{ Дневник Реалиста }

книга про деньги, отношения и смысл жизни

Илья Волочков

16+

Волочков Илья Владимирович

Дневник Реалиста: книга про деньги, отношения и смысл жизни / 3-е издание / Москва, 2019. / Книга публикуется в авторской редакции на февраль 2019 года.

Личная жизнь: знакомства, любовь, отношения, семья. Деньги: способы заработка, работа в Интернете, профессионализм, пассивный доход. Друзья: нетворкинг, полезные связи, лидерство. Здоровье: сон, питание, спорт, витамины, экология. Саморазвитие: осознанность, внимание, память, скорость мышления, интуиция. Психология: ограничения, эмоции, зависимости, стрессы, манипуляции. Эффективность: цели, мотивация, сила воли, теория рисков, ТРИЗ. Образ жизни: удовольствия, путешествия, хобби, смысл жизни. Все это складывается в жизненную философию, которая позволяет зарабатывать больше денег, иметь прекрасные отношения и жить интересно. Книга основана на реальных событиях.

Все права защищены. Траблхакинг, Алгоритм эффективного решения проблем (АЭРП), когнитивно-телесная психотерапия (КТП), системный гедонизм (кайф-менеджмент) охраняются законом об авторском праве и могут быть использованы в ваших проектах только с согласия автора.
Предложения принимаются по адресу me@volochkov.ru

ISBN 978-5-600-02223-2

© Волочков И. В., текст, февраль 2019.
Печатается на правах рукописи

Цитаты из книги

Когда я начинаю читать новую книгу, мне недостаточно просто знания о том, что книга хорошая. Мне уже многократно приходила в голову мысль, как было бы здорово, если бы авторы приводили в начале своих книг список тезисов. Так я мог бы сразу оценить полезность книги еще до ее чтения. Поэтому свою книгу я начну с цитат, собранных со всех глав и сгруппированных по тематике. Безусловно, самое интересное содержится внутри глав, но, прочитав цитаты, ты сможешь понимать, что именно получишь от прочтения всей книги целиком.

Психология

1. Пока ты думаешь, что окружающие тебя оценивают, окружающие думают, что их оцениваешь ты.
2. Мы находимся в клетке своей собственной картины мира и иллюзорной правоты.
3. Нет источника проблемы — нет и самой проблемы.
4. Подразумевается, что трудиться для своего блага и удовольствия нельзя, — надо благородно трудиться ради кого-то.
5. Ведь мы волнуемся там, где волноваться нет смысла; мы портим отношения с теми, с кем необходимо дружить; мы бездействуем, когда необходимо действовать.
6. Человек отгорожен от изменений в жизни толстой стеной своей правоты.
7. Вчера ты создал свой сегодняшний день. И именно сейчас ты создаешь то, что будет у тебя завтра.
8. Подсознание само не пойдет и не будет упорно работать. Это стоит понимать наивным любителям самогипноза и аффирмаций.
9. Ум — наш лучший друг, он же — наш главный враг.

10. Ты знаешь, как тебя зовут. Но ты знаешь это, только когда обратишь на это внимание и вспомнишь. Все остальное время ты не знаешь, как тебя зовут.
11. За счет систематизации удовольствий людям удается увидеть множество возможностей радоваться жизни.
12. Нет маленькой победы — не будет большой, потому что не будет веры в победу.
13. Компьютер, телевизор и мобильный телефон делают человека невнимательным, приучая к постоянной смене картинки.
14. Такое ощущение, что в мозг поставили новую версию процессора.
15. Мысли создают эмоции, эмоции создают телесные спазмы, а затем телесные спазмы начинают создавать деструктивные эмоции автоматически.

Финансы

16. Цены растут с каждым годом. Расходов становится все больше. Возникают неожиданные траты, расходы на семью, на помощь родителям. Иногда приходится брать кредиты и отдавать втридорога.
17. Чем больше способов заработка денег ты умеешь использовать, тем лучше. Многие знают лишь один способ — найти работу.
18. Если кто-то говорит тебе красивыми словами: «Дай мне свои деньги, а я их приумножу», — то вероятность, что ты своих денег больше никогда не увидишь, близка к ста процентам.
19. В современном мире бизнес может быть в Интернете, сотрудники на удаленке, а владелец бизнеса на берегу моря с коктейлем в руке.
20. Думаешь, что дистанционно могут работать только программисты и дизайнеры? Едва ли. Времена уже давно такие, что дистанционно могут работать даже врачи и юристы.
21. Если ты хочешь стабильно зарабатывать на криптовалютах, то лучше зарабатывай на других людях, которые хотят заработать на криптовалютах.
22. На сетевом маркетинге много и постоянно зарабатывают только владельцы сетевого маркетинга.

23. Если ты готов заниматься чем-то бесплатно, а тебе за это еще и платят деньги, — это как раз тот случай.
24. Все, что касается денег, — чистая математика. Кто умеет считать, тот становится богаче. Кто не хочет считать, тот обычно остается ни с чем и по уши в долгах.
25. Людей разводят на деньги, давя на мечту быстрого обогащения, простого обретения пассивного дохода, прекрасной внешности без усилий, а также желанного просветления.

Обучение

26. Система среднего образования заставляет учителей - манипулировать, а учеников делать вид, что они учатся.
27. Спроси у выпускника университета, стал ли он миллионером, достиг ли побед, может ли комфортно жить, может ли обеспечить хорошую жизнь близким, и ты сможешь оценить эффективность нашего образования.
28. Мы видим мастеров бизнеса, которые настолько богаты, что не прочь заработать лишние десять тысяч на рекламе.
29. Бездомные ищут на помойке что-нибудь ценное, так же и мы, только на информационной помойке.
30. Человек может быть выдающимся бизнесменом, который полжизни шел к этому, а ему никто никогда не сказал, что он молодец и на него стоит равняться. Его никто не попросил научить, зато люди толпами учатся на сомнительных тренингах.
31. Из головы улетучивается все, что не применяется в жизни. И получается, что время обучения потрачено впустую.
32. Мы не рождаемся совершенными, и все совершенные в чем-то люди создали себя из несовершенства.

Мотивация

33. Можно всю жизнь добиваться цели, достигнуть и понять, что хотел другого.
34. Сегодня, заранее, раньше других. Пока все думают, ты уже сделаешь. Чем раньше ты примешь решение и начнешь

действовать, тем выше шанс на победу, тем больше ошибок ты можешь себе позволить совершить, тем больше времени у тебя есть в запасе.

35. Много зарабатывать — сложно, иметь красивое тело — сложно, получить секс — сложно, научиться новому — сложно. Все сложно, и придется иногда работать через силу.
36. Но необходимо это «сложно» преодолеть с помощью силы воли, иначе легко не станет никогда.
37. Человек плывет по течению, но не задумывается, что течение может привести его в полную задницу.
38. Нет маленькой победы — не будет большой, потому что не будет веры в победу.
39. Человек едет на велосипеде, только когда крутит педали. Прекратил крутить педали — упал.
40. Иногда нужен последний рывок, и ты получишь результат. Жизнь проверит каждого на прочность: выживет сильнейший, победит самый упорный. Это не дается при рождении, это воспитывается.
41. Дальше сила воли превращается в безусловность действия.
42. Довольно трудно идти назад, если тебя тянут вперед. В то же время невозможно идти вперед, если тебя всеми силами тянут назад.
43. Мы сталкиваемся с суровой правдой жизни, которая отделяет тех, кто придумал, от тех, кто сделал.
44. Лучше сделать, но ошибиться, чем долго думать и не сделать вовсе.

Здоровье и мышление

45. Место проживания может медленно убивать человека, и не помогут никакие труды по улучшению здоровья.
46. От качества сна зависит то, в каком настроении ты проснешься завтра и сколько у тебя будет энергии.
47. Если ты съешь слишком большую порцию чего угодно, то потеря энергичности гарантирована.
48. По виду капсулы никак не отличить низкосортную подделку от качественных витаминов. Таким образом, можно пить витамины и не получать никакого эффекта.

49. Мысли создают эмоции, эмоции создают телесные спазмы, а затем телесные спазмы начинают создавать деструктивные эмоции автоматически.
50. Теория рисков заключается в постановке целей от обратного. Можно написать все возможные проблемы в жизни и придумать к ним решения, таким образом, получить список целей.
51. При анализе рисков становится ясно, какие факторы создают помехи, и в голове возникают очевидные пути модификации или устранения мешающих свойств системы.
52. Рассматривая клиента как систему, можно устранять помехи и многократно увеличить доходность бизнеса.
53. Стоит понимать, что при поиске лучшего варианта нужно перебрать десятки и сотни других вариантов. Чем больше вариантов придумал, тем выше шанс найти лучший.
54. Есть цель знакомства, есть цель отдыха, есть цель сна, есть цель чтения книги, есть цель продажи, есть цель обучения — у всего есть цель.
55. Мы же ищем то, что можно реализовать завтра и почти без затрат. Мы не витаем в облаках, а работаем с тем, что есть на сегодняшний день.
56. Но тут мы сталкиваемся с рядом серьезных проблем, которые не дают многим людям даже сдвинуться с места, как бы они ни хотели.
57. А знаешь, как будет на самом деле? Все будет неизвестно как. Мир — это хаос, мы можем лишь искать в нем закономерности.

Философия

58. Перед тобой не было придуманных тобой же препятствий. А потом ты научился говорить и сформировал виртуальную реальность, в рамках которой сейчас живешь.
59. Все, во что ты свято веришь, — это лишь слова в твоей голове, которые ты считаешь реальным миром.
60. Следуй за своим страхом — там ты найдешь ответ.
61. Какой ценностью для тебя обладало бы увлечение, которое может удлинить твою жизнь вдвое?

62. Уже через секунду будет другая истина. Поэтому можно забыть само понятие «истина», потому что и само понятие, и его поиск являются иллюзией, состоящей из слов.
63. Мы принимаем эти решения каждый день. Тебе предстоит решать многое. Обучаться или думать, что и так все знаешь. Подражать идиотам или подражать профессионалам. Зарабатывать или бездействовать. Решать проблему или кормить себя отговорками. Улучшать здоровье или разрушать. Просыпаясь каждый день, ты имеешь выбор.

Данная книга насыщена результатами моих исследований в различных сферах жизни и основана на реальных событиях. Увы, это не описать короткими цитатами. Но даже если в списке цитат ты нашел ценные для себя мысли, то эта книга для тебя.

История автора

Тут по традиции полагалось бы произвести на тебя впечатление и написать, что я успешный парень, миллионер, меценат; что уже второй десяток лет совершенствую свои навыки и объехал половину планеты. Но я решил отступить от этой традиции.

Меня зовут Илья Волочков, мне 29 лет, и я имею возможность написать эту книгу только потому, что совершил множество ошибок. В 15 лет я открыл интернет-магазин и через два года заработал первый миллион, чтобы успешно спустить все на понты и дорогие безделушки, оставшись обычным фрилансером на много лет вперед. Чтобы сейчас иметь возможность покупать по автомобилю Mercedes в месяц, но ездить при этом на велосипеде. Я начинал с создания игровых сайтов на бесплатном хостинге. Теперь моя компания создает нейронные сети для анализа финансовых рынков. Все это позволяет

мне заниматься исследованиями, результаты которых я опубликую в этой книге.

У меня два высших образования — управленческое и математическое. Так что не спрашивай, почему в этой книге мало воды и много конкретики. Девять лет жизни я посвятил различным разделам психологии, пять лет — философии, два года — нейронаукам.

Наверное, надо было написать, что я какой-нибудь сверхчеловек, «снизошедший с небес». Но это не так. Я родом из небольшого города Пермь, рос без отца, мама — учительница. Закончил обычную школу в форме буквы «П» и был там главным нарушителем дисциплины. В моем детстве были свои прелести: игра на приставках «Денди» и «Сега», попытки что-нибудь взорвать во дворе, прыжки по гаражам, коллекционирование наклеек с «голыми бабами» и езда на прокачанном велосипеде «Кама».

Мне никто не помогал добиться целей — некому было помогать. Пришлось все делать самому. Я знаю, что такое жить в общежитии; знаю, как выживать на маленькую зарплату; знаю, каково работать от звонка до звонка. Я далеко не везунчик и не гений, которому все дается само. Многих вещей я достиг с сотой попытки, наделав столько ошибок, что хватило на книгу. И, уж поверь, эта книга не похожа на очередное гениальное произведение в стиле «ставь цели, используй тайм-менеджмент и верь в успех».

Я не мечтаю спасти мир или осчастливить человечество. Также я не являюсь истиной в последней инстанции и не говорю, что мое видение — единственно верное. Я лишь делюсь своим личным практическим опытом. Мы копнем так глубоко, как еще не копал никто. Если ты не готов изменить свою жизнь, лучше даже не начинай читать.

О книге

В этой книге нет волшебных техник. В ней почти нет воды и размазывания одной и той же мысли на полкниги. Тут нет самогипноза, приемов НЛП и аффирмации наподобие «я счастлив, я богат, я уверен в себе!». Увы, я не знаю ни одного миллионера, который бы стал таковым от проговаривания аффирмаций. В этой книге мы будем основываться на чистой логике, конкретных цифрах и вещах, которые можно проверить.

Многие хотят разбогатеть, избавиться от долгов, хорошо жить, много путешествовать и иметь прекрасные отношения. Но в реальной жизни мы видим тех, кто пытался разбогатеть, но сделал свою жизнь только хуже. Видим тех, кто имеет свободное время только пару недель в году. Видим тех, кто работает все больше, а зарабатывает все меньше. Видим тех, кто бесконечно учится, но не имеет фактического результата в жизни. К сожалению, я один из тех, кто когда-то не получил результата, и мне пришлось переосмыслить вещи, которые кажутся аксиомами.

Мне не помогло грамотное формулирование целей, результаты работы с психикой были незаметны, тренинги не давали мне принципиально новой информации. Везде были особенности, которые не позволяли добиться фактического результата, и мне потребовались многие годы жизни, чтобы разобраться в этом вопросе. Я был вынужден придумать свои подходы к работе с психикой, к заработку денег и общению с людьми. Мои мысли никогда ранее не публиковались, поскольку это мой личный жизненный опыт и это моя первая книга.

Эта книга является первоисточником траблхакинга и двенадцатишагового Алгоритма эффективного решения проблем (АЭРП). Алгоритм основан на теории решения изобретательских задач (ТРИЗ), на инструментах работы с рисками и анализе систем. Фактически это ТРИЗ для повседневной жизни. Это способ решать нерешаемые задачи и находить нестандартные пути достижения

целей. Начиная с бизнеса, где клиенты сами приходят и требуют поскорее принять у них оплату, заканчивая знакомствами, где девушка, о которой мечтает половина города, сама подходит к парню, чтобы познакомиться.

Также в этой книге я впервые публикую методику **когнитивно-телесной психотерапии (КТП)**. Я девять лет шел к созданию методов быстрого изменения психики, которые могли бы способствовать достижению целей в бизнесе, спорте и личной жизни. Мой подход базируется на управляемом забывании ограничивающих факторов через перенаправление внимания вкупе с особыми техниками работы с телом. Если забыть, что от дождя необходимо прятаться, то можно воспринять дождь по-новому. Таким же образом можно работать с ограничивающими убеждениями и деструктивными эмоциями. Это новый подход к самостоятельной работе с психикой.

В этой книге впервые публикуется еще одна моя работа — **системный гедонизм, или кайф-менеджмент**. Это философское этическое учение, целью которого является повышение продуктивности жизни через систематизацию удовольствий. Мы создаем большой список всего, что нас радует. Это могут быть прогулки с друзьями, аттракционы, парение в русской бане, путешествия на автомобиле. Далее одиннадцать правил системного гедонизма позволяют сделать жизнь интереснее. Многие из нас стали «слишком взрослыми» для радостей жизни. Системный гедонизм — это попытка систематизировать все, что приносит человеку радость.

Эта книга уникальна тем, что привычные вещи в ней рассматриваются под новым углом. Я пробую измерить неизмеримое и систематизировать то, чего никто не систематизировал. Эта книга больше не про конкретные знания, а про найденные мною закономерности. Безусловно, в оглавлении ты найдешь знакомые названия, но в книге много того, что никогда не публиковалось. Эта книга о моей жизни, и все, о чем пишу, я применяю сам.

Книга написана мужским языком, потому что подобные книги читают в основном мужчины, но многое применимо и для прекрасного пола тоже. В конце многих глав есть список выводов, что облегчит понимание сути и упростит перечитывание книги. **Если ты хочешь получить максимальный результат от этой книги, прочитай ее сразу, за несколько дней, а во время чтения веди конспект и записывай понравившиеся мысли.** Для этого используй приложение «Заметки» в мобильном телефоне, интеллект-карты на компьютере или обычный блокнот.

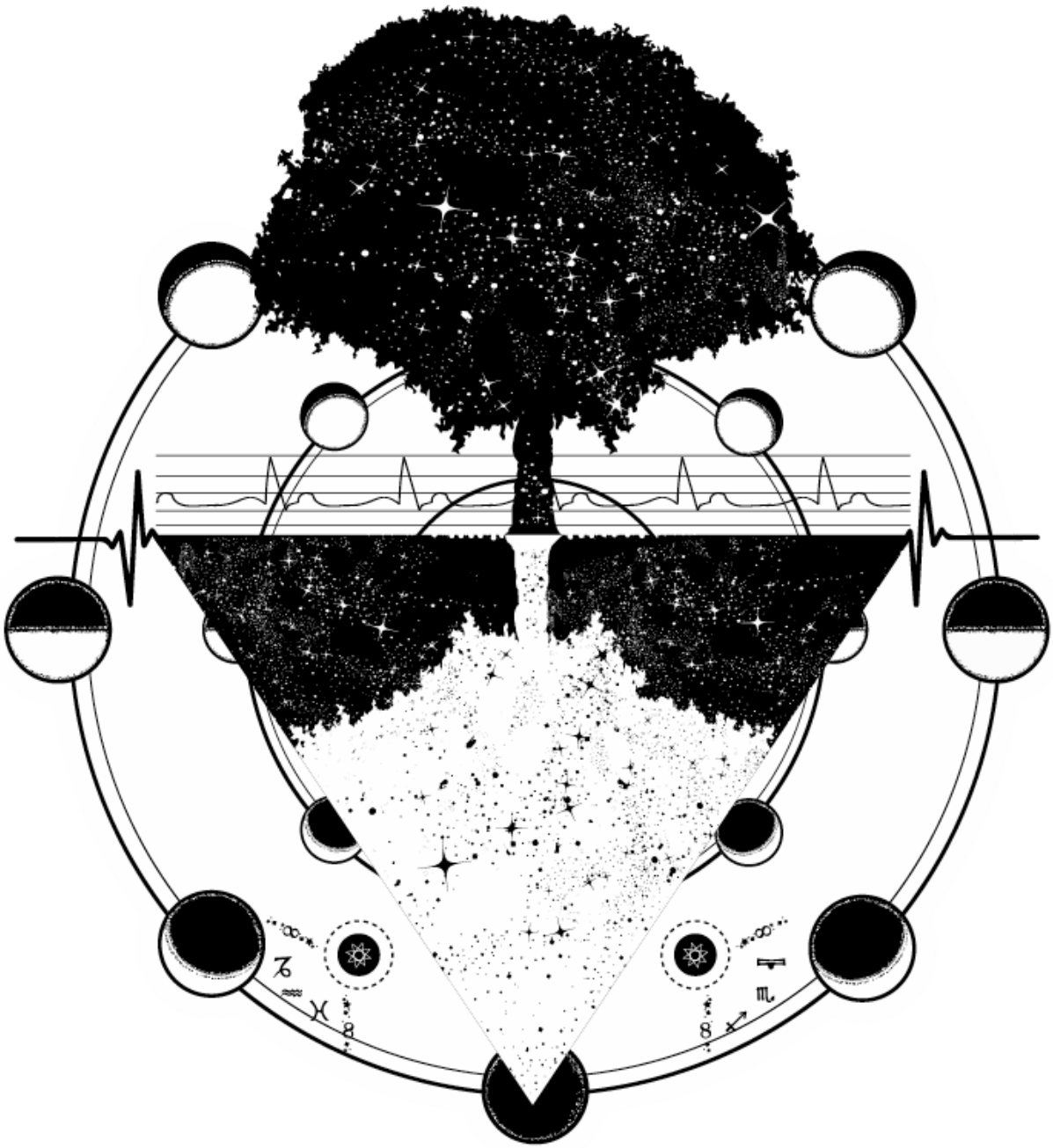
Также прошу тебя делать выводы о книге только после прочтения ее целиком. Многие читатели сразу стремятся открыть главу «Деньги», но не понимают, что самая ценная информация про финансы спрятана еще в трех главах, а чтобы иметь возможность применить эти знания в жизни, необходимо прочитать про траблхакинг. Стоит помнить, что главы вытекают одна из другой и расположены в таком порядке, чтобы привести тебя к результату. Ты вполне можешь прочитать главы быстро, а уже потом перечитать особо интересные для тебя фрагменты. Отнесись к чтению книги как к просмотру интересного фильма. А также учитывай, что в бонусных материалах к этой книге есть фрагмент **аудиокниги**, который ты можешь включать фоном.

Если задуматься, многие тратят дни, недели и месяцы на просмотр совершенно бесполезной информации в Интернете. Так почему бы не прочитать книгу за несколько дней, если она может улучшить жизнь и дать понимание вещей, с которыми мы сталкиваемся каждый день?

Книга — не волшебная таблетка, и все зависит только от тебя. Но в то же время все может начаться прямо сейчас с твоего решения попробовать. Хуже от прочтения книги точно не станет, а вот лучше стать может.

Возможно, тебя ждет будущее, о котором ты всегда мечтал, и, быть может, потом ты вспомнишь, что все началось с прочтения этой книги. Итак, начинаем.

Часть I. НАЧАЛО



Глава 1.
ТАК ПРИНЯТО

Подавляющая часть людей с самого рождения двигается по пути «так принято». На этом пути надо учиться не ради результата, а ради оценок. На этом пути надо два последних года школы не изучать то, что необходимо в жизни, а готовиться к ЕГЭ. После сдачи экзаменов можно все благополучно забыть. На этом пути надо поступить в университет, ткнув пальцем в список профессий, и затем пять лет создавать иллюзию обучения. Получить диплом и работать не по специальности. Тысяч так за двадцать в месяц — как раз на еду и услуги ЖКХ.

На этом пути надо купить автомобиль, чтобы быть не хуже других. На этом пути нужно иметь телефон новой модели, чтобы удобнее убивать время в соцсетях. На этом пути необходимо жениться, потому что пора. На этом пути требуется усердно прогибаться перед начальством, чтобы на недельку поехать отдыхать в отель «все включено» где-нибудь в Турции или Египте. На этом пути главные развлечения — посмотреть сериал и напиться с друзьями на выходных.

И вот человеку уже около сорока лет. Есть какой-никакой автомобиль, какая-никакая своя квартира. Есть долги, которые надо отдавать. И в какой-то момент человек понимает, что уже не так молод, как раньше, что все мечты так и остались мечтами, что выхода из такой жизни уже нет. Все всегда остается примерно так, как есть сейчас. Не стало бы хуже.

В какой-то момент человек понимает, что «повязан» полностью: расходы и цены растут, надо работать, страшно не выплатить кредит, есть жена и дети, которых надо содержать, и уже нет сил что-то

изменить. Из ближайших радостей только напиться с друзьями на выходных, а в отдаленной перспективе — съездить в отпуск на пару недель. Человек перестает хотеть, точнее, он запрещает себе хотеть, ведь все равно не получится.

Дальше все как-то стерпится-свыкнется, желания пропадут. Ведь так живет большинство, а по телевизору показывают, что некоторые живут еще хуже. Старость, выживание на нищенскую пенсию, телевизор, своя квартира, любимые внуки, воспоминания о том, «что бы было, если бы я все-таки...» Средняя продолжительность жизни мужчины в России 67 лет, женщины — 77 лет. Это не плохая жизнь, это жизнь обычного человека. Но давай заглянем «под капот», посмотрим на темную сторону такой жизни и разумно оценим вещи, которых многие стараются не замечать.

Образование. Обучение не ради результата — обучение ради оценки и диплома. Почти никто не учит жизненно необходимым вещам. Вместо умения зарабатывать деньги — интегралы, вместо умения создавать отношения — закон Ома. Многие не понимают, зачем учатся, чего вообще хотят, но продолжают учиться, потому что в нашем обществе не принято задавать вопросов.

Деньги. После стольких лет обучения зарабатывают копейки. Покупают ненужные вещи в кредит. Надеются на пенсию и не задумываются, что, если и дальше бездействовать, в старости придется жить на воде и хлебе. Можно ли на кого-то надеяться? Достаточно взглянуть на наших стариков, которые собирают бутылки. У многих людей нет конкретных целей, они не понимают, к чему идут и ради чего работают, — просто ждут ближайших выходных и отпуска.

Работа. Многие ненавидят свою работу. Замалчивают недовольство годами, терпят начальство, чтобы выдали премию. Работают «для галочки» точно так же, как для диплома учились в университете, потому что так же делали все остальные.

Время. Прожигают жизнь в Интернете. В любую свободную минуту в руке появляется мобильный телефон, а в нем игры и соцсети. Жизнь ради лайков и виртуальных статусов. Вместо реальных — виртуальные отношения, виртуальные достижения, виртуальные эмоции. Мобильный телефон и компьютер — в них теперь жизнь.

Внешность. Убивают здоровье всеми возможными способами. В 30 лет внешность на все 45. Задница не влезает в кресло, но это не мешает принять очередную дозу пельменей с майонезом перед сном. Первый поход в фитнес-центр у многих затягивается на годы. Грудь и пузо совершенно не мешают мужчине купить еще одну бутылочку пива.

Секс. Многие имеют идеального партнера для секса только в своих фантазиях либо в видеороликах на сайтах для взрослых. Множество красивых девушек не имеют секса по полгода. Жестокое табуирование темы, необоснованное осуждение и ханжество приводят к тому, что почти ни у кого первый секс не происходит адекватно. Секс у многих случается далеко не по большой любви, а с кем получилось.

Отношения. Парни настолько боятся девушек, что подойти познакомиться на трезвую голову считается чем-то невероятным, даже неприличным. Девушка с хорошей внешностью думает, что ей все должны, и ждет принца на белом коне, пока не постареет и не начнет искать «хоть кого-нибудь». Люди могут ненавидеть друг друга и продолжать жить под одной крышей десятилетиями. Вечно недовольная жена, вечно недовольный муж: эгоизм, манипуляции, истерики, ругань.

Свобода. Берут ипотеку, чтобы всю жизнь оставаться в клетке. Меняют половину жизни на прожиточный минимум. Должны работать, должны учиться, должны жене/мужу, должны платить кредит, должны всегда и всем. Страдать и терпеть — у нас так принято, и это транслируется всеми, начиная от родителей,

заканчивая начальством на работе. Быть свободным, счастливым и самому решать, чего хотеть, считается неприличным.

Здоровье. Выпивают, курят. Поедают бургеры с пельменями, пиццей и роллами, заедая все это дело тортами и запивая газировкой. Сидячий образ жизни. Многие ходят только несколько метров до автомобиля и несколько метров из автомобиля. Что мужчина, что женщина — превращаются с возрастом в кисель. Постоянная скрюченность перед компьютером и мобильным телефоном. Регулярное недосыпание: вместо качественного сна многие выбирают позависать лишние пару часов в Интернете. Постоянный стресс. Идут к врачу, только когда уже все совсем плохо.

Уважение. Многие вообще никого не уважают. Если кто-то достиг успеха, у других возникает позыв обесценить все достижения, найти недостатки и облить грязью: насосала, своровал, подкупил, помогли. Смысл слова «благодарность» многие не понимают вовсе, потому что твердо уверены, что им все должны. Такие никогда не поблагодарят, зато всегда начнут выискивать недостатки.

Социум. Бóльшая часть прохожих на улице — угрюмые люди, боящиеся смотреть в глаза. Дерганые, серые, негативные, закрытые. Такие пройдут мимо, когда кто-то будет лежать на асфальте. Такие не здороваются с соседями. В душе у них страх, они всегда ждут подвоха, а мир разделен на две части: свои и чужие.

Наш менталитет сформирован великими потрясениями. Репрессии, войны и недавние бандитские 90-е. Это отношение к миру, к людям и к себе было способом выжить. Проблема только в том, что эти времена уже прошли, а менталитет остался. Великий Советский Союз распался, и уже нет необходимости думать о светлом будущем коммунизма, жертвуя своими личными потребностями ради большого дела. Теперь можно работать на свое личное благо, на свое личное счастье и процветание.

Бандитские 90-е тоже давно прошли, теперь нет необходимости бояться за свою жизнь. Мир давно стал безопасным, в нем можно открыто добиваться целей, знакомиться с людьми и зарабатывать деньги. Теперь не нужна бандитская крыша, теперь не нужно соблюдать тюремные понятия, а сильным сейчас считается не агрессивный браток, а умный, успешный и обеспеченный парень, у которого все хорошо.

Но, к сожалению, если взглянуть правде в глаза, имея все возможности жить хорошо, многие люди сами себя разрушают, умудряясь при этом всю жизнь быть абсолютно несчастными. Интересно, может ли кто-то насильно заставить человека что-либо делать или он сам принимает решение так жить? Многие еще с детства забыли, как это — самому решать, чего хотеть. Многие вообще не знают, чего хотят, потому что никогда не задавали себе этот вопрос.

Важно проснуться и понять, что ты прежде всего должен самому себе — должен прожить жизнь, где тебе будет хорошо, где твоим близким будет хорошо. Тебе может быть сколько угодно лет, ты можешь быть в любой жизненной ситуации — всегда можно все изменить. Дочитав книгу до конца, ты сможешь понять как. Хотя бы в общих чертах.

Мы живем в лучшем мире за всю историю человечества. Сейчас можно, не выходя из дома, зарабатывать миллионы. Можно запросто отправиться в любую точку планеты. Безграничные возможности саморазвития. Высочайший уровень медицины. Даже еды в магазинах сейчас настолько много, что трудно выбрать. Такого не было никогда за всю историю человечества. Достичь целей сейчас гораздо проще, чем еще десяток лет назад, а лет двадцать назад никто бы не поверил, что можно настолько хорошо жить.

Многие выдающиеся люди начинали с нуля в гораздо более сложные времена; кто может гарантировать, что ты не один из них в будущем? Тебя отделяет от всего, чего ты хочешь, лишь набор знаний и навыков,

которые подробно разобраны в этой книге. От тебя требуется всего лишь прочитать книгу внимательно.

Задумывался ли ты о том, что с детства нам запрещено думать своей головой и радоваться жизни? Идет манипуляция: вот ты сделай сейчас вот это, тогда когда-нибудь потом ты получишь и это и то. Страдай, терпи, у нас так принято! Так счастье переносится на потом в школе, далее — в университете, затем на работе... А потом уже просто ничего не хочется, и свыкаешься с тем, что жизнь — это страдание и вечная борьба.

Если поверить, что потом не настанет никогда, то начинаешь делать невозможное. И это невозможное оказывается всего лишь определенной последовательностью действий. И вот с тобой рядом девушка, о которой ты всегда мечтал; и вот ты видишь из иллюминатора самолета аэропорт новой страны; и вот люди смотрят на тебя уважительным взглядом; и вот ты смотришь на свой счет в банке, а там сумма со множеством нулей.

Ради понимания, как этого достичь, готов ли ты внимательно прочитать эту книгу? **Раб живет в каждом из нас, но мы можем по капле выдавить из себя раба.** Именно это рабство внутри создает бездействие, именно это рабство внутри будет кричать тебе отложить чтение этой книги на потом.

Ты можешь полностью поменять свою жизнь в любой момент времени, ведь это твоя жизнь и она полностью принадлежит тебе. Твои руки, ноги, туловище, голова — все, как ни странно, принадлежит тебе, и ты тут главный. Это вроде бы очевидная истина, но многие почему-то продолжают верить, что они что-то кому-то почему-то должны, а сами ничего не решают. Также стоит понимать, что никто не может заставить тебя что-то делать либо чего-то не делать — главный всегда ты, и последнее слово за тобой, кто бы тебя ни убеждал в обратном. **Ты в любой момент времени можешь изменить все.**

Есть история про грязную посуду. Если помыть тарелку сразу, то, какая бы грязная она ни была, она моется легко и быстро. Если оставить ее на день, то жир подсохнет и его надо будет оттирать. Но так хотелось верить, что тарелка сама помоется либо кто-то придет и помоет ее. Если тарелку оставить на неделю, то грязь присохнет намертво. Но, задумайся, не проще ли было решить вопрос сразу? Ведь совершенно логично, что потом станет только хуже.

Эту историю можно спроецировать на все сферы жизни. В этой книге я подробно расскажу, что именно надо делать, но действовать и принимать решения можешь только ты сам.

Глава 2.
ТРАТА РЕСУРСОВ

Давай поговорим об очевидных вещах: что у человека есть и как он этим распоряжается каждый день своей жизни. Назовем это «базовые ресурсы». Это время жизни, здоровье, деньги, окружение, знания. Вопрос успешности — это вопрос того, как человек распоряжается своими ресурсами, и очень хорошая идея знать, где ты теряешь, а где ты приобретаешь.

Хочешь ли ты заработать миллиард или стать космонавтом, на осуществление любых целей нужны базовые ресурсы. И одно из их свойств — взаимообмен. Отдаешь время и навыки, получаешь деньги. Отдаешь деньги, получаешь навыки. Отдаешь время, получаешь связи. Задействуешь связи, получаешь экономию времени и денег. Ну, а здоровье — это как бензин для автомобиля: есть хорошее здоровье, и ты энергичен — работаешь и достигаешь; нет здоровья — лежишь в кровати и страдаешь. А время между тем является ресурсом, через

который ты можешь получить все остальные ресурсы. Давай с него и начнем.

2.1. Время

Вчера ты создал свой сегодняшний день. И именно сейчас ты создаешь то, что будет у тебя завтра. Время — это самый главный ресурс. По сути, это сама жизнь и есть. Но печально то, что обычному человеку не разрешено распоряжаться своим временем самостоятельно: на каждом этапе жизни почти все его время забирается на осуществление заранее запрограммированных целей. Заметь, что время граничит с понятием «свобода». Это свобода распоряжаться своей жизнью по своему выбору, и свобода эта есть у единиц из тысяч. В детском и подростковом возрасте свободу забирают родители, заставляя учиться в школе и университете. Но самое веселое начинается во взрослой жизни: свободу забирает недостаток денег.

Вечная кабала зарабатывания денег заставляет человека продать время своей жизни вплоть до пенсии. Причем это относится к бизнесу еще больше, чем к обычной работе по профессии. И настоящее счастье, если человеку нравится его работа.

Даже в денежной кабале у человека есть хоть какое-то количество ресурса свободного времени. Но и эти остатки человек не контролирует, тратя их на просмотр сериалов и сидение в Интернете. Но знаешь, в чем главная галлюцинация среднего человека? В том, что его жизнь ему не принадлежит, что все решает кто-то другой, кто-то «старший», кто-то компетентный. В действительности человек никому ничем не обязан и в любой момент времени может начать делать то, что хочет. Его руки, его ноги, его голова, его жизнь, в конце концов, и сама по себе свобода его воли защищена законом: его никто не может заставить что-либо делать или не делать.

Время является невосполнимым ресурсом. Вчера ты проснулся и лег спать, чтобы проснуться сегодня. Твоя жизнь стала короче на один день. Обычно люди начинают сожалеть, как много времени было выброшено впустую, только когда «прижмет». Взгляни на часы, ты бы мог уже сейчас жить так, как хочешь. Человек не просто работает или учится, человек обменивает кусок своей жизни. Но вопрос в том, выгоден ли этот обмен? В сутках 24 часа, в среднем 8 часов мы спим, остается 16 часов бодрствования.

Если ты тратишь на какое-то действие 8 часов в день, это значит, что ты отдаешь этому действию половину жизни. И надо четко понимать, что ты получаешь взамен, когда отдаешь половину жизни. Потому что большинство людей отдают половину жизни за еду. И, если ничего не делать, ничего не поменяется.

Относительно учебы и работы вопрос состоит лишь в эффективности: зарабатывать больше денег, тратя меньше времени, и обучаться применимым в жизни вещам. Но, что касается развлечений, тут все печальнее. Какая измеримая польза от листания соцсетей? Зачем терять время на сайтах знакомств, если гораздо быстрее познакомиться вживую? Зачем тратить время на просмотр новостей, если эти новости никак не влияют на тебя лично?

Если человеку сейчас двадцать лет и он намерен дожить до ста, то за восемьдесят лет безобидная пара часов окажется почти семью годами жизни! **Прошу тебя задуматься над тем, какую часть твоей жизни съедает потребление бесполезной информации.** Если ты считаешь, что обменять годы жизни на контент в Интернете — это выгодный обмен, тогда скорее доставай телефон.

Заглянем глубже. У тебя есть мама и папа, которые дали тебе жизнь. Твои часы затикали, когда ты родился. За спиной у мамы и папы — их родители. Если взять семь поколений, то за твоей спиной стоят 128 человек (два в седьмой степени). Эти 128 твоих предков прошли великие войны, раскулачивание, голод, репрессии и многое другое, чтобы ты сейчас мог читать эти строки. В каждой клеточке твоего

организма есть фрагменты генов каждого из них: руки, ноги, даже глаза, которыми ты сейчас читаешь эту книгу.

Едва ли им жилось легко. Но знаешь что? Они боролись ради того, чтобы ты жил сейчас. Они вырастили и выкормили каждое следующее поколение. Твоя жизнь для них имеет бесконечную ценность. И, если ты думаешь, что не имеешь права жить хорошо, что ты кому-то что-то должен, что твоя жизнь не имеет большой ценности и ты очередной винтик системы, вспомни о том, что 128 человек не просто дали тебе жизнь, — они жили ради того, чтобы ты сейчас жил.

И наверняка они бы пожелали тебе в твоей жизни ровно то, чего бы ты сам пожелал детям своих детей, которые будут жить через сотни лет. **Деньги, достижения, цели — это лишь инструменты, чтобы ты был доволен и счастлив. Все это меркнет перед лицом времени. Твоя жизнь бесценна, хорошо бы помнить об этом и больше обращать внимание на радости жизни.**

Упражнение «РАСТРАТА ВРЕМЕНИ»:

Какие действия отнимают время твоей жизни и не дают полезных результатов? Не делают тебя счастливее, не приносят денег, не учат ничему применимому в жизни... Выпиши их в конспект, подумай, как можно изменить ситуацию в ближайшие дни.

2.2. ЗДОРОВЬЕ

Второй важнейший ресурс. Здоровье — это энергичность и бодрость в течение дня, чтобы иметь максимальные шансы реализовать все задуманное. Это хорошее настроение, это красивая внешность. Все это вызвано хорошим функционированием органов и систем организма.

Нездоровье — это когда нет энергии, когда опускаются руки и нет сил достигать целей. Это плохое настроение, даже когда есть повод для радости. Плохое здоровье — это полжизни мучений от болезней. Это

годы жизни, которые человек не дожил, когда «загнулся» от инфаркта или инсульта. Кажется глупым, что огромное количество людей стремится к смерти и всем неприятным последствиям нездоровья. Но ведь, оглянись по сторонам, это происходит!

Множество людей абсолютно не ценят свое здоровье. У них даже мысли нет, что оно ограничено ресурсом органов и систем организма, и этот ресурс тратится каждый год. Вся жизнь зависит от работоспособности организма, и влияние уровня здоровья мы ощущаем каждый день.

Очень глупо убивать автомобиль, на котором предстоит ездить всю жизнь. От этого «автомобиля» зависит, приедешь ли ты к результату или неожиданно остановишься посреди трассы. **Здоровье кажется бесконечным, пока не заканчивается. Увы, годы не идут организму на пользу, с каждым годом надо все больше работать над собой.**

Упражнение «АУДИТ ЗДОРОВЬЯ»:

Что отнимает твое здоровье, а что, наоборот, улучшает? Выпиши в конспект.

2.3. Деньги

Цены растут с каждым годом. Расходов становится все больше. Возникают неожиданные траты, расходы на семью, на помощь родителям. Иногда приходится брать кредиты и отдавать втридорога. Качественное образование платное, качественная медицина аналогично. Лозунг государства теперь: «Крутитесь сами и платите налоги». **Я думаю, нет смысла говорить, что никто о тебе не позаботится, кроме тебя самого. Но есть один нюанс: чтобы жить так, как ты живешь сегодня, через три-пять лет, тебе надо будет зарабатывать в два раза больше, потому что в среднем за три-пять лет все дорожает вдвое.** Правительство очень о тебе заботится, ты же знаешь.

При общем росте цен едва ли кто-то стремится повышать зарплату так же быстро, как растут цены. И либо ты найдешь решение, либо **при текущем уровне дохода будешь все беднее и беднее**. **Это происходит незаметно, некими ступеньками.** Тридцати тысяч в месяц скоро станет едва хватать на оплату услуг ЖКХ в квартире, ну и на транспорт до работы.

С другой стороны, если хоть немного шевелиться, хоть немного включать ум, можно вполне зарабатывать себе на «хлеб с икоркой» и поездки по миру. Мы поговорим об этом в главе «Деньги». А на вопрос «как зарабатывать больше, а работать меньше?» прекрасно ответит мой Алгоритм эффективного решения проблем (АЭРП). Просто читай книгу вдумчиво и веди конспект.

За деньги можно многое купить, но главное, что можно купить за деньги, это свободу распоряжаться своей жизнью. Наличие денег — это возможность жить так, как тебе хочется, это возможность развлекаться и получать удовольствие от жизни. Это возможность сделать так, чтобы твои близкие жили хорошо. Это власть над теми, у кого денег меньше. Это вообще универсальный ресурс, который можно обменять на что угодно.

Отсутствие денег — это рабство до пенсии, хотя и на пенсии тоже рабство. Это зависимость от тех, кто платит деньги, это позиция подчиненного, потому что за деньги надо прогибаться. Это ограничение свободы, это когда живешь не так, как хочешь, потому что надо прокормить себя и семью. Я уже не говорю про то, что работа бывает нервной и терпеть все это приходится именно ради денег. Одним словом, отсутствие денег очень сильно усложняет жизнь.

Более того, мало только зарабатывать деньги. Можно зарабатывать и тут же бесполезно «выбрасывать». Финансовая успешность во многом зависит от умения правильно тратить, сохранять и приумножать деньги в условиях инфляции. И да, купить на первые же деньги крутой джип, чтобы покрасоваться перед друзьями, это плохая

инвестиционная стратегия. **Хорошая — это купить знания и навыки, которые позволят через некоторое время покупать по крутому джипу в месяц.** Или не покупать, а продолжать инвестировать, чтобы в какой-то момент иметь возможность больше не думать о деньгах совсем.

Ты когда-нибудь задумывался, почему большинство людей не могут заработать достаточно денег и всегда живут на грани выживания? Есть причина, о которой мало кто задумывается: человек сто́ит мало сам по себе, суммарная польза от человека не так велика. У человека нет каких-то особенных навыков и знаний, которые бы стоили выше средней зарплаты, которой как раз хватает на полуголодное существование. Зачем платить больше, если еще тысячи таких же ребят ищут работу?

В то же время кто-то обрел уникальные навыки, стал ценным и востребованным профессионалом, за что ему и платят на порядок больше обычного работяги.

У некоторых врачей, для примера, одна операция стоит несколько миллионов рублей, но, чтобы стать таким врачом, он много учился и завоевывал авторитет. За некоторыми программистами присылают персональный самолет и стоимость одного часа его работы тысяч так в пять долларов. Кто-то просто умнее других и начал производить ценный продукт или услугу. Создал бизнес и люди благодарно платят ему деньги. Тот же Стив Джобс придумал хорошие компьютеры и телефоны, а люди выразили ему благодарность в виде многих миллиардов долларов.

Какой-нибудь студент экономического факультета, который получил диплом и пошел устраиваться на работу, имеет ценность для работодателя в «две копейки», потому что таких, как он, тысячи, сотни тысяч. Чем он лучше других? Другое дело — паренек, который умеет продать товаров на несколько миллионов рублей в месяц. Он явно выигрывает в конкурентной борьбе, его ценность на вес золота. Мы поговорим об этом подробно в главе «Деньги».

Заработать деньги — это еще полдела, а вот сделать так, чтобы деньги принесли пользу в долгосрочной перспективе, оказывается иногда сложнее. На этом и горят неожиданно разбогатевшие ребята. Ты когда-нибудь задумывался, на что потратит крупную сумму средний человек? Купит квартиру, автомобиль, крутой телефон, еще что-нибудь купит, чтобы все не хуже, чем у других. Купил, немного порадовался, затем огорчился, что другим людям без разницы на его автомобиль, квартиру и телефон, и пошел зарабатывать следующую порцию денег. Особенно весело, когда эти покупки совершены в кредит и необходимо выплачивать проценты.

Мало кто ставит финансовые цели на будущее. Например, инвестировать во что-нибудь, что позволит перестать зависеть от зарплаты на работе, потому что деньги будут поступать в любом случае. Самый элементарный вариант — купить еще одну квартиру и сдавать в аренду, в результате обрести некую долю свободы, ведь теперь всегда есть еще один источник дохода. Это не самый лучший вариант инвестиций, но он простой и очевидный.

Некоторые инвестируют в свой бизнес, автоматизируют его до такой степени, что в какой-то момент бизнес начинает работать сам по себе, а человеку остается только принимать деньги на свой банковский счет, сидя где-нибудь на берегу океана. Скоро у нас будет целая глава про деньги с конкретикой и цифрами — читай внимательно.

2.4. Навыки и знания

Еще один ресурс, который мало кто контролирует. Считается, что человек с детства учится необходимым в жизни навыкам и знаниям. Например, чтобы потом хорошо зарабатывать и быть в жизни молодцом. Но на деле получается какой-то дурдом. **Мы учимся в школе и университете, чтобы потом хорошо зарабатывать, но ничему приносящему деньги ни в школе, ни в университете не учат.** Как так? Нас учат, как вычислять интегралы, учат закону Ома,

учат географии и биологии, но почему не учат тому, что действительно нужно?

Научите, как заработать миллион долларов; научите, как заполучить понравившуюся девушку; научите, как влиять на сверстников! «Ну... это, когда вырастешь, сам разберешься, мы вроде как учим фундаменту, да и вообще не я эту программу обучения придумываю, так что отстань», — ответит школьный или университетский учитель.

Отсутствие полезных навыков — это еще полбеды. Сами по себе предметы школьной и университетской программы интересны и полезны в жизни, но метод преподавания просто ужасен. **Полностью забыт вопрос мотивации. Почти никто не объясняет применимость предметов в жизни, никто не говорит о выгодах траты времени на изучение того или иного предмета.**

Между тем на эти предметы предлагается потратить годы жизни да еще и отказаться от любимых молодежных развлечений. «Ты должен это выучить, не выучишь — получишь плохую оценку. А будешь возмущаться, еще и родителей в школу пригласим!» Разве не так учат в школе? Это система подавления личности в угоду общественным благам социализма родом из СССР. Раньше так готовили доблестных строителей коммунизма, но почему сейчас, во времена искусственного интеллекта и виртуальной реальности, нас учат, как быть бесправным винтиком коммунистической машины?

Удивительно, насколько текущая образовательная система безрезультатна. Например, сама по себе математика может приносить миллионы; юридические знания весьма применимы в жизни; география полезна для путешествий; русский язык, безусловно, полезен в России; английский язык — способ общаться со всем миром. **Но обрати внимание, что каждый из предметов преподают так, чтобы никто и никогда не извлек никакой пользы из этих знаний. Полная оторванность от практики — абсолютная бесполезность учебного процесса.**

Послушал, зазубрил, сдал экзамен, забыл. Знакомо? Это невероятная растрата жизни: 11 лет школы, 4 или 6 лет университета с фактически нулевым итоговым результатом. **Всем нужны оценки, бумажки и формальности — никому не нужен результат. Все прекрасно это понимают, но это не мешает продолжать эту безрезультатную деятельность многие годы.** Как такое может быть? Это поразительно, но мы так живем!

Другой момент, который меня беспокоит, это **вредное манипулятивное воздействие некоторых учителей**. Будем честны, большой процент преподавателей школ и университетов неуспешен. У них в жизни очень много проблем. Начиная с зарплат, заканчивая личной жизнью. Многие учителя искренне считают, что жертвуют собой ради блага человечества, а «эти неучи» не ценят.

Отсюда злость, зажатая агрессия, недовольство жизнью, которые прекрасно выплескиваются на учеников во время занятий. Систематически выплескиваются многие годы. Есть гениальные учителя, способные раскрыть потенциал ребенка, заинтересовать своим предметом, объяснить суть вещей. Но сколько таких учителей среди общей массы «надзирателей»?

*Мне запомнился случай в школе. Я высказал на уроке какую-то критику относительно изучаемой темы со словами: «Я считаю, что...» Добрая учительница лет пятидесяти спокойным тоном ответила: «**Я — последняя буква алфавита!**» — и продолжила вести урок. Меня страшно взбесила эта ситуация, но тогда я еще не понимал почему.*

Теперь я понимаю, что на самом деле ответила мне та учительница. Если читать между строк, мне сказали: «Ты — никто. Твое мнение никому не важно. Ты не имеешь никакого права иметь свое мнение и высказывать его. Сиди смирно и делай как сказано, иначе последует наказание в виде плохой оценки, предвзятого отношения или жалобы родителям».

Это лишь показательный пример, который я запомнил благодаря красивой фразе. Но сколько таких манипулятивных воздействий и негативных внушений делается, осознанно или неосознанно, некоторыми учителями за одиннадцать лет школы и шесть лет университета? Это ведет к тому, что человек вырастает «последней буквой алфавита» без собственных целей, но с огромным букетом страхов.

Потом это явится фундаментом неудовлетворенности в жизни, приведет к алкоголизму и депрессиям. А куда еще деваться «последней букве алфавита»? Даже если в школе каким-то чудом будет 9 гениальных учителей и 1 учитель-манипулятор, он за годы воздействия может натворить с психикой ребенка такое, что потом не исправить за всю жизнь.

Роль среднестатистического преподавателя — это «начитывать» материал из учебника и осуществлять диктат в случае неповиновения. Я уже девять лет занимаюсь психологией и теперь, оглядываясь назад на свои школьные и университетские годы, я поражаюсь. **Учителя постоянно использовали жесточайшие манипуляции, наносили психологические травмы ученикам, делали гипнотические внушения на неудачу и просто подавляли любые проявления лидерства, внушая полную бесправность.**

Почему психологическое насилие у нас считается нормой образовательного процесса? Потому что «страдай, терпи и не задавай вопросов — у нас так принято». Мало кто из родителей контролирует, как учителя ведут себя на занятиях и кто вообще учителя их детей? Понимая это, вопрос выбора школы и даже страны, где эта школа находится, начинает казаться ключевым.

Но учителей тоже можно понять: ученики не хотят учиться, их никто не заинтересовал применимостью знаний, они саботируют обучение да еще и плохо себя ведут. А выполнить учебный план надо, иначе не выплатят премию. **Система образования заставляет учителей манипулировать, а учеников делать вид, что они учатся. Причем**

все это прекрасно понимают. Невероятно глупая растрата нервов, времени и сил.

Но главный вопрос в целях обучения. Всегда можно поставить цели и учиться тому, что помогает достичь этих целей. Хоть в учебном заведении, хоть вне его. Имея конкретные цели по каждому школьному предмету, можно донимать учителей до тех пор, пока цели не будут достигнуты.

Что мешает подойти к учителю математики и попытаться с ним математически выяснить закономерности на фондовой бирже? Понимая на бирже, когда купить, а когда продать, можно зарабатывать миллионы. Школьная математика становится немного интереснее, когда на ней можно зарабатывать миллионы, не правда ли? А как насчет того, чтобы создать какое-нибудь простое приложение для мобильного телефона на уроке программирования в школе и начать его продавать?

В моей школе был шестиклассник, который сам изучил языки программирования и делал весьма полезные программки. В 2004 году я узнал, что его программками пользуются люди не только в России, но и в других странах. Сначала они были бесплатными. Пока в какой-то момент он не сделал их платными, став миллионером задолго до завершения школы. Причем этот парень не был отличником, но у него были цели.

Я сам начал заниматься бизнесом в девятом классе, в одиннадцатом передо мной лежал один миллион рублей. Мы еще вернемся к этому в главе «Тысячи решений». Но это были цветочки по сравнению с моим близким другом, который учился со мной в одной школе на два класса младше. Парень в 13 лет (!) открыл юридическое лицо на маму, взял у нее денег в долг, купил старые серверные комплектующие, в одиночку поехал в Москву, разместил серверы в дата-центре и стал провайдером хостинговых услуг. Одно дело — мой интернет-магазин, другое дело — серверный провайдер, которым руководил 13-летний

паренек. Я помню, как мы шли с ним из школы и он пытался изобразить по телефону голос взрослого мужчины.

В 16 лет мой друг владел тремя хостинговыми компаниями в России, США и Великобритании. Сейчас ему 27 лет, и он человек такого уровня, что общается с первыми лицами государства. А ты все еще уверен в том, что школьник — это аморфное существо с рюкзачком на спине? Никто не мешает школьнику зарабатывать, кроме убежденности в том, что школьник может только зубрить формулы. У меня много успешных друзей, есть друзья-миллиардеры, и, кого я ни спрошу, все начинали шевелиться уже в школе. Вопрос целей.

В школе можно сколько угодно советоваться с учителями, это огромный ресурс консультантов по ряду направлений. Во взрослой жизни за такие консультации платятся деньги. Можно хоть до посинения вытягивать знания из учителей, но должны быть конкретные цели. Физрук научит, как накачать мышцы и стать красавцем. Учитель психологии может научить методам убеждения и влияния на людей.

Под руководством учителя информатики можно создать приложение или игру, затем продавать ее. Учитель английского научит, как продавать эту программу иностранцам за большие деньги. А учитель географии поможет выбрать маршрут путешествий на заработанные деньги. Но у большинства ребят нет целей, и они не будут задавать этих вопросов. **Они будут зарабатывать оценки, ведь оценки — самое главное! Именно на них надо потратить годы жизни, доблестно жертвуя всем остальным.**

Оглянись кругом — почти ни у кого нет целей. Даже факультет в университете, как правило, выбирается по принципу: «Так, школу закончил, теперь надо в университет, иначе родители заругают. Что там хорошего есть? О, экономический факультет, это же ближе к деньгам, значит, мне туда, может, потом банкиром стану или кем-нибудь вроде того».

Ткну пальцем в список профессий — куда примут, туда и пойду; может, получится, а может, не получится — главное, чтобы родители отстали. Стать профессионалом высочайшего класса? «**Ну, что вы, мне нужен диплом! Ради бумажки я готов потратить шесть лет жизни, даже если не получу никакого улучшения жизни и никакого конкретного результата».** Что могу сказать? Гениальный ход на пути к успеху.

Спроси у выпускника университета, стал ли он миллионером, достиг ли побед, может ли комфортно жить, может ли обеспечить хорошую жизнь близким, и ты сможешь оценить эффективность нашего образования без целей. Затем спроси у работодателя, который нанял на работу выпускника университета, насколько он хороший профессионал и какова его фактическая польза, — узнаешь много нового. Я не шучу, спроси, можно найти людей в Интернете за несколько минут.

Стоит понимать, что миллионер зарабатывает свои миллионы, потому что имеет навыки и знания о том, как зарабатывать. Парень, у которого все хорошо с девушками, имеет знания и навыки по эффективному общению с девушками. Человек, который со всеми может договориться и подружиться, имеет навыки и знания по эффективным коммуникациям. **Попробуй рассмотреть любую задачу с точки зрения навыков и знаний.** Всему можно научиться, если ты знаешь финальный результат. Внимательно читай главу «Обучение и учителя», чтобы понять, как именно.

Упражнение «ПОЛЕЗНЫЕ НАВЫКИ И ЗНАНИЯ»:

Напиши в конспекте список знаний и навыков, которые тебе нужны, чтобы хорошо жить. Это может быть умение знакомиться с девчонками, это может быть умение продавать товар так, чтобы его покупали, это может быть навык себя мотивировать, когда лень, — что угодно. Необязательно создавать идеальный список — запиши первое, что приходит на ум.

Отсутствие записанных целей ведет к невероятной растрате времени и сил. Люди десятилетиями учатся с ровно нулевым результатом просто от отсутствия мотивации применять знания в жизни. Вторая часть этой книги будет про работу с целями.

2.5. Окружение

Это верные друзья, это полезные связи, это умение договариваться и решать проблемы. Все это умение строить отношения с людьми: с друзьями, с противоположным полом, с учителями, с сотрудниками, со всеми. **Ты либо достигаешь целей общения, либо не достигаешь.** Девушки не хотят знакомиться и убегают? Поздравляю, ты не умеешь общаться с девушками, и эта проблема твоя, а не девушек. Проблемы с дружбой? Аналогично. Что-то делаешь не так. Не к кому обратиться? Твои проблемы, и только ты можешь их решить.

Неумение общаться с людьми и непонимание, какие люди тянут тебя на дно, а какие к успеху, может создать огромные проблемы. Ошибки общения — это деградирующие друзья, которые тянут за собой, это когда в постели совсем не та девушка, о которой мечтал, это когда не ценят, не любят, не уважают, не слушают.

Отношения с людьми — это навык, которому можно научиться, плюс работа над своей психикой: убрать страхи, добавить уверенности, убедительности, сделать себя более доброжелательным и интересным. Но кто над этим задумывается? Большинство людей никогда не признают, что проблема существует и ее надо решать. Именно это и является залогом того, что у них всегда все будет так же, ничего не изменится. Мозг всегда нас оправдывает, даже если мы совершаем явно глупые и деструктивные поступки.

Но вопрос отношений с людьми не ограничивается одним лишь навыком общения и проработкой страха знакомства. **Болото формирует лягушку. Мы инстинктивно подстраиваемся под**

общество, в котором находимся. Веришь ты в это или не веришь, ты всегда впитаешь в себя ценности и повадки общества, в котором часто находишься.

В пьющей компании трудно вести здоровый образ жизни: общество будет давить и приводить аргументы в пользу алкоголизма. В то же время в кругу людей, ведущих здоровый образ жизни, трудно хвастаться тем, как выпил бутылку водки залпом из горла, — все будут смотреть как на дурака. А замечал ли ты, что у дворовой гопоты одна и та же интонация речи? Этакие «пацанчики» с характерными словечками и стилем речи? Формирование такой интонации происходит автоматически, бессознательно, просто от дружбы с такими людьми.

Можно брать за правило, что общество всегда сформирует тебя и твои ценности: скажи мне, кто твои друзья, и я скажу, кто ты. Нас формируют друзья, особенно лучшие друзья. Нас формируют родители, нас формируют одногруппники, одноклассники, коллеги по работе. И будь уверен, что, как только ты начнешь меняться к лучшему, на тебя начнут давить со всех сторон.

С каждой ступенью развития тебя будут способны понять только те, кто тоже стоит на этой ступени развития. **Чтобы достичь больших целей, тебе необходимо общаться с людьми, которые уже достигли этих целей. Под каждую цель должно быть прописано окружение.** Мы подробно поговорим об этом в главе «Цели».

Люди, которые в чем-то лучше тебя, будут тянуть тебя к развитию, и инструменты общения нужны, чтобы превратить их в своих добрых друзей. Но для этого надо самому быть интересным человеком.

Упражнение «АУДИТ ОКРУЖЕНИЯ»:

У тебя есть сообщества, в которых ты общаешься: сообщество сотрудников, одногруппников, близких друзей, приятелей по спортивной секции... Выпиши в конспект три сообщества, которые влияют на тебя дурно. Выпиши трех людей, которые больше других

влияют на тебя дурно, ведут к деградации и бездействию. Выпиши три сообщества, которые ведут тебя к развитию, и трех людей, которые поддерживают тебя, мотивируют улучшать жизнь, ведут к лучшему.

Рассмотри влияние семьи, родственников, друзей, знакомых, второй половинки — всех. После такой конкретизации дурное воздействие на тебя может сильно снизиться, потому что теперь ты сможешь отличить вред от пользы.

Стоит всегда держать в уме, что окружение на тебя влияет и ты никогда не сможешь выйти за ограничения и страхи общества, в котором находишься. Если ты общаешься с людьми, у которых нет денег, а ты решил создать бизнес, стоит понимать, что они станут убеждать тебя остановиться. Придут бандиты, налоговая, все разорится и так далее. Они спроецируют на тебя свои убеждения, страхи и ограничения. И если уровень доверия высок, то ты имеешь шанс в это поверить, даже не попробовав.

Страхи и ограничения — это заразно. Человек всегда стремится убедить себя и всех окружающих, что он живет правильно, и если ты ему доверяешь, то он и тебя убедит жить так же. И очень хорошо, если этот человек достигает своих целей, зарабатывает миллионы, заботится о здоровье и у него отличные отношения с противоположным полом. Тогда он убедит тебя, что все это возможно**.** Понятно, что идеальных людей не бывает, — каждый мастер своего меча, но есть люди, которые объективно тянут на дно, и общаться с ними вредно, какими бы хорошими они ни были. В то же время есть люди, которые тянут к развитию, и не развиваться в их компании просто невозможно.

Еще в школе я начал замечать, что многие люди живут не так, как им хочется, а так, как им сказали жить. Но думал ли ты, кто и когда вложил в нас программы, по которым мы живем?

Глава 3.
ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Никто не был успешным от рождения, даже если его родители были богаты. Многие побывали в полной заднице, прежде чем достигнуть высот в бизнесе, спорте и личной жизни. Стало быть, успех больше зависит от внутренних факторов.

Фундаментально успех зависит от мыслей, заложенных в мозг: психологических программ, по которым живет человек. Программ, по которым человек что-то делает, а что-то не делает, по которым он принимает решения. Даже сценарии, по которым человек решает проблемы, как ни странно, основаны на психологических программах: кто-то сразу опускает руки, кто-то бежит плакаться, кто-то борется до последнего, а кто-то просто не создает проблем. Человек рождается как чистый лист бумаги, и возникает вопрос, откуда он берет эти психологические программы? Легко предположить, что ему показывают, как правильно делать и по каким сценариям правильно жить.

3.1. Родители

Ребенок рождается, и папа с мамой для него — весь мир. С первых дней жизни закладывается отношение к людям, к миру, к жизни — ко всему. Закладывается понимание, что делать плохо, а что делать хорошо. Именно родители закладывают сценарии жизни, которым человек неосознанно следует всю жизнь. Это относится даже к поведению в паре: каким должен быть мужчина и какой должна быть женщина.

К великому сожалению, многих родителей никто не учил быть родителями. И, если они вкладывают в голову своему ребенку деструктивную программу, это остается на всю жизнь. Многие родители воспитывают ровно так же, как их самих воспитывали в детстве. Родителями движет искреннее желание принести счастье своему ребенку, но счастье в том виде, как они это понимают.

Раннее детство

Многие родители всегда знают за ребенка, как надо, а желания самого ребенка полностью игнорируются начиная еще с младенческого возраста. Как только ребенок немного подрастает и у него появляются осознанные желания, многие из них пытаются задавить под предлогом, что «так надо». И неважно, кто главный в подавлении воли ребенка, папа или мама, — результат один и тот же. Дело тут не в реальном ограждении ребенка от опасных действий вроде засовывания пальцев в розетку, дело тут в подавлении воли вообще, всегда, во всем.

Идеальный ребенок, по мнению многих родителей, — это удобный робот, который не мешается и делает «как сказано». Встраивается программа «ничего не желай, сиди смирно, мы все решили за тебя».

Замечал ли ты, как блестят глаза детей от желания познавать мир? Им интересно жить! Но потом блеск куда-то уходит, и мы видим начинающего робота, сидящего за просмотром мультиков. **Это работа подсознательной программы «не желай»: человек навсегда лишается сильных радостных желаний. Защитный механизм психики срабатывает так, что человек перестает понимать свои желания. Слишком больно было когда-то хотеть, но не иметь возможности сделать.**

Если по-честному назвать то, что происходит во многих семьях, то приходит на ум всего пара фраз: неуважение к личности и желаниям ребенка в угоду своим желаниям, диктат и психологическое давление.

Мы уже не рассматриваем физические наказания за непослушание — там уже совсем все понятно. Старый добрый ремень отца отлично объясняет многим детям, что нельзя принимать собственных решений и чего-то хотеть, — надо слепо подчиняться старшим и меньше думать, ведь тут так заведено.

Психологическое давление и ультиматумы у нас в каждой второй семье, если не в каждой первой. Ребенку не дано решать, как ему жить, и невозможно из этого выбраться, потому что ребенок зависит от родителей во всех смыслах. Какой из этого выход? Ничего не чувствовать, ничего не хотеть, а просто слепо делать как сказано. **Только послушного ребенка будут любить и не будут ругать.** В ход идет целый арсенал манипуляций: наказания, обиды, устрашения, лишение удовольствий, истерики и ругань.

Ничего не желай, делай, как говорят старшие, — все решено за тебя. Эта программа навсегда встраивается в подсознание ребенка. **Ребенку запрещено принимать решения, думать, хотеть, и он перестает это делать.** Это происходит в совершенно обычных благополучных семьях. Часто подобная дрессировка происходит без ругани и даже без повышения голоса. Просто подразумевается, что у ребенка нет желаний. Это читается между строк, на эмоциональном уровне. Во взрослом возрасте никто уже не помнит того момента, когда отказался от своих желаний, обычно это случилось еще до трехлетнего возраста.

Подобная дрессировка считается нормой фактически до совершеннолетия. **Если ребенок делает так, как ему приказано, то все его хвалят, ведь он такой молодец, что порадовал окружающих и сделал нечто для них, а не для себя. Делает по-своему и для себя — ругают и наказывают.** А дальше человек живет по этой же программе всю жизнь. Веселье начинается, когда человек становится взрослым, а за него никто не заработает денег, никто не найдет девушку, никто не решит проблем.

Картина напоминает ситуацию, когда человеку запрещали учиться плавать, а потом кинули в бурлящую горную реку. Его не научили грести самостоятельно, почти всегда решения принимали за него. Так откуда ему уметь плавать? Да и удобно, когда гребут за тебя. Тяжело отказаться от такого удобства.

Но самое страшное глубже: **человек не знает, чего хочет, он не понимает себя и своих желаний, потому что ему запретили хотеть еще в детстве.** Хотеть и не иметь возможности реализовать было слишком больно, и этот защитный механизм продолжает работать всю жизнь. Этот защитный механизм психики отупляет чувства, делает их слабыми и подавленными. Человек хочет недостаточно сильно, чтобы что-либо делать. Фактически человек не понимает, что ему говорит его же тело. Я — отдельно, тело — отдельно.

Ни от чего не горят глаза, как горели когда-то в раннем детстве. Нет мотивации что-то делать, нет сильного желания. Стоит ли говорить о том, что довольно сложно достичь значимой цели, если желания не хватает даже на то, чтобы подняться с дивана? **Теперь человеку всегда нужен рядом тот, кто исполнит роль родителей. Для кого-то это начальство, для кого-то — муж или жена. Человеку как воздух нужны надзиратели, потому что на себя он опираться не может.**

Он мечется, он не понимает себя, он страдает в поисках, ему нужен тот, кто скажет, что делать. По моему мнению, алкоголизм, наркомания, депрессии, затворничество, зависимость от соцсетей и игр напрямую связаны с этим. Секты — аналогично. **В глубине души человек не понимает себя, ему не нравится внешний мир, и он погружается в мир иллюзорный.** И это очень грустно.

Всего лишь одна психологическая программа во всей красе. Все остальные проблемы и неудачи в жизни идут следствием, фундамент — психологические подсознательные программы, вшитые родителями в раннем детстве. Дальше все нарастает как снежный ком.

Ты знаешь, что такое гипноз? Возникает образ загадочного гипнотизера, который может какими-то непонятными техниками заставить человека сделать что угодно. Но самые эффективные гипнотизеры — это родители. Чем выше доверие к человеку, тем с большей вероятностью гипнотическое внушение действует. По сути внушение — это фраза, в которую человек поверил. Угадай, к кому ребенок испытывает максимальное доверие? Ну конечно же, к маме и папе. До развития критического мышления ребенок безусловно верит практически всему, что ему говорят родители. И тут начинаются печальные последствия.

«Бойся незнакомых людей, не открывай дверь, прячься, ни с кем не разговаривай!» А дальше **образ потенциального врага проецируется на всех незнакомых людей.** Это не поддается логике, это эмоции. Мы не говорим о фактических угрозах и безопасности ребенка, мы говорим о внушении страха ко всем людям. Никто не мешает родителям предпринять меры безопасности без подобных внушений, но многие считают, что страх — лучшее средство.

Встраивается вера в то, что все незнакомые люди представляют угрозу. Но незнакомые люди — это все люди за исключением горстки знакомых. Возникает толстая стена страха между человеком и всем миром. Поэтому многие люди не здороваются с соседями; поэтому прохожие боятся смотреть в глаза; поэтому при знакомстве возникает дискомфорт; поэтому у парня подкашиваются ноги, когда он знакомится с понравившейся девушкой. Это большая проблема для многих людей. Человеку становится очень сложно ладить с людьми. По неизвестной причине возникает эмоция страха, и человек ничего не может с этим сделать.

Есть еще отличный пример внушения, которым заботливые мамы награждают своих дочерей: «Только попробуй забеременеть, прибью!» В результате мы получаем девушку, которая панически боится забеременеть даже от любимого молодого человека. Стареет и

остается в одиночестве. Примеров подобных внушений сотни, и они лежат в фундаменте многих принимаемых решений.

Подсознательность программ заключается в том, что они не осознаются и не анализируются. Мы лишь логически придумываем объяснение, почему мы живем правильно, фактически живя на основе подсознательных программ, заложенных в детстве родителями и близкими людьми. Бóльшая часть этих программ закладывается в первые три года жизни, еще часть — до семи лет.

В раннем детстве ребенка одергивают от познания мира и любой инициативы. Если он куда-то пополз, его тут же надо «уберечь» от любых самостоятельных поступков, а то мало ли что. Его срочно надо взять на руки, ведь глупому маленькому ребенку не стоит давать волю куда-то ползти самому, его надо оградить от всех опасностей. Ну а если ребенок что-то уронил или сломал, надо накричать и заложить программу «страх ошибки», чтобы ребенок потом боялся сделать что-то не так и просто ничего не делал. Это один из ответов на вопрос, почему ряд людей имеет серьезные проблемы в жизни, но даже не пытается их решить.

Ты задумывался, что страх начать новое и что-то улучшить в жизни тесно связан со страхом совершать ошибки? По мнению подсознания, если попытаешься что-то сделать, то можно получить по башке, так что лучше сидеть смирно, как научили в детстве. **Бездействовать — безопасно, действовать — опасно. Ребенку запрещается действовать, совершать ошибки и учиться на своем опыте, через свою инициативу. В случае ошибки накажут.**

Одно наслаивается на другое. Теперь нельзя не только хотеть, но и делать. Стоит бояться совершить ошибку, бездействовать и ждать приказа, чтобы в случае ошибки обвинить в ней того, кто отдал приказ. Так формируется отказ от личной ответственности за свои действия и решения, потому что за принятие ответственности на себя многократно наказывали.

Особую грусть вызывают некоторые родители, которые на людях пытаются «заткнуть» своего плачущего ребенка, потому что он создает им неудобства. Стыдно же, когда ребенок плачет на людях, — надо сломать ему психику, чтобы не причинял неудобств окружающим. Некоторые родители кричат и наказывают ребенка просто за то, что он куда-то пошел, что-то решил сделать сам и что-то захотел. Не говоря уже о наказаниях за то, что ребенок заплакал. Какие там закладываются программы в голове, как ты думаешь? А они закладываются на всю жизнь.

Во взрослой жизни люди живут ровно так же, как заложено в детстве. Только в детстве инициатива — это разобрать телевизор и вынуть микросхемы, уйти на соседнюю улицу одному, залезть на гараж... Во взрослой жизни — заполучить красивую девушку, создать успешный бизнес, победить в спорте. Те, кого в детстве «оттаскивали» от инициативы и кому внушали страх, просто физически не могут начать: у них голова кишит аргументами остановиться и ждать, пока кто-то «старший» сделает все за них. Им нужен тот, кто возьмет ответственность, потому что они не могут опираться на себя.

Отрочество

Когда ребенок немного подрастает, суть отношения к его личной воле остается той же. Личная воля, личная ответственность ребенка полностью подавляются в угоду галлюцинациям родителей, ведь они знают за ребенка, как уж точно правильно. **Ему всеми силами внушается, что он ничего за себя не знает и знать не может.** Лишение личной ответственности в принятии решений и безапелляционный диктат, когда желания ребенка в принципе никто не спрашивает, вызывают ответную реакцию — оправдания и обман.

Неинтересен какой-то предмет в школе? Нельзя взять на себя личную ответственность и сказать это прямо. Единственный выход — придумать оправдание, обмануть и умолчать о чем-то. **Проявление любой личной ответственности воспринимается как борьба с авторитетом старшего и агрессивно пресекается. Другое дело,**

если есть благовидное оправдание, придуманная причина. Создается программа «взять на себя личную ответственность — плохо, придумать благовидное оправдание, обмануть себя и окружающих — хорошо».

В том числе из-за этой программы некоторые парни, увидев на улице девушку, которая очень нравится, не имеют пары минут, чтобы подойти познакомиться, по очень благовидному оправданию. Зато имеют многие часы времени, чтобы залипать в Интернете. **«Генератор оправданий»** создает совершенно логичную причину, почему бы не попытаться сделать жизнь лучше.

«Генератор оправданий» отлично проявляет себя в школе. Если ребенок опаздывает на урок, то он придумывает оправдание в виде небылицы, как он переводил через дорогу бабушку, а потом снимал с дерева кота, а потом понял, что забыл дома ключи. На работе происходит ровно то же самое: мы видим сотрудника, который придумывает причины, почему он не выполнил работу в срок, хотя клялся, что выполнит.

Как ты считаешь, может ли парень лет шестнадцати начать зарабатывать деньги? Например, раздавать листовки, разносить почту, настраивать компьютеры. И тут мы видим ноющего подростка, говорящего о финансовой зависимости от родителей, о том, что сам он, бедный-несчастный, ничего не может. **Обман окружающих, обман самого себя, генерация удобного оправдания — вот программа, которая будет действовать всю жизнь, если ей не заняться.**

Потом мы увидим взрослого мужчину, который не просто бездействует, а даже не пытается решить свои проблемы. Нет денег, нет девушки, нет семьи в 40 лет, живет с родителями, нет никаких успехов и побед — ничего нет. Есть только обильное количество спиртного, выпитого с такими же друзьями, как и он сам. Все его поведение базируется на том же страхе взять ответственность за свою жизнь на себя лично. **Печально, но он никогда не решит своих**

проблем, и его жизнь будет только хуже. А работать над своей психикой со специалистом он не станет никогда, потому что для этого нужно как минимум взять ответственность за свою психику на себя.

Юность

В подростковом возрасте человек начинает получать первые серьезные проблемы. **Имея на борту полное непонимание своих желаний, страх принятия личной ответственности, страх совершить ошибки и страх незнакомых людей, парень получает большие проблемы, кажущиеся ему неразрешимыми.**

Внешних ориентиров нет, а на себя человек опереться не может. У парня бурлят гормоны, но он боится девушек и страшится осуждения. Он хочет зарабатывать деньги, но парализующий страх не дает ему даже попробовать. Гормональное безумство теперь заставляет вести войну с родителями и отвоевывать свое личное пространство. А кругом такие же потерянные подростки, которые становятся крайне жестоки друг к другу.

Возникают депрессия, потерянность и неудовлетворенность жизнью. Все это влечет к поиску тех, кому можно подражать. Парню нужен такой же родитель, который будет говорить, что делать. **И на место родителей часто приходят наиболее маргинальные друзья, которым он подражает, чувствуя в них силу, которую хотел бы почувствовать в себе. Ведь его воспитали слабым.**

Он может выглядеть сильным и взрослым, но внутри он очень слаб и уязвим. Он не понимает себя. У него бардак в голове и миллион страхов, любезно заложенных в детстве. Все это уводит в сторону алкоголя, наркотиков, беспорядочных половых связей и глупых криминальных поступков. Более смирные ребята полностью уходят в виртуальный мир игр и соцсетей, где лайки и статусы становятся их ориентирами в жизни.

3.2. Родственники

История с тетями, дядями, бабушками, дедушками и другими родственниками обычно умещается в одной фразе: «Что же ты родителей доводишь?!». Их роль — дополнить диктат родителей в случае непослушания. Понятно, что все хотят добра, все хотят как лучше. Но, опять же, лучше в своем понимании.

Как лучше ребенку по мнению самого ребенка, мало кого интересует, да и сам он не знает, потому что его давно отучили понимать свои желания. При этом в истории с родственниками все куда проще, чем с родителями. Мнение родни можно смело проигнорировать, чего не скажешь о родителях, от которых ребенок зависит.

3.3. Социум

На каком-то этапе жизни ребенок попадает в социум, и уже социум начинает влиять на ребенка. И если родители и родственники его любят и все делают из благих намерений, то в обществе все гораздо сложнее. Вспомни, что делают в школе с теми, кто хоть как-то выделяется? Уничтожают морально, унижают, некоторых даже бьют. Русские подростки очень жестоки. Я видел множество таких изгоев в школе. Понятно, что они не умели постоять за себя. Может быть, они излишне выделывались, но здесь я хочу обратить твое внимание на причину желания подавить всех, кто выделяется из общей «серой» массы.

Главное правило российского социума — подавить любого, кто выделяется, кто не похож на других, особенно того, кто лучше. Заметь, к тем, кто хуже, относятся снисходительно и даже жалеют: больным и хилым нытиком у нас быть очень удобно, чего не скажешь о тех, кто решил стать лучше.

Тебе стоит понимать, что люди не хотят, чтобы у тебя все было хорошо: они чувствуют себя слишком плохо, когда кому-то хорошо. Поэтому, когда ты начнешь достигать целей, тебя будут

прессовать со всех сторон почти все окружающие. Когда ты станешь даже чуточку успешнее, ты станешь мишенью для сплетен, усмешек и попыток задержать твое развитие любыми методами. Ведь как мы живем? Человек сделал что-то стоящее — тут же найдется множество людей, которые начнут выискивать недостатки и обливать помоями его достижения, всеми силами желая их обесценить.

Парень модно оделся? Явно нетрадиционной ориентации. Девушка красивая и показывает свою красоту? Ну конечно же, девушка легкого поведения. Парень умный и быстро схватывает материал на учебе? Презренный ботан. Занимается саморазвитием? Сектант. Ну а в более взрослом возрасте это перерастает в полную уверенность, что все обеспеченные люди наворовали, девушки насосали, а остальным просто помогли. Для них все успешные люди — враги. Они готовы придраться даже к пуговице на рубашке, чтобы облить грязью и обесценить все их достижения. Они готовы избить их, распять на кресте, а потом снова избить только за их успешность. Догадайся, почему им так неймется, откуда столько ненависти?

Социум хочет подавить любого достойного человека. Без причины, автоматически. Ты когда-нибудь читал комментарии в Интернете? Я всегда удивлялся, откуда в людях столько ненависти и злости. **Каждый раз, поднимаясь на новую ступень развития, тебе придется искать общество тех, кто уже стоит на этой ступени развития, — другие не поддержат. Никто не заказывал твоих изменений.**

На тебя будут давить родные, знакомые, друзья, друзья друзей и даже люди, которых ты вообще не знаешь. Что уж тут говорить про большие цели, когда отказ любимого сыночка кушать пельмешки с майонезом расценивается родителями как недобрый знак. Вдруг в секту попал?!

3.4. Друзья

С друзьями все происходит ровно так же, только по-доброму: **глубинно многие друзья хотят, чтобы ты всегда оставался понятным и удобным, а понятным и удобным — это таким же, как раньше.** Рано или поздно человек копирует своих друзей, их ценности и образ жизни, но особенно быстро копируются те черты, которые нравятся. Например, в быдловатых компаниях считается очень крутым разговаривать на тюремном жаргоне, и именно тюремный сленг копируется в первую очередь. Далее копируются привычки, повадки и даже стиль речи.

Попробуй в пьющей компании, с которой раньше накатывал по выходным, вдруг заявить, что решил вести здоровый образ жизни. С вероятностью сто процентов тебе приведут множество аргументов отказаться от своих намерений. Надо быть очень стойким человеком, чтобы не поддаться давлению друзей, желающих, чтобы ты всегда оставался прежним.

Стало быть, если друзья деградируют, то они обязательно потянут за собой, и дело тут далеко не во вредных привычках. **Дело во вдалбливании своих деструктивных программ, которыми они сами обладают.** Ребята, которые боятся заработать денег, внушат тебе массу страшилок, чтобы ты тоже боялся. Сколько бизнесов не было реализовано, потому что добрые друзья рассказали глупые страшилки, что придут бандиты и заберут бизнес, что налоговая задушит налогами и что лучше накатить, как обычно.

Искреннее желание, чтобы человек всегда был понятным и таким же, как все. Какой тут выход? Если на тебя давят, необходимо от таких людей отдаляться и искать друзей, которые, наоборот, поддерживают и тянут к лучшему. В крайнем случае выходом из ситуации будет переезд в другой город или даже страну. Важно понимать, что, чем больше твое доверие к человеку, тем выше его степень влияния на тебя.

Подстройка идет бессознательно, автоматически. **Поэтому очень хорошая идея больше общаться с теми, кто убеждает тебя**

становиться лучше и счастливее. С единомышленниками, с которыми тебе по пути. Об этом у нас будет глава «Нетворкинг и друзья».

Очень наглядной демонстрацией влияния друзей является студенческая жизнь. Подготовка к сессии начинается за несколько дней до экзаменов. Дешевый алкоголь, сигареты, секс по пьяни в общаге, «болт» на учебу и свое будущее. Зачем трачу четыре или шесть лет жизни? Ради диплома! **А фраза «я — студент, я еще учусь» является отличным оправданием бездействия во всех сферах жизни.**

Студенческая жизнь — апогей безответственности. Лозунг студента: «Молодость одна, надо попробовать все и отрываться на полную катушку». Причем утверждение про молодость правильное. Но почему-то считается, что в понятие «попробовать все» входят исключительно наркотики, пьянки и глупые поступки, вытекающие, как правило, из первого и второго**.** Ты когда-нибудь задумывался, почему в понятие «молодость одна, надо попробовать все» не входит попробовать заработать миллион долларов, стать чемпионом мира по чему-нибудь или, например, объездить полпланеты? Потому что надо трудиться, надо преодолевать, надо развиваться. Но уж очень неохота.

За шесть лет учебы в университете программа безответственности и вечного откладывания важных вопросов на потом вписывается в подсознание намертво. Человек просто тонет в различных зависимостях и уверенным шагом разрушает себя, оставаясь в глубине души абсолютно потерянным и несчастным. Он всю жизнь ожидает, что цели должны достигаться легко. Он очень боится устать. Вдруг лапки отпадут? Желание халявы, желание легкой жизни и легкого решения проблем — вот она, стратегия настоящего студента. **Ну а в глубине все то же непонимание себя и полный комплект страхов, которые вынуждают бездействовать.** Но теперь бездействие приобретает логическое объяснение.

3.5. Вторая половинка

Ты когда-нибудь задумывался, что держит вместе людей, отношения которых уже давно ни на чем не основаны? Секс вялый или его почти нет. Любви нет, а во многих случаях и не было. Совместных интересов нет. Даже общаться, по большому счету, не о чем, да и неохота. Во многих отношениях есть постоянные конфликты, ругань, истерики, недовольство и обвинение друг друга. Вроде бы глупо, особенно в молодом возрасте: пойди да найди человека, который будет действительно близок. Но страх выхода из привычного болота гонит прочь даже мысли об изменениях.

Девушка боится остаться одной и никому не нужной, боится, что следующий мужчина будет хуже этого, а тут хоть какой-никакой, да мой. Мужчина боится, что заняться сексом будет не с кем, что не будет удобств вроде готовки и уборки, а тут какая-никакая, но девушка, какой-никакой комфорт. Ссоры, манипуляции, неудовлетворенность. Но даже это не мотивирует выходить из привычного болота.

Соблазнение достойной девушки не по пьяни для многих мужчин является непосильной задачей, потому что не получается, а учиться не хочется. Мужчина пытается познакомиться, его отшивают, дальше он начинает бояться знакомств. Множество страхов рождает беспомощность и бездействие. Не говоря уже о том, что девушки точно так же боятся парней, как и парни боятся девушек. Воспитание же одно — все незнакомые люди враги.

В самих отношениях часто возникает перекос: девушки занимают мужскую роль, парни — женскую. Непонятным образом многим мужчинам внушили, что верх мужественности — быть перед девушкой послушным и услужливым. Чем больше угождать, тем лучше. Это биологически неправильное поведение.

Мало кто из девушек ценит, когда под них стелются, но они с радостью принимают такие ухаживания. Правда, сексом там и не

пахнет. И корни этого снова уходят в детство. Многих мужчин воспитывали женщины: мамы, бабушки, потом в школе учителя-женщины. **Тогда сложилось устойчивое понимание, что женщина главная, а мужчина на втором месте. Мужчина должен беспрекословно слушаться женщину.** Все это вынуждает девушек, наоборот, становиться сильными и брать ответственность на себя. Чтобы отфильтровать недостойных и слабых, русская девушка вынуждена всегда говорить нет: кто поймет, что нет часто значит да, тот и победил.

Но давай вернемся ко вторым половинкам. В паре идет сильное влияние друг на друга, что неудивительно, когда люди постоянно вместе. Тут возникают жены, отговаривающие мужей от попыток достичь большего, потому что привычный и понятный — стабильнее. А то вдруг станет успешным и найдет себе девицу получше? Тут возникают мужья, отговаривающие жен от дела всей жизни, просто чтобы было удобно. Женщина пытается «отдавить яйца» мужчине, чтобы тот даже не смотрел в сторону других дам, а если что, тут же закатывается термоядерная истерика. Зачем? Ну, чтобы не дергался, чтобы слушался, его мнение не учитывается. Невероятный эгоизм, пропитанный манипуляциями, ради личной выгоды и удобства.

Многие «любящие» партнеры даже не гнушаются лишить своего «любимого человека» самореализации, личных целей, достижений, попыток достигнуть большего просто ради своего удобства. Тихие измены обоих партнеров для эмоциональной разгрузки. Царство лжи и притворства: стерпится-слюбится.

Формальная фраза «я тебя люблю», которая не содержит ничего, кроме букв. Отсутствие совместного развития. Многие девушки, найдя себе мужчину, женя его на себе, понимают, что никуда теперь не денется, и расслабляются: толстеют, стареют, перестают следить за собой. А развлечением становятся злые сплетни с подругами и обсуждения, какие все девушки, у кого жизнь удалась, шлюхи.

Аналогичное происходит и с мужчинами, отращивающими себе пузо и грудь иногда большего размера, чем у жены. Зачем все это происходит, зачем этот самообман? Но жалко, что «генератор оправданий» всегда даст ответ зачем даже на самые глупые и бессмысленные действия, даже если эти глупые действия могут отравить десятки лет жизни. На Земле около семи миллиардов людей, неужели среди них нет одного человека, с которым будет хорошо? Но страх ошибки, бездействие, безответственность, непонимание себя и страх знакомиться делают свое дело.

Я могу с уверенностью сказать, что если ты говоришь по-русски, то тебе есть над чем работать. У нас такой менталитет, что достанется каждому. Не в семье, так в школе. На свете есть люди, которым повезло, и они имеют не так много страхов и негативных программ. Но многим из нас повезло меньше, и я могу сказать тебе, что деструктивные детские программы можно проработать с грамотным специалистом, тут самое важное начать.

Гипнотерапия, остеопатия, телесно-ориентированная терапия, психоанализ — все это работает. Я, конечно, понимаю, что пацаны к психологам не ходят и у них всегда все хорошо, но никто не заставляет тебя кому-либо рассказывать, что ты работаешь со специалистом. Мне, например, больше всего нравится остеопатия и телесно-ориентированная терапия.

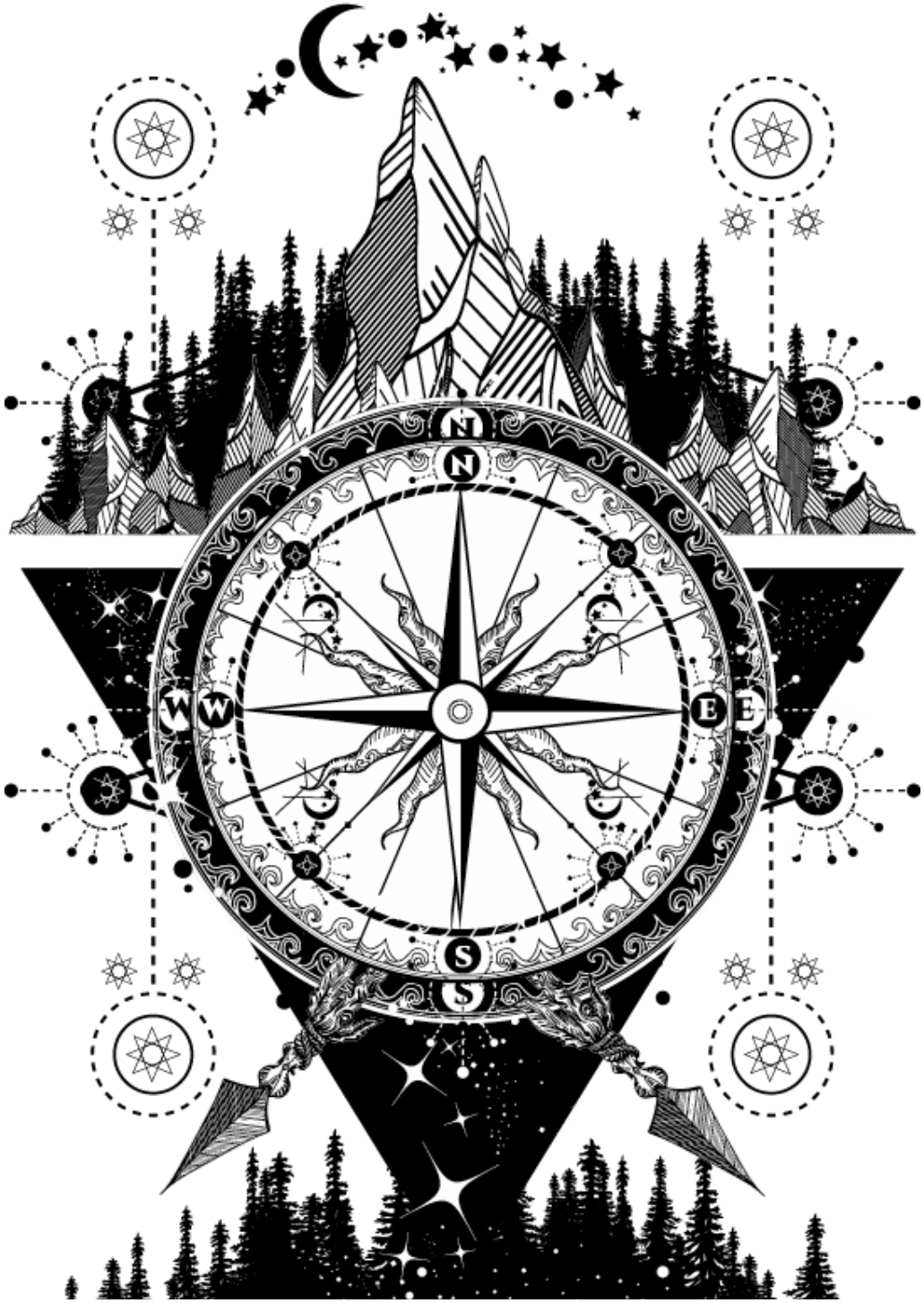
Человек не может достичь цели, потому что ему мешает его психика. Если бы ему не мешала его собственная психика, он мог бы найти варианты, даже если бы это заняло некоторое время. Я девять лет занимался психологией с целью убрать из головы все мешающие программы, и у меня получилось. Большей части своих целей я смог достичь только после проработки своей психики. Фактически эта книга — моя автобиография, и вскоре ты поймешь, как я зарабатывал деньги и как достигал целей.

Когда будешь читать истории из моей жизни, держи в голове, что порядка восьмидесяти процентов всех моих достижений на текущий

момент напрямую связаны с проработкой психики. Это была инвестиция, результаты которой я получал сразу во всех сферах жизни. Мне стало легко договариваться с людьми, знакомиться с девушками, зарабатывать деньги и доводить дело до конца. В конце книги я расскажу, как я работал над своей психикой, и предложу тебе не имеющую аналогов по силе и скорости **когнитивно-телесную психотерапию (КТП)**, которую я придумал для себя лично.

Вложение сил и времени в прокачку психики — это самое стоящее занятие, потому что с результатом воздействия психологических программ мы имеем дело каждое мгновение жизни.

Часть II. ОРИЕНТИРЫ



Глава 4.
ЦЕЛИ

Постепенно мы приближаемся к вопросам фактического результата — к твоим целям. Чего конкретно тебе хочется, какого результата ты ожидаешь и как прийти к результату быстро? Но немаловажный вопрос: как вообще понять, чего хочется, что будет полезно в жизни? Непонимание своих целей может привести к колоссальной растрате сил.

Представь, что в море плывет корабль без карты и навигации. Старается плыть быстрее, вот только непонятно, куда он приплывет: может, он плывет в противоположную сторону и все больше отдаляется от пункта назначения.

Если человек не написал на бумаге, чего он хочет и на что направлены его усилия, то он дрейфует в океане жизни. Человек плывет по течению, но не задумывается, что течение может привести его в полную задницу. Человек не видит возможностей, которые преподносит ему жизнь, потому что у него нет ориентира, нет точки отсчета, нет карты.

Представь, что почти все люди играют в игру: стреляют в тире по мишеням, и результат победы — зарабатывать миллионы, иметь прекрасную семью, иметь власть над людьми, быть знаменитостью. Жить настолько хорошо, что у всех остальных слюни текут и они гордятся самим фактом, что знают этого человека, но чаще просто завидуют.

Так вот, почти все люди думают, что они настолько умные мастера стрельбы и всегда все «и так знают», что всю жизнь стреляют по

мишеням с завязанными глазами, не зная даже, в какой стороне находится сама мишень. Палят из ружья куда попало и почти всегда промахиваются: имеют семьи без любви, зарабатывают копейки, находятся в зависимости от начальства, не имеют возможности жить комфортно, вкусно питаться и нормально спать. Но эти люди настолько уверены, что живут правильнее всех, что так и продолжают всю жизнь стрелять по мишеням с закрытыми глазами.

Когда ты пропишешь свои цели на бумаге, ты начнешь очень хорошо видеть и будешь стрелять в яблочко. Никто не гарантирует, что ты будешь сразу попадать точно в цель. Поначалу ты станешь стрелять хотя бы в направлении мишени. Постепенно твоя точность повысится, и ты будешь выбивать 100 из 100. Ты сэкономишь огромную кучу патронов, которые раньше отстреливались непонятно куда и непонятно зачем. Это грандиозная экономия сил, времени и нервов.

Прежде чем двигаться дальше, необходимо прописать свои цели на бумаге. Необязательно все делать идеально, скорее всего, ты еще десятки раз дополнишь и перепишешь эти цели. Но важно, чтобы у тебя был хотя бы черновой вариант списка целей. Некая «карта» с указанием пунктов назначения по разным сферам жизни. Очень важно, чтобы ты выполнял упражнения по мере чтения этой главы. Если не сделать это сегодня, а просто продолжить читать дальше, то потом забудешь, а еще потом будет некогда, и все отложится на никогда. Не торопись, к целям стоит подходить максимально серьезно. Фактически это моделирование твоей будущей жизни, к этому надо подходить с ювелирной точностью.

Важный фактор — прописать цели на бумаге, а не придумать в уме. Цели всегда должны выписываться на физический носитель. Это договор с самим собой, который ты подписываешь своими руками и выполнение которого гарантируешь. В отличие от «придумать в уме».

Так тебя будет невозможно столкнуть с маршрута: ты будешь как бронированный танк. Чтобы быть танком, надо иметь карту, надо включить GPS-навигатор и сметать все на своем пути. Видеть более удобные пути и караулить свой шанс: если на дороге ты повернешь налево, то потом не сможешь вернуться и повернуть направо. Надо заранее знать, по какой дороге ты едешь, и, будь уверен, по дороге тебе будут кричать, что ты едешь не туда.

Упражнение 1:

Возьми лист бумаги и напиши все, что хочешь получить за ближайший год в самых важных сферах жизни: финансы, отношения, здоровье, впечатления от жизни, друзья... Это список желаний. Это черновой список целей — пиши все, что приходит в голову.

4.1. Фильтры целей

После формулирования целей надо их отфильтровать. Убрать невозможные цели, потому что они невозможные и будут только пугать. Убрать цели, связанные с жадностью, и понять, чего ты хочешь на самом деле, какая глубинная потребность. Давай разберем фильтры целей.

1) Последствия достижения цели

Продумай, может быть, после реализации целей жизнь станет хуже, а не лучше? Хочется гонять на байке по курортам и чтобы из карманов торчали пачки денег. Начинаешь работать, а на деле оказывается, что деньги появились и уже давно можно кататься на байке. Но только ближайшие несколько лет даже поспать нормально не получится, потому что превратил жизнь в каторгу и работать приходится сутками.

И приходит мысль, что быть раздолбаем, который путешествует автостопом без денег, гораздо веселее, чем потратить всю молодость

на решение проблем, которые сам же себе и создал, мечтая о богатстве. Закрой глаза, представь, что достиг цели, и **найди золотую середину: максимум выгоды, минимум проблем и нервотрепок.** Закрой глаза и подумай, не превратит ли эта цель твою жизнь в ад. Всегда есть выбор. Например, предпринимательством можно заниматься вживую, а можно в Интернете, и это совершенно разный уровень свободы и комфорта.

2) Жадность и реализм

Всегда есть цифра, которой тебе будет достаточно. И важно, чтобы эта цифра была реалистичной: если ты зарабатываешь 30 тысяч, не надо писать цели на миллион — пропиши хотя бы 50 тысяч для начала. Быть может, тебе будет достаточно 100 тысяч, и не имеет смысла тратить усилия на миллион. У тебя всегда есть возможность переписать цели. Слишком сложные цели могут тебя напугать, и ты даже не начнешь работать.

Если ставить фантастические цели, то появляется саботаж, самообман и вечное откладывание на потом. Ставь цель получить малое, что-то реальное, что-то, что ты вполне можешь получить, если хорошенько поработаешь. Прежде всего, должна быть достигнута первая победа в нужной тебе сфере, а уже потом — большие результаты. Нет маленькой победы — не будет большой, потому что не будет веры в победу. Если нет ощущения, что ты можешь достичь этой цели при упорной работе, то может возникнуть убежденность, что работа напрасна и не получится никогда.

Есть еще один вредный фактор — жадность. **Жадность в одной сфере может испортить все остальные сферы жизни.** Если жадничать с девушками и иметь большой гарем, то на девушек будет тратиться слишком много времени, а финансы и здоровье будут страдать. **Возникнет перекос: в одной сфере у человека огромные успехи, в остальных — провал.** Это то же самое, что культурист, у

которого накачан только один бицепс. Тело тощее, зато огромный бицепс, причем лишь на одной руке.

Бесконечный заработок денег в ущерб остальным сферам жизни — тоже жадность. Бесконечный спорт, когда нет денег и не очень хорошо с девушками, — аналогично. Бесконечное духовное развитие, когда все плохо в остальных сферах жизни, — просто глупость. Человек может быть нищим, у него может не быть нормальных отношений, здоровье может желать лучшего, а он продолжает бесконечно прокачивать чакры энергией космоса.

Есть достаточный минимум, а есть жадность. Тебе будет достаточно определенной суммы денег, чтобы жить хорошо, — необязательно зарабатывать миллионы. Тебе будет достаточно просто хорошего телефона, необязательно покупать топовую модель, которая устареет через несколько месяцев. Тебе будет достаточно определенного результата в спорте для поддержания формы, если у тебя нет цели стать чемпионом. **Не жадничай, вычисли, чего и сколько тебе будет достаточно. Не допускай перекоса в сторону одной сферы жизни в ущерб другим сферам.**

3) Истинная потребность

Это самый важный фильтр, от которого зависит львиная доля успеха. Это про честность с самим собой и про понимание себя. Возможно, человек на самом-то деле не хочет миллионов, а хочет перестать бояться, что завтра кончатся деньги. Тогда надо ставить цели на инвестирование, чтобы иметь бóльшую финансовую безопасность. Например, купить еще одну квартиру и сдавать в аренду, тем самым создав бóльшую финансовую стабильность. Вариантов инвестирования и создания пассивного дохода множество, мы затронем эту тему еще не раз в следующих главах.

Может, человек на самом-то деле не хочет крутой автомобиль, а хочет, чтобы окружающие знали, что он многого достиг? Возможно, он хочет уважения и восхищения? Можно начать заниматься

благотворительностью, помогать приютам. Можно выделиться успехами в хобби, в спорте, в профессии и купить про себя статью в городской газете. Это удовлетворит глубинную потребность в уважении гораздо эффективнее, чем крутой автомобиль, на который всем без разницы, потому что таких ребят полная дорога.

Вопрос эффективности: человек затратит огромные ресурсы на покупку автомобиля, а потребность не будет удовлетворена. В то же время с благотворительностью он может за неделю почти без каких-либо затрат реализовать свою потребность. Есть разница?

Многие парни хотят от девушки только секса. Они прекрасно это знают с первых же секунд знакомства, но продолжают создавать видимость, что они общаются с девушкой, чтобы «поухаживать». У них совершенно нет других дел, они жаждут угождать и ухаживать. Отношения — один набор действий, секс — другой набор действий. Есть такое мнение, что отношения до секса — это женская манипулятивная игра по вытягиванию ресурсов. Но это отступление от темы, нам важен вопрос честности. Если парень хочет секса, надо добиваться секса. Долгие ухаживания тут вряд ли помогут, поможет — привести девушку домой.

Обман самого себя может доходить до обмана окружающих с весьма печальными последствиями. Тот же парень может наобещать жениться, и девушке потом будет очень обидно. Для некоторых это будет серьезной психологической травмой. Между тем очень многие девушки не против просто заниматься сексом и просто дружить без обязательств. Вопрос честности с собой и окружающими. Можно честно сказать: «У нас только секс и дружба». Аналогично можно честно сказать: «Я бы хотел, чтобы у нас были серьезные отношения».

Когда формулируешь цель, спроси себя: «А чего я хочу на самом деле, какова моя потребность, как все должно произойти?» Если ты не ответишь на этот вопрос сейчас, то в будущем это может привести к катастрофе. Можно всю жизнь добиваться цели, достигнуть и понять, что хотел другого. В главе «К чему

стремиться» будут конкретные примеры, но даже это будет шаблоном — никто за тебя не ответит на вопрос, что тебе нужно для счастья.

4.2. Измеримость результата

Когда человек едет на автомобиле в другой город, ему интересно знать, сколько километров пути он уже проехал и сколько еще осталось. Когда человек приехал в нужный ему город, неплохо бы по каким-то знакам понять, что он уже приехал, иначе он может бесконечно ехать дальше, не понимая, что уже давно проехал свой пункт назначения.

Каждой цели необходимы два конкретных цифровых ориентира: цифра, на которой цель считается достигнутой, и цифра, по которой ты отсчитываешь движение к цели. Важно понимать, что ты сделал шаг вперед, а не назад. Так ты будешь знать, насколько ты продвинулся к результату за текущую неделю, за месяц, за год. Так ты будешь знать, когда цель уже достигнута и стоит приступать к следующей.

Так ты будешь знать, когда что-то идет не так, если времени и ресурсов потрачено много, а измеримого приближения к цели нет. У тебя будет конкретный цифровой повод что-то поменять на пути достижения цели. Ты будешь замечать неэффективность. Если не измерять результаты, не контролировать их, то можно просто стоять на месте с иллюзией движения, что может явиться катастрофой и чудовищной растратой ресурсов.

Некоторые вещи сами по себе имеют цифровой показатель. Например, количество килограммов в тренажерном зале, или количество заработанных денег, или количество времени работы/учебы/тренировок. А какие-то вещи неизмеримы. Например, качество дружбы с определенным человеком, степень красоты девушки, уровень впечатлений от жизни, уровень здоровья...

Вот тут и приходит на помощь мой любимый метод измерения всего — **баллы и проценты**. **Баллами от 1 до 10 и процентами от 1 до 100 можно измерять что угодно. Цифры берутся с потолка. Ты просто представляешь максимум возможного, некий идеал как 10 баллов или 100 процентов и относительно максимума субъективно, по личным ощущениям называешь текущую цифру в баллах или процентах. Получается, что ты сравниваешь с идеалом и получаешь цифру, которую имеешь сейчас.** Чем не измеримость?

Можно ли измерить уровень влюбленности в девушку по 10-балльной шкале? Да запросто. Скажем, уровень любви с текущей девушкой 5 баллов, а хочу, чтобы уровень был 10 баллов. Можно измерить уровень самочувствия на сегодня по 10-балльной шкале. Например, вчера не выспался, и самочувствие было на 3 балла, сегодня выспался, сделал зарядку, и самочувствие на 8 баллов. Хочу, чтобы самочувствие каждый день было выше 7 субъективных баллов. Можно измерить субъективный уровень здоровья: отличные результаты анализов, весь день много сил, хорошее настроение, ничего не болит, значит, уровень своего здоровья оцениваю на 9 баллов.

Можно измерить уровень новых впечатлений за сегодня: вчера был день сурка, и уровень впечатлений 1 балл, потому что нет новых впечатлений. А вот сегодня поехали в другой город на автомобиле, по дороге нашли озеро, там купались и жарили шашлыки, пошли на деревенскую дискотеку, подрались с местными ребятами и победили, целовался с деревенской девчонкой, а потом пошел париться в баню с друзьями — уровень впечатлений 10 баллов. Побольше бы таких дней!

Можно измерить уровень своей привлекательности. Можно спрашивать у девушек, на сколько баллов от 1 до 10 они оценят твою привлекательность. Можно измерить даже уровень дружбы с определенным человеком. Рекомендую использовать этот метод измерения всюду, где нет точных данных. Где есть деньги, можно

измерить деньгами. Где есть время, можно измерить временем. Где есть килограммы, можно измерить килограммами. А вот где нет конкретных величин, там тебе пригодится мой метод с баллами и процентами.

В моей жизни это настолько вошло в привычку, что я постоянно применяю балльную систему. Она информативная. Например, когда я просыпаюсь утром, я оцениваю свою энергичность по десятибалльной шкале. Если энергичность на 3 балла, необходимо принять меры в виде суровой кардиосиловой тренировки, следом — обливания холодной водой. После обливания и спорта, а также стакана кофе удается вытянуть энергичность на 7 баллов. Но, если бы я не имел цифрового измерения, как бы я мог принимать решения?

При составлении каждой цели выбери цифры, которыми будешь измерять движение к результату. Необходимы два цифровых ориентира: цифра, на которой цель считается достигнутой, и цифра, по которой ты ориентируешься. Также всегда указывай временной интервал: когда ты начинаешь работать над целью, к какой дате результат должен быть достигнут и сколько времени ты готов тратить на шаги к цели еженедельно.

Можно использовать несколько цифр для большей точности. Например, я измеряю написание данной книги количеством затраченного времени, объемом написанного текста и качеством текста. Мне нужно написать около четырехсот тысяч знаков, чтобы получилась солидная книга. Текст должен мне нравиться минимум на 8 баллов из 10 возможных. Книгу я хочу написать за один год. Это гораздо информативнее, чем фраза «написать хорошую книгу».

По своей сути цифровая измеримость — это метод детализации текущего состояния дел и итогового результата. Это описание признаков того, что цель уже достигнута. Общий принцип прост: чем больше описательных признаков достижения результата, чем больше конкретных цифр, на которые ты ориентируешься,

тем лучше. Это как контрольные точки на карте, ориентиры для максимальной точности результата.

Можно вообще закрыть глаза, представить, как все должно быть и какой должен быть результат, а затем открыть глаза и выписать цифровые показатели. Аналогично можно ставить цифровые показатели в план дня. Например, у меня на сегодня задача три часа работать над книгой, чтобы дописать эту главу и чтобы ее текст мне нравился минимум на 8 субъективных баллов из 10.

Упражнение 2:

Примени к каждой цели фильтры последствий и жадности, определи свою истинную потребность. Будь с собой максимально честен: этот список увидишь только ты. Вычеркни то, что не прошло фильтрацию, перепиши цели, которые требуют переписывания. Установи цифровые показатели достижения цели — то, чем ты будешь измерять движение к цели, и конкретные цифры, на которых ты поймешь, что результат уже достигнут: деньги, километры, килограммы, баллы, проценты, количество чего-то. Установи временные рамки: к какой дате цель должна быть достигнута, когда ты начинаешь работать и сколько времени ты будешь работать над целью.

Ты моделируешь свою будущую жизнь. Тут нужна ювелирная точность, иначе в будущем неправильная цель приведет к большим проблемам. **Можно всю жизнь трудиться и получить не то, чего хотел. Подумай сейчас. Сегодня ты прописываешь то, что будет у тебя завтра.**

4.3. Окружение

Я уже писал о том, что болото формирует лягушку. Общество всегда будет давить, чтобы сделать тебя стандартным представителем данного общества. Именно это является ключевым принципом достижения целей. **Чтобы достичь цели, тебе будет необходимо**

общаться с людьми, которые так же, как и ты, стремятся к данной цели. Подойдут как сообщества, так и отдельные люди. В идеале тебе нужны друзья, которые уже достигли того, чего ты желаешь. Тебе нужны люди, которые с тобой заодно.

Хочешь найти девушку? Тебе нужны друзья пикаперы. Все остальные будут любыми аргументами противодействовать тому, чтобы ты знакомился. Какими? Например, что знакомиться с девушками неприлично, а пикап — зло. Хочешь зарабатывать 100 тысяч в месяц? Тебе нужно много времени общаться с друзьями, которые уже зарабатывают более 100 тысяч в месяц. Либо бизнес-сообщество, в котором люди в принципе стремятся зарабатывать. Все остальные будут отговаривать тебя и пугать страшилками относительно бизнеса.

Хочешь миллион? Тут уже не подойдут те, кто зарабатывает 100 тысяч, нужно искать друзей-миллионеров или входить в сообщества, где много миллионеров. Обычно это клубы, где нужно сильно тратиться. Те же яхт-клубы, байкерские клубы. Где дорого, там и миллионеры. Хочешь привести себя в форму? Тебе нужно войти в сообщество спортсменов. Важно, чтобы друзья спортсмены осуждали любую твою попытку откосить от тренировки. А вот в другом сообществе вместо тренировки тебе могут предложить выпить пивка и закусить бургером, что не есть хорошо для цели привести себя в форму.

Я думаю, принцип ты понял. В одном сообществе ты делаешь шаг назад, в другом сообществе — шаг вперед. Одни друзья тянут тебя к цели, другие всеми силами тянут тебя в противоположную сторону. Этот процесс происходит автоматически, тут ничего не надо специально делать.

Ты просто знакомишься и дружишь с определенными людьми: разговариваешь, гуляешь, делишься тем, что на душе. И, как по волшебству, начинаешь становиться таким же, как они. Это ключевой

фактор достижения цели, в особенности той, которую ты не знаешь, как достичь. **Довольно трудно идти назад, если тебя тянут вперед. В то же время невозможно идти вперед, если тебя всеми силами тянут назад.**

Как найти сообщество к своей цели? Пойти на тренинг по смежной тематике. Найти какое-то сообщество в Интернете, там знакомиться, потом встречаться вживую. Конференции, фестивали, мастер-классы — любое место, где собираются твои единомышленники. Интернет творит чудеса, можно за несколько минут найти поблизости от тебя нужное сообщество.

Аналогичен ответ на вопрос, как найти друзей-единомышленников. Полистай свой список друзей в соцсетях — ты удивишься тому, что давно забытый друг детства может быть единомышленником. У среднего человека около 300 друзей в соцсетях, неужели нет ни единого единомышленника? Полистай свою телефонную книгу, там тоже может оказаться множество единомышленников, о которых ты давно забыл. Подробнее об этом мы поговорим в главе «Нетворкинг и друзья».

Упражнение 3:

Напиши имена знакомых, которые уже достигли нужной тебе цели. Постарайся максимально с ними подружиться и проводить больше времени. Поищи сообщества, которые занимаются достижением схожих целей, и войди в одно из них. Постарайся проводить больше времени с ребятами из этого сообщества — просто дружить. Ты будешь удивлен тому, насколько быстрее станешь двигаться к своей цели. Тебе попросту не дадут стоять на месте.

4.4. Ошибки работы с целями

Давай рассмотрим несколько стандартных ошибок работы с целями, чтобы ты понимал, как делать не стоит.

1) Общение с людьми, которые против твоей цели

Любители пива вряд ли поймут стремление к здоровому образу жизни. Общение с ними — шаг назад. Знакомства с девушками в компании Васьки, который год назад напоил Машку с района и спустя полгода случился секс, — плохая идея. Скорее всего, он будет плодить десятки поводов не подходить к девушкам и заражать своим страхом знакомства. Общение с ним — шаг назад в цели поиска девушки. С работниками офиса бесполезно обсуждать бизнес-идеи. Скорее всего, они уговорят даже не пробовать. Общение с ними — шаг назад в цели создать бизнес.

Постарайся не общаться на тему твоих целей с людьми, которые против твоих целей. Общение с ними — шаг назад. **Будет очень печально, если тебя начнут отговаривать и плодить аргументы даже не пытаться.** Никто не говорит отказываться от общения вовсе. Суть в том, чтобы не общаться на темы, которые люди не поймут и не поддержат.

2) Отсутствие измеримости и непонимание истинной потребности

Пример:
Зарабатывать достаточно денег. Стать обеспеченным человеком.

А достаточно — это сколько, какие ориентиры, что цель выполнена? Зачем становиться обеспеченным? Ты хочешь все-таки сидеть и зарабатывать или иметь возможность что-то купить, от чего-то освободиться или чего-то достичь? Гораздо понятнее, например, вот так:

— Хочу самостоятельно распоряжаться своим временем. Захотел — поехал в путешествие, захотел — поработал, захотел — поехал на тренинг. Для этого мне нужно от 1000 долларов дохода в месяц с критериями: работаю максимум три часа в день, не привязан к месту/офису.

Важно понимать, как выглядит сам момент, когда ты уже достиг цели: с реальности на момент реализации цели, **цифровое**

измерение результата. Важно понимать истинную потребность, знать ответ на вопрос, для чего совершается какое-то действие. В данном примере — свобода времени, а не просто деньги. Понятны критерии выполнения: работаю три часа в день, дистанционно, получаю минимум 1000 долларов. Есть картинка, и этого достаточно. С помощью траблхакинга ты сможешь найти путь к поставленной цели. Об этом мы скоро поговорим. Пока определись, что тебе нужно.

Есть разные взгляды на постановку целей. Кто-то очень заморочен по поводу формулирования: нельзя формулировать в прошлом времени, нельзя использовать слово «хочу»... На мой взгляд, как ни формулируй, результат не изменится. Главное в формулировании цели — понимать свою истинную потребность и понимать, что должно происходить в момент достижения цели в виде цифр. **Куда идем и как это измеряем — все просто.**

3) Пустые слова

Есть слова, смысл которых мало кому понятен уже многие сотни лет. В русском языке это называется «номинализации». Суть в том, что одно и то же понятие один истолкует так, а другой иначе. И никто однозначно не сможет сказать, что конкретно надо делать. Само собой, цели с такими словами ставить категорически нельзя. **Примеры таких слов: любовь, дружба, равенство, братство, духовность... Любые непонятные слова, которые вроде бы означают что-то хорошее, но на самом деле не объясняют ничего конкретного, и под них можно подогнать что угодно.**

Под любовь можно подогнать безусловное подчинение, и с помощью нее объяснить манипуляции. Дружбой и братством можно объяснить, почему человек кому-то что-то должен. Ссылаясь на духовность, можно втюхать секту. **Пустые слова в целях использовать нельзя, вместо них стоит прописать измеримые критерии того, что должно происходить в момент достижения цели: что ты делаешь,**

что делают другие. Чем больше конкретных цифровых критериев, тем лучше.

Пример:
Хочу найти любовь всей своей жизни.

Что такое любовь, что конкретно нужно делать тебе, а что любимому человеку? Один скажет про обнимашки, другой о том, что любимый человек должен быть в рабстве и выполнять все прихоти; третий скажет, что это когда нравится внешность... Зачем тебе любовь? Может быть, в действительности нужно что-то другое? Что конкретно любовь тебе даст, зачем вообще стараться и тратить на это время? Как ты поймешь, что это любовь?

Это тема, в которой поистине миллион демонов. Люди всерьез всю жизнь страдают в поисках эфемерной любви, не прописав и не поняв, что для них любовь и что нужно делать. Из-за отсутствия конкретики вопрос любви разрушил тысячи жизней. Жизней тех, кто не понял, что им нужно, всю жизнь искал неизвестно что, так и не нашел, остался один и страдал... Спасибо романтическим фильмам и книгам, сюжеты которых оторваны от реальной жизни.

Непонимание конкретики может рождать множество разочарований, неприятных эмоций и несчастий. Ищу то, сам не знаю что, очень хочу найти, не нахожу и страдаю. Знакомая ситуация?

Жизнь преподносит нам множество возможностей достичь цели. Но многие даже не видят их, потому что не были определены ни сами цели, ни их измеримые критерии. Так и происходят ситуации, в которых девушка послала подальше свою любовь, когда он к ней подошел знакомиться, и продолжила страдать. А парень соблазнил сотни девушек, так и не найдя нужную, а когда нашел действительно хорошую, та его послала подальше. И это на самом деле грустно, ведь сформулировать, кого ищем и для чего, займет несколько минут времени.

4) Приоритеты

Сначала делаем мелкую чушь, а потом на важнейшие цели не остается сил и желания.

Бывают смешные случаи, когда у человека критические проблемы с деньгами, недостаточно финансов на простые потребности, а он бесконечно работает над духовным саморазвитием. Вроде бы это тоже важно. **Но если по-честному, то усиленное занятие саморазвитием требуется для того, чтобы не решать других проблем и при этом создавать иллюзию работы.** Все тот же механизм самооправдания, который рождает перекос в жизни. Который заставляет человека тренировать один бицепс одной руки, а все остальное тело оставлять слабым.

Таким образом, возникает иллюзия, что человек что-то делает. Необходимо заниматься всеми сферами жизни, но если в какой-то сфере есть серьезные проблемы, то надо срочно эти проблемы решать и уже потом заниматься всем остальным.

5) Перегрузка

Нагружаем себя так, что отбиваем все желание работать.

Это к вопросу о жадности. **Некоторые люди хотят все сразу и в один момент, да еще и с первой попытки.** Как правило, они быстро «загораются» и быстро теряют интерес к делу. Главная причина, почему они теряют интерес, — это перегрузка. **Они резко нагружают себя так, что это отбивает все желание работать дальше. Можно взяться за десяток дел разом и ни одно толком не доделать. Но можно и в одном деле нагрузить себя и перестать работать.**

Я отлично ощутил это на себе, когда решил резко накачаться в тренажерном зале. Каждую тренировку я выходил из зала выжатым как лимон. Весь остаток дня я не мог ничего делать. Стоит ли говорить, как быстро мое желание сошло на нет? Если бы я не жадничал и ходил ради удовольствия, результат был бы совершенно

другим. И только спустя несколько лет я нашел способ, как себя приучить к залу. Расскажу о нем в главе «Активные действия».

Вывод прост: **не надо жадничать. Не надо перегружать себя. Начни с одного маленького шага в день и делай все в удовольствие.** Лично я редко планирую больше трех дел в сутки, но работаю регулярно. Лучше пройти за день 1 километр с удовольствием, чтобы за год пройти 365 километров, чем за день пройти 30 километров и получить такой сильный стресс, что забросить всю затею. **Силу воли стоит направить на регулярность работы, а не на разовую перегрузку. Бери малые нагрузки, затем наращивай темп. Делай большие перерывы между делами, старайся получать от работы удовольствие.**

6) Самообман

Занимаемся чем угодно, кроме действий, ведущих к результату.

Человек сам себя обманывает: **создает иллюзию действий, хотя фактически никак не приближается к цели, не делает первый шаг, не работает, а как бы бесконечно готовится к работе.** В ход идет целый арсенал иллюзорного движения к цели. Например, вечное улучшение цели, продумывание всех нюансов. **Ориентировка на мелкие детали вместо ключевых действий.** Аналогично бесконечное выполнение предварительных действий, подготовка к началу работы.

На самом деле это бесконечное откладывание начала реальной работы на потом, а порой и на никогда. Еще один пример — **бесконечное консультирование**, опрос мнения других людей, но не с целью сразу же пойти работать и опробовать советы на практике, а с целью дальше бесконечно ходить и консультироваться.

Важно отслеживать самообман: мозг может сильно сопротивляться реальному началу действий, фактическому началу работ. Это сопротивление проявляется в отдалении

начала фактических действий под неким придуманным предлогом, который может казаться вполне логичным.

Необходимо понимать, что результат зависит от действий, от количества проделанной работы. Только оттого, что человек прописал цели, на голову ничего не свалится — надо работать. Но, чтобы начать работать, катастрофически важно отслеживать самообман, самосаботаж. Любые логические оправдания, почему бы не приступить к работе над целью прямо сейчас, это в основном и есть самообман. Это и есть сброс ответственности.

Придумал цель, придумал путь достижения по АЭРП (см. главу «Траблхакинг») и сразу же идешь работать либо назначаешь конкретную дату начала работ. **Абсолютно любые поводы отложить работу или заняться, вместо важного, чем-то второстепенным можно сразу идентифицировать как самообман.**

4.5. Долгосрочный результат

Можно намеренно добиваться целей, которые дают долгосрочный результат. Сделал что-то один раз, и потом это приносит плоды не разово, а постоянно.

Давай возьмем работу. Есть некие условные 100 единиц усилий, которые человек тратит на работу в месяц. Месяц закончился — выплатили зарплату. Результат затраченных 100 единиц усилий — это одна зарплата, которая выплачена один раз. Человеку нужно дальше работать, иначе следующую зарплату ему не заплатят. Понимаешь принцип? **Человек едет на велосипеде, только когда крутит педали. Прекратил крутить педали — упал.**

А вот если человек эти же 100 единиц усилий затратил на то, чтобы создать мелкий бизнес? Понятно, что это в идеале, но он один раз затратил 100 единиц усилий, а бизнес теперь у него есть. А если человек затратил 10000 единиц усилий на работе, копил деньги, затем купил квартиру, сдает ее в аренду и теперь может получать

дополнительный доход? Этот доход теперь у него есть, он долгосрочный, а не разовый. Педали велосипеда уже необязательно крутить, велосипед едет сам. Тот же принцип работает во многих сферах жизни.

Плюс полезных навыков и знаний — они дают долгосрочный результат. Ты научился один раз, и мастерство у тебя есть навсегда. Улучшение всего того, с чем ты сталкиваешься каждый день, само по себе дает долгосрочный результат. Например, работа над психикой. Проработав страх знакомства с психологом, сходив на тренинг по знакомствам, мы получаем долгосрочный результат. Знакомиться с людьми становится легко и приятно — результат навсегда.

Отличный пример с деньгами: кто-то смошенничает, украдет, совершит преступление, но это доход на один раз. Я молчу про юридическую сторону вопроса и ответственность за такие действия. Кто-то же в это время создаст бизнес, полезный людям, который будет приносить деньги годами и десятилетиями. Это долгосрочный результат, а не разовый. Улучшение интеллекта, концентрации внимания, памяти, скорости мышления дает долгосрочный результат, поскольку человек пользуется своими мозгами каждый день.

Понимая принцип долгосрочных результатов, ты можешь ставить цели, которые дают результат навсегда, а не на один раз. Это может сэкономить невероятное количество сил и времени. **Просто задавай вопрос, как в данной сфере жизни получить долгосрочный результат. Как сделать, чтобы желаемое было всегда? Что бы такое сделать, чтобы деньги были каждый месяц? Что бы такое сделать, чтобы здоровье и красивая внешность сохранились надолго? Что бы сделать, чтобы в отношениях всегда все было хорошо?** Многие не имеют долгосрочного результата просто потому, что даже не думали об этом. Но тебе повезло больше, и у тебя есть возможность подумать.

4.6. Первый шаг к цели

Очень часто наблюдается картина, как человек прописал цели, но, вместо того чтобы начать работу, почему-то треплется с друзьями о том, какие великие цели он поставил. Бесконечно делает маловажные предварительные действия, откладывая момент начала реальной работы над целью. Бесконечно консультируется у других людей, как бы улучшая план работы, но все дальше оттягивая ее начало. **В результате откладывает первый шаг, придумывая причины вроде отсутствия времени, возможностей, а потом и вовсе решает ничего не делать.** Я уже множество раз упоминал про личную ответственность, и это также про нее. Человек создает себе сказку, что работать он обязательно будет, но по какой-то причине не сейчас. Стоит понимать, что это самообман.

К каждой цели необходимо прописать первый шаг, который ты готов сделать в ближайшие дни. Не знаешь какой? Напиши: «Узнать информацию в Интернете и посоветоваться с тем-то». Но цели бывают разные. Есть цели, где очевидно, что нужно делать. Например, если человек решил привести себя в форму, для этого нужно пойти в тренажерный зал. Между тем есть цели, выполнение которых непонятно. Например, создать бизнес, если человек раньше никогда бизнеса не имел. Тут на помощь приходит мой Алгоритм эффективного решения проблем (АЭРП). По своей сути это метод придумывания стратегий решения нерешаемых задач. Через несколько глав мы его изучим. Пока же просто пропиши первый шаг.

Также очень хорошей идеей является не рассказывать никому о своих целях до того момента, пока ты не начал работать, а лучше, пока ты не достиг результата. Часто человека, который рассказывает о своих целях, а потом бездействует, считают треплом и не ждут от него ничего серьезного. Другое дело, когда неожиданно узнают, что парень много достиг, и видят этому доказательства. Но главный смысл в том, что **если ты расскажешь о своих целях до того, как их реализовал,**

то ты себя демотивируешь, получив удовольствие от пустой болтовни, а не от реального результата.

Упражнение 4:

Выпиши первый шаг для каждой цели и запланируй его выполнение на ближайшие дни.

Теперь у тебя есть все, чтобы начать двигаться к цели. Я упрощу весь тайм-менеджмент до одного предложения: **каждую неделю читаешь список целей и каждую неделю делаешь хотя бы какой-то микроскопический шаг.** Очень хорошая затея дополнительно контролировать результаты прошлой недели, оценивать их измеримыми критериям, чтобы понимать, насколько ты продвинулся к результату.

4.7. Напоминание о целях

Задумывался ли ты, сколько времени в течение дня ты помнишь о своих целях? В действительности мы можем не вспоминать о множестве целей месяцами. Даже если еженедельно перечитывать все цели и планировать в ежедневнике дела, ты не сможешь держать цели в голове каждый день. А это влечет к тому, что ты не замечаешь возможности достигнуть цели, потому что попросту о ней не помнишь.

Получается, что одного наличия целей и планирования графика на неделю мало. Необходимо каждый день вспоминать о своих целях хотя бы в общих чертах, чтобы совершать оптимальные шаги в течение дня. Для этого можно использовать **«Технику утренних вопросов»**. Суть ее состоит в том, что ты просыпаешься утром, делаешь зарядку, а затем отвечаешь на ряд вопросов, которые позволяют тебе задуматься о своих целях и оптимально организовать день.

Пара минут времени — невероятный результат: **осознавая цели текущего дня, ты начинаешь к ним двигаться и видеть возможности сделать все быстрее и эффективнее.** Вопросы можно придумывать для себя самостоятельно, я дам пример списка вопросов, который использую сам.

Утренние вопросы:

1. **Чего я хочу достичь в разных сферах жизни?**
Тут ты можешь вспомнить свои ключевые желания в сфере финансов, отношений с людьми, впечатлений от жизни, здоровья... Ориентируйся не на текст целей, а на образ итогового результата: как должен выглядеть результат в каждой сфере жизни. При ответе на этот вопрос могут появиться новые цели или измениться какие-то из имеющихся. Может быть, ты забыл что-то важное, и этот вопрос позволит вспомнить.

2. **Что я хочу сделать сегодня? В какой последовательности лучше сделать эти дела?**
Берешь пару-тройку простых задач, которые оптимально сделать сегодня. Планируешь последовательность дня: сначала сделаю это, потом это, потом то. Не перегружай себя, возьми пару дел.

3. **Что я могу сейчас сделать, чтобы быть максимально энергичным весь день?**
Много сил — много результатов. Могут возникнуть мысли об утренней зарядке, прохладном душе, чашке кофе, витаминах, оптимальном питании и сне...

4. **Что я могу сделать сегодня, чтобы завтра чувствовать себя максимально энергичным?**
Лечь вовремя спать, отказаться от сидения за компьютером перед сном, сходить на массаж... Каждый день могут приходить новые ответы на этот вопрос.

5. **Что я могу сделать сегодня, чтобы зарабатывать больше денег?**

Что почитать, чему обучиться, с кем посоветоваться, что попробовать. За что вообще мне платят деньги и как сделать, чтобы платили больше?

6. **Чему мне стоит обучиться для улучшения моей жизни?**
Например, как производить приятное впечатление на людей, как знакомиться с девушками, как осуществлять продажи... Так ты начинаешь понимать, каких навыков не хватает для достижения твоих целей, и уже сегодня имеешь возможность что-то почитать, изучить, поискать тренинги и курсы по этой теме.

7. **Что мне мешает достигать целей, от чего стоит избавиться?**
Это могут быть различные самооправдания, влияние некоторых людей, плохое здоровье, зависимость от Интернета. Ответы на этот вопрос могут быть очень неожиданными, но именно честный ответ ведет к тому, что ты начинаешь с этим что-то делать.

8. **Чем я себя порадую, если выполню все запланированное на сегодня?**
Принцип: если сделаю все запланированные дела, то порадую себя тем-то. Какое-то поощрение, ради которого ты готов трудиться. Для кого-то это поход в баню, для кого-то — массаж, для кого-то это просмотр интересного фильма. Придумай то, что тебе приятно. На эту тему у нас будет целая глава «Системный гедонизм».

9. **Чему можно порадоваться уже сегодня? За что я благодарен?**
Цель этого вопроса — улучшить свое настроение. Если задуматься, есть много того, чему можно порадоваться уже сейчас: тут что-то хорошо, там что-то хорошо. Все живы и здоровы. Что у тебя хорошего, чему и кому ты благодарен?

Упражнение 5:

Утренние вопросы должны стать неотъемлемой частью начала каждого твоего дня. Я бы сказал, что это так же важно, как и наличие самих целей. Необходимо каждый день напоминать себе о

важном, и правильная форма вопросов дает максимальные результаты. Более того, это провоцирует качественное планирование каждого дня.

Можно добавлять свои вопросы, цель — напоминать себе о сферах жизни, которые ты хочешь улучшить. Сам список вопросов можно выписать на бумаге и поставить на видное место либо записать в мобильный телефон. Ответы на вопросы не стоит затягивать по времени: что приходит в голову, то приходит, тут не нужна ювелирная точность.

4.8. Приоритеты

Лучше раньше, чем позже. Лучше в молодости, чем в старости. Сначала важное, потом второстепенное. А если в какой-то сфере жизни есть большие проблемы, то стоит на время бросить все другие дела и решать срочные проблемы.

Научиться общаться с девушками в молодости гораздо эффективнее, чем в пожилом возрасте. При деньгах лучше быть в молодости, когда человек полон сил и желаний, а не дожидаться возраста, когда уже ничего не будет хотеться. Чем раньше человек решит финансовый вопрос, тем больше он получит от жизни. А как насчет здоровья? Можно еще в молодости убить организм неправильным образом жизни и затем долгие годы мучиться от болезней. Беречь здоровье смолоду и приучить себя к спорту гораздо эффективнее, чем испортить свой организм и десятки лет страдать.

Возьми себе за правило, что любой вопрос лучше решить раньше, чем позже. Сначала решаем важный вопрос, даже если он будет один, а уже потом — все остальное. Мелочевка может подождать, а вот нерешенные важные вопросы могут создать большие проблемы в будущем. Не допускай перекосов в одну сферу жизни и помни, что цели нужны, чтобы ты был счастлив. Иначе зачем

трудиться? В следующей главе мы разберем конкретные примеры целей и методов их достижения.

4.9. Итоги главы

1) Последовательность работы над целями:

1. **Постановка.** Запиши цели по ключевым для тебя сферам жизни: здоровье, деньги, отношения, навыки...

2. **Фильтры.** Определи итоговый результат, истинную потребность. Не жадничай, начни с достаточного минимума. Подумай о последствиях достижения цели. Будешь ли ты счастливее от ее достижения?

3. **Измеримость.** Установи цифровые показатели достижения цели. Деньги, километры, килограммы, баллы, проценты, количество чего-то. Установи временные рамки: когда начинаешь, сколько работаешь, когда завершаешь.

4. **Окружение.** Необходимо дружить с единомышленниками, которые либо уже достигли этой цели, либо стремятся к ней.

5. **Первый шаг к цели.** Сделай его в ближайшее время.

6. **Напоминание о целях.** Каждый день отвечай на утренние вопросы, чтобы напомнить себе о целях и оптимально спланировать день.

Самое главное:

1) понять, какого результата ты хочешь от цели;

2) дружить с единомышленниками;

3) ежедневно вспоминать о целях.

2) Если ты не знаешь, куда идешь, то ты можешь идти в противоположную от результата сторону.

3) Если ты не знаешь, чего хочешь, то ты можешь всю жизнь достигать цели и в итоге получить не то, чего хотел.

4) Старайся работать над целями, которые приносят не разовый, а долгосрочный результат.

5) Возьми себе за правило, что лучше раньше, чем позже. Лучше в молодости, чем в старости. Сначала важное, потом второстепенное. А если в какой-то сфере жизни есть большие проблемы, то стоит на время бросить все другие дела и решать срочные проблемы.

6) Цели нужны только для того, чтобы тебе было хорошо и ты был счастлив. Получай от жизни удовольствие, это главное, остальное второстепенно.

Глава 5.
К ЧЕМУ СТРЕМИТЬСЯ

В свое время я столкнулся с проблемой непонимания своих целей. Когда нет ориентиров, довольно трудно выделить приоритеты. Мне очень хотелось найти конкретный пример ориентиров по ключевым сферам жизни, но я его не нашел. Тебе повезло больше — у тебя есть эта книга.

5.1. Здоровье

Не будет здоровья — не будет ничего. Глядя на людей, которые угробили здоровье, возникает грусть. Они несчастны. Им нет смысла достигать целей, они хотят лишь избавиться от тех страданий, которые приносит плохое самочувствие. **Совершенно очевидно, что, прежде всего, необходимо хорошо себя чувствовать и уже затем чего-то достигать.** Поэтому сфера здоровья должна быть номером один.

Бывало ли у тебя такое, что с самого утра нет сил что-либо делать? Ты вял, нет энергии, плохое настроение, да и не хочется ничего. Как ты считаешь: работа организма тут ни при чем и ты просто так себя плохо чувствовал? **Твое сегодняшнее самочувствие — прямой результат работы твоего организма.** Да, влияет погода, влияет еда, влияет экология, влияет сон. Но есть способы каждый день чувствовать себя хорошо, почему бы не использовать их? Мы подробно поговорим об этом в главе «Здоровье». Там я предложу тебе список вопросов, по которому ты безошибочно сможешь определить, над чем стоит поработать.

Если ты регулярно выполняешь силовые и кардиотренировки, ты можешь работать гораздо дольше тех, кто считает, что спорт им не нужен и у них и так все хорошо. Стандартная тренировка в тренажерном зале содержит кардиоупражнения, силовые упражнения да еще и растяжки. **Ты заметишь, что после тренажерного зала в среднем на два дня работоспособность повышается до максимума.** Просто посещай тренажерный зал три раза в неделю. А по утрам заметно повысить тонус поможет пятиминутная зарядка.

Есть ли смысл рассказывать про вредные привычки? Всем понятно, что алкоголь, табак, наркота, фастфуд, ночной образ жизни и стрессы убивают человека, старят раньше времени, лишают радости жизни, делают ленивым и слабым. Если есть вредные привычки, то первое, что нужно сделать, — бросить их. Подробнее мы поговорим об этом в главе «Системный гедонизм».

Несколько примеров, к чему можно стремиться в сфере здоровья:

1) **Энергичность в течение дня.** Чтобы ежедневный уровень бодрости, энергичности, работоспособности просто зашкаливал и ты мог много и эффективно работать. Обычно энергичность сопровождается прекрасным настроением и ощущением счастья. Измерять свою энергичность можно по личным ощущениям в баллах от 1 до 10.

2) **Состояние органов и систем организма.** Чтобы твои сосуды, капилляры, артерии были в идеальном состоянии. Чтобы пищеварение работало как часы. Чтобы в кишечнике была идеальная микрофлора. Чтобы сердце, печень, желудок, почки и другие органы работали идеально. Измерить это можно на медицинском обследовании. По сути, это результаты твоих анализов. Обследование всего организма называется «диспансеризация».

3) **Физическая красота и молодость.** Чтобы ты смотрел в зеркало и был доволен своим внешним видом. Это рельефность мышц, это состояние кожи и волос, это отсутствие морщин, это чистота кожи. Это легко измерить, глядя в зеркало. Еще один хороший метод

измерить свою привлекательность — спросить у нескольких девушек, как они оценят твою привлекательность по 10-балльной шкале и на сколько лет ты выглядишь.

4) Силовые показатели: выносливость, гибкость, силовая подготовка. Для каждого возраста есть определенные нормативы: сколько килограммов веса человек должен «тянуть», какой пульс должен держаться при быстром беге на дорожке, за сколько секунд пульс должен восстанавливаться после максимальной нагрузки, насколько гибкие мышцы, сколько процентов жира в организме. Иногда в тренажерных залах встречается услуга фитнес-тест, где все эти показатели проверяют. Но, если такой услуги нет, любой опытный тренер может измерить твои показатели вручную, используя пульсометр и секундомер.

Главные советы в сфере здоровья:

1) Забота об организме. Суть здоровья в том, чтобы все системы и органы твоего организма работали хорошо. Для этого надо, чтобы организму хватало питательных веществ**.** Необходимо ежедневно пить мультивитамины, принимать Омега-3 жирные кислоты и протеин. Необходимо хорошо спать, чтобы организм восстанавливался.

2) Спокойствие. Нервное напряжение истощает организм. Стресс съедает львиную долю энергии организма, которая уходит на постоянное напряжение нервной системы. Лишь один этот вредный фактор может свести на нет все труды по улучшению здоровья. Необходимо спокойствие в течение дня, отсутствие стрессовых ситуаций и общей тревожности. У многих стресс связан с работой: давление начальства, неприятные люди в коллективе, неприятные обязанности... Знай, что на выбор есть два варианта: либо продолжать нервничать и терять здоровье, либо поменять жизнь к лучшему, избавиться от того, что раздражает.

Никакие деньги не могут стоить жизни и здоровья: никогда не стоит заниматься тем, что не нравится и от чего плохо, — всегда есть другие

варианты. Про стрессы и работу с ними мы поговорим в главах «Палки в колеса» и «Осознанность».

3) Место проживания. Город, в котором ты живешь, оказывает грандиозное влияние на твое здоровье и состояние организма. Серый город, пасмурная погода, отвратительная экология, угрюмые люди, атмосфера тревожности. Как ты думаешь, влияет ли это на здоровье? В некоторых городах плохое настроение и упадок сил могут возникать регулярно, а малая работоспособность и быстрое утомление — спутники каждого второго дня. Приходится прикладывать титанические усилия, чтобы чувствовать себя хотя бы нормально.

Но мало даже упадка сил. За несколько десятков лет совокупность вредных факторов города может спровоцировать болезни. В некоторых городах по неизвестным причинам падает иммунитет. Только выезжаешь на природу — все становится прекрасно.

Давай рассмотрим противоположный пример. Каждый день солнечно, ты отлично высыпаешься, хотя спишь меньше времени. Люди на улице улыбаются, прекрасное настроение, работоспособность такая, что можно работать весь день.

Идеальная экология, горный или морской воздух. Свежая пища с большим количеством витаминов. Улыбчивые и гостеприимные люди. В результате работоспособность может вырасти на порядок. Разница грандиозна. **Место проживания может медленно убивать человека, и не помогут никакие труды по улучшению здоровья. Часто удается лишь поддерживать здоровье, хоть как-то компенсировать вредные факторы. Либо, наоборот, место проживания может исцелять и наполнять энергией.**

Многие подумают: «Были бы деньги, я бы уже давно жил на море». Я активно путешествую по миру с 2007 года. Был в Латинской Америке, Африке, Азии. На моем счету около пятидесяти путешествий. Несмотря на то, что у меня нет лимита трат и на цены я смотрю редко, все же я сравниваю жизнь в России и жизнь в других странах. Сразу

предупрежу, что я ни в коем случае не призываю переезжать в теплые страны, я лишь привожу цифровое сравнение.

Люди прекрасно живут в Индии на 300 долларов в месяц, включая жилье, еду и передвижение. В Таиланде — 500 долларов в месяц. На Кубе можно жить на 200 долларов в месяц, если хорошо знать испанский язык. В России и 1000 долларов не хватает на комфортную жизнь. Можно похохотать и сказать, что тысячи долларов в России хватит на аренду квартиры, оплату ЖКХ в этой квартире и пару килограммов гречки. Всем этим я хочу сказать тебе, что, по моим многолетним наблюдениям, в России жить в разы дороже, чем в теплых странах.

Достаточно понимать, что именно город проживания может являться причиной хронического плохого самочувствия. И часто может быть достаточно больше времени проводить на природе, на даче — в тех местах, где ты чувствуешь себя лучше и энергичнее.

5.2. Секс и отношения

Прежде всего, я еще раз хочу уточнить, что не считаю свое мнение единственно верным. Рассматривай это как список идей, в которых ты можешь найти ответы на ключевые вопросы. Я не стану хвастаться своими достижениями и тем, как у меня получалось соблазнять самых высокоуровневых девушек, в том числе звезд, топ моделей и прочих. Имей в виду, что мое мнение не взято с потолка и я знаю, о чем говорю. Также имей в виду, что я не сторонник пикапа и не сторонник семейной жизни. Я сторонник комфортных отношений, в которых, прежде всего, хорошо. А они, как правило, состоят и из соблазнения, и из отношений. Но еще больше они состоят из психологии, но об этом позже.

Секс — это табуированная с детства тема с миллионом предрассудков: множество страхов, неуверенность, отсутствие навыков и нежелание развиваться, потому что стыдно. И, вообще, темы секса как будто бы и

нет. Оглянись вокруг и посмотри на мужика, который идет «на поводке у бегемота», и поймешь, чем грозит отсутствие навыка управлять отношениями.

Иметь достаточно секса, любимого человека рядом, на каком-то этапе создать семью. Это конкретные цели, конкретные навыки и знания. Важно понимать, что отношения идут следом за сексом, и жениться, завести детей с нужной девушкой парень сможет только после секса и никак не до. Интересно, как это возможно сделать до? Нужно быть невероятно наивным.

Парни боятся знакомиться. Берут номер телефона и не вытаскивают девушку на свидание. Не могут довести дело до секса. Не могут создать отношения с понравившейся девушкой. Все это очень грустно. Сексуальная неудовлетворенность, нелюбимый человек рядом, неумение строить отношения — все это может сделать человека несчастным. Не стоит преуменьшать значение этой темы.

Несколько примеров, к чему можно стремиться в сфере секса и отношений:

1) **Уровень девушек.** У каждого свои вкусы, но, будем честны, многие парни предпочли бы прекрасную, умную, добрую красотку с большим размером груди и классной задницей. Но, увы, с такой не получается ни познакомиться, ни заняться сексом, ни создать отношения. Приходится довольствоваться тем, что есть. Если парень доволен, то все прекрасно. А вот если нет, можно научиться общению с девушками того уровня, который пока был недостижим. У каждого свои критерии, какая она, идеальная девушка. Могу предложить три очевидных критерия: внешность, ум, комфорт в ее компании. Если хочется девушек поумнее и покрасивее, прекрасная идея сходить на тренинг по соблазнению и знакомствам.

2) **Секс.** Многие девушки утверждают, что хороший любовник на вес золота. Он может быть полным придурком, но, если он хороший любовник, девушка готова закрыть глаза на многое. Тут есть прямая

связь со здоровьем, ибо уровень потенции напрямую зависит от того, как работает сердечно-сосудистая система и каков уровень мужского гормона тестостерон. Есть множество разных техник вызвать у девушки такой силы оргазм, какой она не испытывала никогда. Далее девушка становится зависима от парня, который единственный предоставил ей такое счастье. В помощь тут тренинги по сексу и регулярный спорт.

3) Построение отношений. Насколько закрыты твои потребности в отношениях, насколько тебе хорошо с девушкой, насколько ты управляешь отношениями. Можно научиться делать девушку счастливой; можно научиться быть ведущим, а не ведомым; можно научиться видеть манипуляции и пресекать их на корню. Тут на помощь приходит грамотный психолог, тренинги по построению отношений и просто саморазвитие, чтобы девушки выстраивались в очередь на твой кастинг. Поверь, многие девушки очень хотят найти успешного парня, у которого есть цели, который хорошо зарабатывает, радуется жизни и вообще молодец.

Главные советы в сфере отношений:

1) Настойчивость и гибкость в преодолении препятствий. Чем выше твоя биологическая и социальная ценность, тем больше девушек не прочь заняться с тобой сексом и создать отношения. Важнейшими факторами ценности мужчины являются его уверенность, упорство, настойчивость. Также гибкость в достижении цели секса и отношений. На уровне инстинктов в нашем мире все просто: кто не сумел решить те или иные проблемы, тот не выжил. А не сумел решить, потому что не хватило упорства и гибкости.

Само собой, заниматься сексом с тем, кто не достоин размножения, не стоит, и это зашито в самой глубине подсознания девушки, это инстинкты. Упорство и гибкость в преодолении трудностей являются главными факторами выживания в этом мире, а девушка инстинктивно хочет иметь детей с тем, с кем больше всего шансов

выжить ее детям. Именно поэтому девушка создает игру по типу **«проверим, какой он настойчивый и как он будет разруливать мои постоянные отказы и отговорки»**.

Важно понимать, что абсолютно каждая девушка хочет секса, и это лишь игра, призванная проверить, насколько парень упорный, наглый и насколько гибко может обойти препятствия. Все, кого ты видишь на улице, на работе, на учебе либо в любых других местах, хотят секса, и вопрос только с кем. Было бы странно видеть людей, которые не хотят и не занимаются сексом, это какие-то жестокие психологические отклонения.

Есть всего несколько этапов соблазнения:

- познакомиться и заинтересовать;
- вызвать доверие и взаимопонимание;
- возбудить и получить секс;
- если желаешь, предложить встречаться.

И на каждом из этапов проверяется упорство парня и его гибкость. Очевидно, что девушке приятно, когда к ней подходят знакомиться и уделяют внимание. Важно понимать, что девушка ждет, когда уже найдется интересный парень, который не будет тормозить, а будет вести себя как мужчина. А уже после секса, если будет желание, парень может создать отношения и семью.

2) Заинтересованность. Девушка общается с парнем, только когда ей от него что-то нужно. Вот не хватает ей чего-то, а именно этот парень, как она полагает, может это дать. **Самое элементарное — многим не хватает положительных эмоций, смеха и веселья.** И ребята с юмором очень даже пользуются популярностью. **На самом деле, даже то, что ты при знакомстве сможешь просто нормально разговаривать с девушкой, как с обычным человеком, считается огромным плюсом.**

Тебе не нужны никакие волшебные фразы, нужен просто обычный, человеческий разговор. Девушка — такой же обычный человек, как и ты. Многие ребята забывают об этом. **Обычно с девушками знакомятся два типа мужчин: неадекватные пьяные упыри, которых девушка боится, и боящиеся, стесняющиеся, жмущиеся ребята, которые не могут связать двух слов.** Как ты думаешь, будет ли девушка рада нормальному, доброжелательному парню? А если этот парень имеет цели, достижения и планы на жизнь, как думаешь?

Но просто адекватный разговор — это первый шаг. Цель состоит в том, чтобы у тебя было нечто, что нужно той девушке, которая тебе нравится. Это и есть заинтересованность. Парню, например, нужны ее грудь и задница, и именно поэтому он подошел познакомиться. А что нужно ей? И чем красивее девушка, тем выше ее запросы и самооценка, потому что у нее огромный выбор: ее внешность нужна каждому второму мужчине.

Стоит понимать, что девушка знакомится, если ей что-то от тебя нужно; девушка приходит на свидание, только если ей чего-то хочется; девушка готова на отношения, только если ей что-то нужно. И, чем больше у тебя есть того, что ей нужно, тем больше ты ей интересен.

Недавно я проверил этот принцип на практике. У меня была задача встретиться с одной невероятно красивой стриптизершей вне стриптиз-клуба. Ее задача — выкачать из меня максимум денег. Сколько бы я ни предлагал встретиться, нулевой результат. Почему? Потому что ей ничего не было от меня нужно вне стриптиз-клуба. Я показал ей фотографии из моих путешествий, описал, как мягок белый песочек и какое теплое море. А затем сказал: «Я скоро собираюсь в путешествие, друзья заняты работой, еду один, поэтому рассматриваю возможность взять с собой девчонку. Как раз люблю красивых, как ты».

Я ничего не обещал, а лишь предложил. Но стоит ли говорить, что девушка с невероятным энтузиазмом согласилась со мной

встретиться? Ее будто бы подменили — глаза сразу же загорелись, и я стал для нее важен, потому что со мной можно поехать в путешествие. Если бы я об этом не сказал, ничего бы не получилось.

Девушка общается с парнем только тогда, когда ей что-то нужно конкретно от него. Нужна реклама того, что у тебя есть. Некоторым не хватает денег, и они ведутся на деньги. Кому-то нужен статус в обществе и возможность похвастаться. У кого-то уже полгода не было секса, и она хочет просто хорошего секса. Некоторым хочется путешествий и приключений. Кому-то срочно нужно завести детей, потому что возраст поджимает.

Но большинству нужны положительные эмоции, потому что жить скучно. Абсолютно тот же принцип касается парней. Почему парень заводит отношения? Потому что ему что-то нужно от девушки, и, чем больше этих «нужно», тем больше желание создать отношения.

Наткнулся в Интернете на один смешной текст. Объявление: «Ищу девушку для создания семьи. Ты — умеешь танцевать на шесте, хороша собой, до 25 лет, без детей и материальных проблем, из приличной семьи. О себе: Игорек».

5.3. Деньги

Недостаток денег является проблемой. Откуда стрессы? Откуда необходимость делать то, чего не хочется? Откуда недовольство жизнью? Недостаток денег. Было бы денег достаточно, многие люди жили бы иначе, не правда ли? Нашел в Интернете прекрасный способ разбогатеть. Надо каждый день проговаривать фразу: «Я денежный магнит! Я притягиваю к себе деньги, они текут ко мне рекой! Я этого достоин, я успешен!» Увы, эта книга не для любителей подобных «сильных» методов. Поэтому давай по делу.

Несколько примеров, к чему можно стремиться в сфере финансов:

1) Уровень ежемесячного дохода. Стоит зарабатывать больше, чем ты ежемесячно тратишь, и полностью избавиться от кредитов, которые все больше тянут в финансовую яму. Суть в том, чтобы у тебя оставались деньги сверх того, что ты ежемесячно тратишь. Так у тебя появится возможность постепенно создавать капитал и инвестировать. Это достигается повышением уровня твоей полезности как профессионала. Подробно мы поговорим об этом в главе «Деньги».

2) Разновидности заработка. Чем больше способов заработка денег ты умеешь использовать, тем лучше. Многие знают лишь один способ — найти работу. Между тем разновидностей заработка множество, приведу несколько:

- **Продать свои навыки/знания, научить чему-то.**
- **Создать свой продукт и продавать его.**
- **Перепродавать чей-то продукт дороже.**
- **Организовать мероприятие, собрать людей.**

Стоит понимать, что типов заработка множество. Не думаю, что ты уже испробовал их все. Для многих типов заработка не нужны изначальные вложения. Вообще ничего не нужно, кроме того, чтобы немного подумать. Я создал траблхакинг, как раз чтобы человек мог думать на основе пошаговой инструкции.

Давай введем измеримость. Я дал четыре разновидности заработка денег. Опробуешь их все — повысишь вероятность увеличения дохода. Мое скромное мнение, что фундаментально дело не в конкретных бизнес-идеях, а в самих методах извлечения дохода. Попробуй потренироваться и без первоначальных вложений заработать минимальную сумму каждым из методов. Например, тысячу рублей.

- Организуй тематическое мероприятие и собери людей в соцсетях.

- Обрети полезный навык и продай его. Даже массаж является весьма полезным навыком.
- Научи кого-нибудь своему полезному навыку.
- Купи что-то нужное людям дешевле, продай дороже.

Я не взял эти идеи на каком-то бизнес-тренинге. Ты удивишься, но я не был ни на едином бизнес-тренинге и никогда не учился бизнесу. Просто я пробовал это в жизни начиная с 15 лет. У меня не было первоначального капитала. Откуда его взять, когда мама учительница, а отца нет? Помимо основного бизнеса, для тренировки я организовывал чайные церемонии и музыкальные вечера, приглашал артистов. Учил ребят знакомиться с девушками. Перепродавал интернет-рекламу. Даже туристические туры в свое время организовывал. Да, все это кажется мелочами, но именно подобные вещи привели меня к тому, что я начал видеть, «где деньги».

Дело пошло? Регистрируй статус индивидуального предпринимателя и повышай обороты. Вот где пригодятся тренинги по продажам. **Суть бизнеса состоит в том, что у тебя есть нечто, что нужно людям, и люди готовы за это платить. Платят за пользу.** А то, что для старта бизнеса необходимо вложить уйму денег, — это миф: работай дома, работай в кафе. Куда вкладывать? Друзей обзвонить, в соцсетях написать — вложения не нужны. Попробуй, вдруг получится? Потом, может быть, посоветуешь мою книгу друзьям, скажешь: «Дружище, это работает, попробуй тоже!»

3) Количество свободного времени и уровень свободы передвижения. Сколько дней в месяце/году ты можешь выбирать, чем тебе заниматься? Уровень свободы передвижения значит, что ты можешь завтра взять и улететь в Таиланд, просто потому что захотелось. Для среднего человека метод повышения уровня свободы — смотреть в сторону интернет-профессий и дистанционной работы. Мы поговорим об этом в главе «Деньги».

4) Пассивный доход и инвестирование. Это когда ты можешь вообще не работать, а деньги гарантированно поступают и будут поступать либо десятилетия, либо всю жизнь. Например, деньги от сдачи квартиры в аренду, от облигаций, от банковских вкладов, от твоего бизнеса, который функционирует без твоего участия. Хорошее дело вкладывать деньги в расширение своего бизнеса, если таковой имеется. Далее автоматизировать его до такой степени, чтобы лишь считать прибыль.

Но как начать инвестировать?

- Для начала создай пассивный доход размером в тысячу рублей в месяц, чтобы понять, что это такое и что это в принципе возможно. Для этого в среднем необходимо 70–100 тысяч рублей.
- Затем найди способы увеличить доход до минимального прожиточного минимума, скажем, тысяч до двадцати в месяц.
- Затем увеличивай доход до уровня комфортной жизни (70–100 тысяч).
- В результате приди к тому уровню пассивного дохода, при котором можно будет заниматься чем угодно и больше не зависеть от денег.

В вопросах инвестирования тебе помогут только друзья-миллионеры, которые уже инвестируют. И боже тебя упаси обращаться за советом по инвестированию к людям, которые не имеют дохода хотя бы миллион в месяц. За советами по инвестированию можно обращаться только к самым богатым людям, которых знаешь либо ты сам, либо твои друзья.

Остальные могут посоветовать тебе что-то вроде пирамиды «МММ», Форекса и тому подобных суперметодов по быстрому опустошению твоих карманов. Дополнительно можно пройти тренинги по инвестированию.

Самый надежный вариант, конечно же, недвижимость. **Сдача в аренду всего лишь одного маленького магазинчика может обеспечить гарантированный доход на всю жизнь. Осталось только создать бизнес и заработать на этот магазинчик. Мой друг недавно купил на аукционе по банкротству торговый центр площадью более двух тысяч квадратных метров за восемь миллионов рублей.** И купил он его потому, что об этом аукционе никто не знал. Банкротство проходило в маленьком областном городе, где недавно разорилось градообразующее предприятие. Недавно я ездил в город, где стоит этот торговый центр, там сейчас находятся строительный и мебельный магазины.

Мы ехали с друзьями на автомобиле стоимостью в те же самые восемь миллионов, и я сказал: «Ребята, а вы знаете, что этот торговый центр стоит столько же, сколько ваш автомобиль?» Стоит ли говорить, что доход от одного такого объекта обеспечит человека на всю жизнь? Но нет, большинство купит себе на первые деньги дорогой автомобиль, чтобы покрасоваться перед окружающими. Мы еще поговорим об этом в следующих главах. В этой книге будет много информации о деньгах, так что читай внимательно и веди конспект.

Главное, остерегайся мошенников! Пока есть жадные, глупые и ленивые люди, у мошенников всегда будут клиенты. Помни, что не бывает какого-то волшебного фонда, в который ты вкладываешь деньги и через месяц получаешь в два раза больше. **Если бы был такой способ, о нем бы никто никогда не рассказал. И если кто-то говорит тебе красивыми словами: «Дай мне свои деньги, а я их приумножу», — то вероятность, что ты своих денег больше никогда не увидишь, очень близка к ста процентам.**

Также тебе стоит понимать, что торговля на бирже — это не пассивный доход, где целью является освобождение твоего времени для реализации других целей. Пассивный доход — это когда ты почти ничего не делаешь, а деньги гарантированно идут и гарантированно будут идти. Судьба большинства начинающих трейдеров — проиграть

все свои деньги в первые же месяцы. Чтобы выигрывать на бирже, необходимо серьезное образование, и его не получить на бесплатных курсах технического анализа.

На биржах работает психология толпы, а не фигуры технического анализа. **Биржа — это, прежде всего, жадность и страх. Страх растет — продают, и цена падает. Жадность растет — покупают, и цена растет.** Я знаю об этом не понаслышке, ведь моя компания разрабатывает искусственный интеллект, способный это анализировать. Например, сейчас мы создаем нейронную сеть, которая может определить панику на рынке до того, как кто-либо о ней узнает, и отправит SMS нашим клиентам, коими являются инвестиционные фонды.

Если взять сто человек, то девяносто девяти я строго рекомендую держаться от торговли на бирже подальше и вкладывать в более безопасные вещи: например, в облигации. Да и профессиональные трейдеры с опытом торговли под двадцать лет никогда не дают гарантий на доходность. Если по-честному оценить трудозатраты, то обычный бизнес намного легче трейдинга, какой бы заманчивой ни казалась торговля на бирже.

Для большинства торговля без образования ничем не лучше попытки обыграть казино. В честных казино шанс выиграть может быть больше, чем если Вася с района начитается статей в Интернете и решит стать трейдером. Вася обречен потерять все свои накопления. Зато на Васе прекрасно заработает биржа, на которой он откроет свой счет.

Кстати, замечал ли ты, что на трендовых (модных) сферах бизнеса часто больше всех зарабатывают те, кто обслуживает эти сферы бизнеса? Например, на криптовалютах больше всего зарабатывают криптовалютные биржи и продавцы оборудования, но никак не инвесторы в криптовалюты. Прекрасно зарабатывают те, кто обучает торговле криптовалютами. Уж поверь, я знаю криптомир

вдоль и поперек, а мои друзья пишут книги на тему технологии блокчейн.

Я скажу одно: не лезь в криптовалюты, если ты не являешься профессионалом. Но, что еще более важно, не верь аналитикам, мнениям экспертов, новостям и сигналам. Никто из них не знает, каким будет курс биткоина и других криптовалют. **Все их слова не более чем предположения. Если ты хочешь стабильно зарабатывать на криптовалютах, то лучше зарабатывай на других людях, которые хотят заработать на криптовалютах.**

А когда появятся другие бизнес-тренды, вспомни мой совет, может быть, будешь очередным миллиардером, пригласишь меня на свою яхту, расскажешь, как прочитал эту книгу, а потом спустя время придумал и реализовал гениальную идею. Буду рад приглашению.

Держись подальше от сетевого маркетинга, где тебя просят продавать чей-то продукт и формировать под собой «структуру». Если в гениальной идее «на миллион», которую тебе предлагает веселый и энергичный знакомый, есть система «позови друга — получи бонус», тебе стоит сильно призадуматься. **На сетевом маркетинге много и постоянно зарабатывают только владельцы сетевого маркетинга.**

А про то, что не стоит брать на свое имя чужие кредиты и любые долговые обязательства, в том числе долговые обязательства юридических лиц, можно я промолчу? Надеюсь, столь предусмотрительные люди не читают такие книги, как эта. Им некогда, они отдают чужие кредиты или сидят в тюрьме.

Старайся вкладывать деньги в то, что ты можешь контролировать, где тебя точно не кинут и не обманут. Если ты инвестируешь деньги в какой-то актив, то актив должен принадлежать тебе лично. Счет с акциями и облигациями должен принадлежать тебе лично; если ты полез в криптовалюты, торговый счет должен принадлежать тебе; недвижимость должна быть записана на тебя...

Если тебе предлагают перевести кому-то деньги под предлогом, что приумножат их и сделают тебя миллионером, скорее всего, ты своих денег больше не увидишь. Волшебных заработков не бывает. В сфере инвестирования надо все держать под своим контролем и в первую очередь думать о рисках, а затем — о доходах.

И главная инвестиция, которая будет приносить доход всегда, — это твой мозг, твои знания и навыки, твой профессионализм. Но тебе еще только предстоит понять, насколько хорошей инвестицией было прочитать эту книгу. В следующих главах я расскажу тебе, как мы увеличивали доходность бизнеса на несколько сотен процентов в течение месяца.

Глава 6.
ЗДОРОВЬЕ

Легко догадаться, что здоровье влияет на все, что мы делаем. Мы являемся теми, кем нас делает наше тело. Даже наше настроение в текущий момент создано за счет синтеза гормонов. А сами гормоны синтезировались за счет того, что в тело поступили питательные вещества, которые были переработаны внутренними органами, и на основе подсознательных механизмов мозгом был отправлен сигнал выделить именно этот набор гормонов.

Даже протекание процессов в мозге обосновано работой организма. Многие забывают это, отделяя свое «я» от своего тела. Вроде бы тело — отдельно, я — отдельно. **На самом же деле мы — это и есть наше тело со всеми внутренними органами и частями тела.** У нас есть руки, ноги, голова, в голове мозг, в туловище множество органов. И от того, насколько хорошо работают органы и системы организма, зависит все. Здоровье — это как раз показатель того, насколько хорошо работает организм. Здоровье — это биологический фундамент, на котором стоит «дом» нашей жизни. Не очень хорошая идея ломать фундамент, чтобы дом дал трещину.

Все прекрасно понимают, что здоровье — штука полезная. Но, когда ничего не болит и все нормально, довольно трудно прилагать усилия к заботе о здоровье. Обычно ребята начинают заботиться о здоровье, когда прижмет. Поэтому давай назначим такую цель заботы о здоровье, чтобы польза ее была очевидна уже сегодня. **Этой очевидной пользой я считаю энергичность и хорошее настроение в течение дня.**

Знакомо ли тебе состояние, когда ты проснулся утром и у тебя нет сил ни на что? Ты кое-как встал с кровати, чтобы отправиться по делам. Нет настроения, ничего не хочется, ничего не радует, нет энергии. Результативность дня равна нулю, потому что нет сил что-либо делать. Наша цель, чтобы таких дней в твоей жизни не было. **Мы рассматриваем здоровье как метод сделать так, чтобы ты был энергичен и счастлив.**

Стоит нарушиться хоть чему-то в работе органов, как жизнь уже не будет такой радужной. Для начала давай разберем коротко, какие вещи влияют на работу органов и систем организма. По убыванию приоритета пункты можно расположить так:

1. **Качественный сон.** Без восстановления организм будет истощен и слаб.

2. **Спокойствие.** Регулярные стрессы и нервное напряжение истощают организм и делают человека слабым.

3. **Спорт.** Умеренная нагрузка ведет к улучшению работы организма.

4. **Хорошее питание и достаток воды.** Как заправляешь автомобиль, так он и едет. Можно заправить отходами, можно заправить высокооктановым бензином первого класса.

5. **Дополнительные питательные добавки.** Витамины, полиненасыщенные жирные кислоты и протеин. Без некоторых дополнительных веществ организм не может осуществить необходимые химические реакции, и возникают болезни.

Если другими словами, необходимы:

1. **Восстановление сил.** Организму надо давать восстановиться, чтобы он мог эффективно работать.

2. **Питание.** Организму необходимо давать качественные питательные вещества для его работы. Нехватки даже одного элемента может быть достаточно, чтобы спровоцировать возникновение болезни.

3. **Тренировка.** Организм необходимо умеренно нагружать, иначе он ослабеет.

Если организму не хватает хоть чего-то для своей работы, то подсознание автоматически переходит в режим избегания проблем, в режим лени и депрессий. Но это еще только начало, финишем может стать болезнь.

6.1. Сон

Организму необходимо качественно восстановиться. Без этого об энергичности и хорошем настроении не приходится и мечтать. Нет никаких волшебных методов, как спать четыре часа и отлично себя чувствовать. Нет таблеток, которые можно выпить, и спать несколько часов. **Необходимо просто качественно высыпаться каждый день.**

Возникает вопрос: что надо делать, чтобы хорошо выспаться и восстановиться? Я собрал пять ключевых принципов.

1) Режим сна. Стабильный режим засыпания и подъема. Это фактор номер один. Если лечь спать в 3 ночи и проснуться в 10 утра, то за 7 часов сна выспишься условно на 4 балла из 10. Если лечь в 12 часов ночи, а проснуться в 7 часов утра, то за те же 7 часов условно выспишься на 8 баллов из 10. В два раза лучше! Если лечь в 10–11 часов вечера, а проснуться около 5 утра, то выспишься ты, скорее всего, просто идеально, на 10 баллов. Все дело в гормоне роста и мелатонине, который вырабатывается в полной темноте приблизительно с 10 вечера до 2 часов ночи.

2) Качество воздуха. Много кислорода, мало углекислого газа, высокая влажность воздуха, прохладная температура. Об этом мало кто задумывается, но этот фактор может заметно ухудшить восстановление организма. Просто открывай окно и проветривай помещение, в котором спишь, иначе всю ночь будешь дышать вредными выделениями своего организма. Особенно это актуально

для зимы. **Проветривать помещение необходимо минимум 3 раза в день.** Избыток углекислого газа и недостаток кислорода могут вызвать упадок сил и лень. Такое явление очень легко заметить, когда заходишь в некоторые помещения и сразу же хочется спать, хотя еще несколько минут назад был бодр и энергичен. Этот же эффект иногда возникает в автомобиле при закрытых окнах.

Есть даже специальные устройства — датчики углекислого газа, которые пиликают, когда помещение необходимо проветрить. У меня дома стоит такой. Еще важным фактором является влажность воздуха. Дело в том, что воздух во многих квартирах очень сухой, что влечет за собой «высасывание» воды из организма: **сушится и шелушится кожа, пересыхают слизистые, вместе с дыханием из организма уходит вода.**

Получается, что вместо отдыха сухость дает дополнительную нагрузку на организм и замедляет восстановление. А еще это старит кожу и провоцирует появление морщин. Если рядом с кроватью включен увлажнитель или мойка воздуха, то можно значительно повысить качество сна. Лично я почувствовал улучшение в первую же ночь.

Что касается температуры воздуха, думаю, тут все очевидно. Если очень жарко, всю ночь ворочаешься и не находишь себе места. Если холодно — аналогично. Во время сна должно быть комфортно и немного прохладно.

3) Любимый человек. Если парень спит в одной кровати с девушкой, то лишь этот фактор может значительно ухудшить качество сна. Незаметно мы просыпаемся ночью из-за движений партнера. Я уже не говорю про храп, если таковой имеется. Мое мнение: нет ничего плохого в том, чтобы поставить две раздельные кровати либо спать в разных комнатах. Все равно во время сна люди спят.

4) Поза для сна. Можно всю ночь спать на боку, скрючив позвоночник, тем самым блокируя кровоток и смещая позвонки с

места. Можно спать на животе со скрученной набок шеей и отлично блокировать приток питания к мозгу. **Необходима правильная поза для сна, где позвоночник будет находиться на прямой линии. Необходима ортопедическая подушка, подогнанная под твою шею, и ортопедический матрас.** Самая правильная поза для сна — на спине с подложенными под колени и поясницу подушечками.

Если же рассматривать позу на боку, то необходимо зажать коленями подушку, чтобы одна из ног не выходила вперед другой, и положить подушку на уровне талии, чтобы не скручивать тазовую область позвоночника. Несоблюдение этих простых вещей может стоить качества сна и качества кровоснабжения органов. Неправильная поза для сна может повлечь перекосы в теле, серьезные мышечные спазмы, смещения позвонков и глубокие морщины на лице.

5) Тишина и темнота. Пожалуй, это самый очевидный пункт. Необходимо спать в полной темноте. Особенно отмечу слово «полной». **Критерий темноты очень прост — ты открываешь глаза и не видишь абсолютно ничего.** Шторы на окнах должны полностью блокировать любой свет с улицы. Не должно быть никаких включенных лампочек. Если возможности создать полную темноту нет, то используй маску для сна, только имей в виду, что в районе носа многие маски пропускают свет. Можно использовать какой-нибудь тонкий шарф, который, в отличие от маски, полностью защитит глаза от света.

Когда ты открываешь глаза, ты должен видеть полную темноту, иначе восстановление твоего организма будет происходить значительно хуже. Со звуками все аналогично — полная тишина. Если нет возможности организовать тишину, используй затычки для ушей — беруши. Лучше всего силиконовые или восковые.

От качества сна зависит восстановление организма. **От качества сна зависит то, в каком настроении ты проснешься завтра и сколько у тебя будет энергии.**

Но давай рассмотрим очень важный момент. Что делать, если все же **не выспался и плохо себя чувствуешь?** Такие ситуации происходят регулярно, причины могут быть разными. Бывает, что просто не выспался, бывает, что ночь была очень веселой. И либо весь день пойдет насмарку и придется упиваться кофе, либо надо что-то с этим сделать сразу же после подъема. Давай я расскажу тебе, что я делаю, если обнаруживаю, что проснулся с энергичностью от 1 до 5 баллов, то есть разбитым, депрессивным и с плохим самочувствием. Мой алгоритм дает большую нагрузку на сердечно-сосудистую систему, поэтому, если есть сомнения, проконсультируйся с врачом.

Алгоритм «Перезагрузка»

0) Идентификация. В момент просыпания, находясь в кровати, я понимаю, что проснулся разбитым и ужасно себя чувствую. Оцениваю балл своей энергичности и, если он ниже 5, приступаю к выполнению первого пункта.

1) Перезагрузка. Если есть свободный час, сразу после пробуждения я включаю особую мелодию в наушниках и снова ложусь спать. Мелодия называется **«Исцеление: по волшебной реке» (Андрей Патрушев).** Аналогов по силе воздействия я не нашел и использую ее уже 9 лет. Слушать мелодию надо исключительно в наушниках. Ссылка будет на бонусном сайте*. Мелодия оказывает специальное звуковое воздействие, и через час я просыпаюсь в совершенно другом настроении! Мелодия сделана таким образом, что во время звучания быстро засыпаешь, а по завершении — просыпаешься. Случается так, что до «Перезагрузки» я был абсолютно разбитым, а через час прекрасно себя чувствую. Данная процедура является ключевой в моем алгоритме.

2) Стакан воды. Сразу же после чистки зубов выпиваю стакан чистой воды, поскольку с утра организм обезвожен.

3) Сладкое. Быстро съедаю крошечную порцию чего-то сладкого, чтобы были силы на тренировку. Обычно это один фрукт либо горсть

сухофруктов. В крайнем случае пара конфет или шоколадка.

4) Разминка. Легкая разминка и растяжка. В течение одной минуты разминаю ноги, руки, шею, чтобы ничего не повредить во время тренировки.

5) Кардиосиловая тренировка «Табата» на 8 минут. Видео я разместил на бонусном сайте*. Тренировка удобна тем, что можно делать ее дома. За 8 минут она заставит тебя вспотеть и запыхаться. Кровь забегает, и энергичность заметно поднимется. Вместо этого пункта можно использовать пробежку на улице быстрым темпом в течение 10 минут.

6) Холодный душ. После кардиотренировки ты вспотеешь, и холодный душ будет казаться очень приятным делом, даже если ты никогда не закалялся. Но будет достаточно и контрастного душа: чередуешь холодную и теплую воду.

7) Завтрак. Рекомендации по питанию будут приведены в этой главе далее. По желанию — чашка кофе.

Все пункты необходимо выполнять в строгой последовательности. В моем случае алгоритм работает всегда. Это значит, что, если я проснулся разбитым и ужасно себя чувствую, уже через полтора часа я буду чувствовать себя прекрасно. Но я отлично понимаю, что первый пункт, где нужно доспать еще один час, будет неактуален для многих. Поэтому, если нет свободного часа утром, начни с пункта два, и эффект будет сопоставим. Первый пункт затем можно будет выполнить в обеденное время. Серьезная утренняя кардиосиловая тренировка вкупе с холодным душем приведет в чувство любого и из любого начального состояния.

6.2. Стрессы

Ругань, страхи, томительное ожидание, агрессия... Эти факторы вызывают нервное напряжение и мобилизацию сил организма. На это

тратится огромное количество энергии, которая могла бы пойти на внутренние нужды организма, в том числе иммунитет. У некоторых людей часто наблюдается закономерность: **понервничал и заболел.** Ты когда-нибудь задумывался, почему так происходит? Причина кроется в бесполезной трате энергии на напряжение нервной системы.

Но многие из нас живут в условиях, где стресс — неотъемлемая часть жизни. Следует понимать, что разовые стрессы — это одно, а регулярные стрессы — это совершенно другое. Регулярные стрессы могут, без преувеличения, убить человека. Нельзя допускать регулярного повторения стрессовых ситуаций на работе. Аналогично в любых сферах жизни. К сожалению, у ряда людей источником ежедневного стресса является семья: ругань, истерики, манипуляции и прочее. И это очень печально. Стресс не проходит бесследно, стресс — это гарантированная потеря здоровья не в будущем, а уже сейчас.

Помимо очевидных стрессов, есть маленькие стрессы с тем же вредным эффектом. **Опаздывать, бежать сломя голову, волноваться, суетиться.** И так каждый день. Посмотри на людей в метро — каждый второй в стрессе. Вопрос: зачем? Можно выходить из дома пораньше и не торопиться. Эффект от таких, казалось бы, мелочей все тот же — растрата сил организма на бесполезные действия и напряжение.

Стоит проводить каждый свой день в тех местах и с теми людьми, с которыми ты не испытываешь страха, злости, напряжения и любого другого дискомфорта. Счастливая, спокойная жизнь сохранит твое здоровье и работоспособность на многие годы.

6.3. Место проживания

Город, в котором ты живешь, может сильно влиять на общее самочувствие, работоспособность и уровень здоровья. Если сравнить

два разных места жительства, разница в работоспособности может зашкаливать. Где-то невероятными усилиями удается работать пару часов, потому что очень быстро устаешь и клонит в сон, а где-то удается работать весь день с отличным настроением.

Для меня написание этой книги — сложный и энергозатратный процесс. Я вернулся в свой родной город-миллионник и забросил написание этой книги. Причем я чувствовал себя нормально, но не было достаточных сил сделать рывок и приложить сверхусилие. Поэтому сейчас я приехал на море, чтобы дописать эту книгу. Удивительным образом тут я могу работать почти весь день. Продуктивность увеличилась в несколько раз. И я прекрасно понимаю, что дело тут не в море, а в работе организма. Где-то организму хорошо, где-то плохо.

В течение одного и того же дня в одном городе человек может достичь одних результатов, в другом городе — в два-три раза бóльших результатов. Причем неважно, в какой сфере. Он может заработать больше денег, получить больше впечатлений, больше достижений в спорте, в обучении... **Мы меняем энергичность на достижения, и разница может быть огромной.** Я не призываю переселяться в теплые страны, просто имей в виду, что город на тебя влияет, и постарайся чаще бывать на природе.

6.4. Мышечные спазмы

В твоем теле около 640 мышц. **От перенесенных стрессов, страхов, перенапряжения, неправильной осанки и неудобной подушки с матрасом часть их спазмируется**. Это значит, что они напрягаются и больше не расслабляются, если с этим ничего не сделать. Попробуй напрячь руку и подержи в максимальном напряжении хотя бы минуту. Чувствуешь, сколько сил на это тратится? Теперь представь: если в один момент времени у тебя спазмированы 10 мышц разом, сколько энергии организма они отжирают у тебя каждый день жизни? Это та

самая энергия, которая могла бы пойти на твои цели, но она бесполезно тратится на напряжение мышц.

Но бесполезная трата энергии организма — это еще полбеды. При спазме мышц пережимаются кровеносные сосуды и нервные окончания. Это приводит к нарушению питания связанных с ними внутренних органов. Зажим в области шеи влияет на мозговое кровообращение. Зажим в области таза влияет на половые органы. Едва ли человек от этого будет прекрасно себя чувствовать. Но и это еще не все. Зажатая мышца с одной стороны позвоночника может тянуть в свою сторону один из позвонков, зажимая нерв, отчего возникает боль.

Мы с тобой решаем вопрос, как сделать, чтобы ты каждый день был энергичен и счастлив. Для этой цели необходимо отсутствие спазмов. Поэтому, как бы ты ни относился к массажу, на него необходимо ходить каждую неделю. Причем не на массаж, где тебя погладят и расслабят, а на **спортивный массаж**, где тебе целенаправленно будут снимать спазмы. Эффективность массажа очень легко измерить: чем больше ты визжал от боли, тем эффективнее был массаж.

Первые несколько сеансов будет очень больно, затем, когда спазмы расслабятся, станет приятно. Но важно посещать такие сеансы каждую неделю, потому что за неделю, как идеально ни живи, все равно образуются спазмы и напряжения. Да, придется доблестно потратить тысячу рублей за сеанс, но твоя продуктивность стоит намного дороже.

6.5. Еда и вода

Удивлю тебя: тут не будет рекомендаций о полезном питании, и я не буду призывать вступить в ряды доблестных вегетарианцев. Ты и так знаешь, что для тебя полезно, а что вредно. Мы рассмотрим фактор питания, который практически никто не контролирует. В том числе строгие приверженцы здорового питания.

Бывало ли у тебя такое, что ты поел и тебя начало клонить в сон? Энергичность куда-то испарилась, и теперь есть лишь желание поспать. Или иначе: тебя неожиданно и без причины начало «отрубать» и клонить в сон прямо посреди дня. Еще полчаса назад ты был бодр, теперь не можешь ничего делать, потому что нет сил. С этими двумя проблемами сталкиваются все, в том числе те, кто питается идеально правильно.

Вопрос в том, как измерить правильность питания и объективную пользу. В главе «Цели» мы говорили о том, как важны конкретные цифровые показатели целей, и пример с едой — прекрасное тому подтверждение. Нет измеримых параметров — непонятно, куда двигаться, и непонятно, что делать. Вот что делать с этими двумя проблемами? Как питаться, чтобы после еды не вырубало? Как избавиться от «энергетических провалов» в течение дня? На эти вопросы и ответим.

Давай измерим итоговый результат: **нам нужно повышение энергичности после еды на определенное количество времени. Два критерия: энергичность после еды и время энергичности.** Если ты проснулся и энергичность была на 4 балла, поел, и через полчаса энергичность стала на 8 баллов, — это прекрасный результат. Но вторая часть результата — это время, которое данная энергичность будет держаться. Если через час случится «энергетический провал» обратно к 4 баллам, это будет печально.

Нет конкретных рецептов, которые подходят для каждого человека. Даже если я сейчас буду рекомендовать определенные продукты питания, они могут тебе не подойти. Бывает даже так, что в одно время подходят одни продукты, в другое — другие. И единственный очевидный способ вычислить, что даст тебе повышение энергичности на количество времени более трех часов, это провести аудит питания. **В идеале — найти блюда и продукты питания, которые всегда повышают и никогда не снижают твою энергичность, назовем их**

«энергетические блюда». Причем всегда на время от трех часов, в идеале — на шесть часов.

Прошу тебя обратить внимание на количество пищи. **Если ты съешь слишком большую порцию чего угодно, то потеря энергичности гарантирована.** Я не понимаю, откуда взялась традиция брать во время обеда суп, второе блюдо, салат да еще и десерт. После столь огромной порции гарантированно начинает клонить в сон, и потом еще долго не можешь ничего делать. **Возьми за правило съедать одно блюдо за один прием пищи. Сложи две ладони вместе — вот он, средний объем еды на один прием пищи.**

Упражнение «СПИСОК ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ БЛЮД»:

Предлагаю тебе совершить элементарное действие. Взять в руки бумагу и ручку или мобильный телефон. Перед каждым приемом пищи фиксировать название блюда, его количество и балл своей энергичности на текущий момент от 1 до 10. Поесть, через 30 минут после еды прикинуть, как возросла или уменьшилась твоя энергичность. Записать изменения. Далее ожидать «энергетический провал», когда энергичность снова снизится: чем позже он наступит, тем лучше.

Если данное блюдо в данном количестве повысило твою энергичность и эта энергичность держалась 3–6 часов, то выпиши это блюдо в свое меню и ешь постоянно. *Но ты будешь удивлен, что большинство блюд не дает энергию, а наоборот, забирает. Да и время энергичности от многих блюд не превышает одного часа. Особенно это касается сладкого. Найди оптимальное «топливо», дорогой друг. От «топлива» напрямую зависят твои результаты в течение дня.*

Я провожу данный аудит регулярно. Уже не записываю блюда, а просто отслеживаю результат. **Если после еды идет упадок сил, изжога, какой-то дискомфорт в животе, то это блюдо есть не стоит.** Это становится очевидно, когда обращаешь на это внимание.

Раньше я любил пельмени, но теперь понимаю, что порция пельменей снижает мою энергичность на 3–4 балла, и с 7 баллов я могу провалиться до 3-х. Мне не нужно, чтобы меня клонило в сон, поэтому я перестал их есть. Другое дело — рис, причем в моем случае белый рис. Если я с утра съедаю маленькую порцию обычного риса с вареными или жареными яйцами, то это повышает мою энергичность на 2–3 балла, и энергичность держится до шести часов.

Я не любитель изысканных блюд, мне нужен результат. Могу и в дорогом ресторане заказать просто рис. У меня нет задачи производить впечатление на официанта. Когда-то подобный эффект на меня производила гречневая каша, но потом почему-то перестала. Поэтому я и говорю, что блюда могут меняться. Рецепт должен быть твой. И результат, который ты получишь, того стоит.

На случай «энергетических провалов», когда без причины начинает клонить в сон, я использую следующий способ: ем фрукты или что-то сладкое. Через десять минут энергичность восстанавливается, но максимум на один час. В течение этого часа надо успеть нормально поесть.

Но едой дело не ограничивается. Можно употреблять «энергетические блюда» и все равно получать «энергетический провал». Причина тому — обезвоживание. Мало кто следит за этим. Вода необходима для работы организма как воздух, и, если воды недостаточно, включается режим сохранения энергии и тебя клонит в сон. Тебе это нужно? Чтобы чувствовать себя хорошо, необходимо пить от двух и более литров чистой питьевой воды в сутки. Суточная норма — 30 г воды на каждый килограмм веса, можешь умножить и получить свой минимум.

Первое, что стоит замечать, это **признаки обезвоживания:**

- пересыхание во рту;
- сухость кожи, трескание губ;
- ярко-желтый цвет мочи.

Есть признаки обезвоживания? Срочно выпей пару стаканов воды. Хорошая идея все время в течение дня держать в поле зрения бутылочку с водой и постоянно попивать из нее. **Достаточно запомнить, что за день необходимо выпить две литровых бутылки воды.** Можно купить себе красивую прорезиненную спортивную бутылку, которую приятно взять в руки, и постоянно держать ее на видном месте. Это кажется мелочью, но на самом деле результаты могут быть грандиозными, ведь без воды организм «впадает в спячку».

6.6. Витамины и добавки

Организму может не хватать какого-то элемента для восстановления тканей, и человек быстро стареет. Может не хватать элементов для поддержания сердечно-сосудистой системы, в итоге: низкий иммунитет, болезни, закупорка сосудов, бледный цвет кожи, ухудшение потенции. Хрупкость костей — от того же. Но больше всего нас интересует энергичность в течение дня, и от нехватки каких-либо элементов питания этой энергии может не быть. То же настроение напрямую зависит от достатка витамина D и белковых продуктов в пище.

Нехватка необходимых питательных веществ — это прямой путь к постоянному ощущению слабости и лени. Это неудивительно: организму может не хватать элементов для восстановления. Необходимо каждый день пить мультивитамины, Омега-3 и потреблять достаточно белка. Давай начнем с белка.

1) Белок (протеин). Можешь считать, что это самое главное, что необходимо получать с пищей. На крайний случай можно пропустить прием витаминов, но белок необходимо получать каждый день. Необходимо получать около 1 грамма белка на 1 килограмм веса ежедневно. Либо хотя бы 40 граммов в день.

Обращаю особое внимание именно на белок, потому что его недостаток может катастрофически повлиять на весь организм в целом. **Белок строит организм. Можешь считать, что ты состоишь из белка и воды**. Стоит понимать, что всему этому каждый день необходимо регенерироваться. Иммунные клетки состоят из белка, и, если белка недостаточно, не из чего создавать защиту организма. Даже сперматозоиды состоят, как ни странно, из белка, и от недостатка белка могут быть проблемы с плодовитостью.

С помощью белка полезные вещества транспортируются в клетку, в том числе кислород. Вот и представь, что будет, если эту транспортировку питательных веществ затормозить. И теперь самое веселое: **без белка преобразование углеводов и жиров в энергию невозможно. В результате — слабость и лень, чего нам абсолютно не нужно.**

Признаков недостатка белка множество: общая слабость и лень, выпадение волос, плохая кожа, нарушение кровотока, холодные конечности, проблемы с дыханием... (и дальше еще список на пару страниц). Чтобы восполнить дефицит белка, можно купить спортивный протеин и просто пить коктейль в любое время дня после еды. Лично я заказываю протеин исключительно из США, поскольку у нас в магазине запросто можно купить подделку и никогда не узнать об этом.

Можно есть куриные яйца из расчета, что одно яйцо содержит около 6 граммов белка. **То есть где-то семи яиц вполне хватит для набора минимальных 40 граммов белка.** Яйца считаются идеальным источником белка со стопроцентным усвоением, также довольно практичным: можно сделать яичницу, можно есть яйца вареными, можно добавлять в блюда. Также, само собой, белок содержит мясо. Но стоит выбирать нежирное мясо вроде куриной грудки, которая на сто граммов содержит около 25 граммов белка. То есть для выполнения нормы грудки необходимо съесть около 200 граммов за день.

2) Витамины и Омега-3-полиненасыщенные кислоты. Я долгое время не понимал результат от принятия мультивитаминов. Мое оценочное суждение: многое, что можно купить в аптеках, сделано из самого низкосортного сырья либо является «подкрашенным мелом». По виду капсулы никак не отличить низкосортную подделку от качественных витаминов. Таким образом, можно пить витамины и не получать никакого эффекта. Не понесешь же ты витамины на экспертизу? Но даже аптечные витамины лучше, чем ничего.

Моя логика в этом вопросе такова. Если в России продавать низкосортный продукт, будем честны, ничего не будет. Если то же самое делать в США, то это очень хороший тюремный срок и многомиллионный штраф. Поэтому шанс наткнуться на подделку в США гораздо ниже. Несколько лет назад я впервые заказал витамины прямиком из США и впервые ощутил эффект от витаминов. В первый же день! Повысилась энергичность, устойчивость к стрессам, поднялся иммунитет, повысилась выносливость. Почему же, интересно, я не получал такого же эффекта от аптечных витаминов? Можно только гадать.

Мы покупаем витамины ради результата, а не ради красивой этикетки. **Измеряй самочувствие после приема витаминов точно так же, как я предлагал измерять энергичность после еды.** Так станет очевидно, что от одних витаминов нулевой результат, от других — явное и ощутимое повышение продуктивности в течение дня. Причем тебе может не подойти то, что подходит другим.

Что касается Омега-3-полиненасыщенных жирных кислот, то ежедневный их прием ключевым образом сказывается на всех внешних и внутренних тканях. И если здоровье кожи, волос и ногтей еще не так важно, то от сосудов и капилляров зависит питание всех твоих органов. Именно Омега-3 поддерживает сосуды и капилляры в порядке. От Омега-3 зависит и энергичность, потому что недостаток этих кислот влияет на проводимость нервной системы. Омега-3 и мультивитамины критически необходимы организму каждый день.

На бонусном сайте * я разместил для тебя конкретные марки мультивитаминов и Омега-3, которые я выделил для себя за несколько лет поисков.

6.7. Стимуляторы

Это не относится напрямую к теме здоровья, но напрямую относится к результату, ради которого мы изучаем тему здоровья, — энергичности. Есть множество различных травок и добавок, но уверен, что никто не будет их использовать на постоянной основе, поэтому мы даже не будем их упоминать. Самые оптимальные стимуляторы — чай и кофе.

1) **Кофе.** Прекрасная идея с утра выпить чашку натурального кофе, чтобы повысить продуктивность. Ключевое слово — «натурального». Я думаю, для тебя очевидно, что в быстрорастворимом кофе что-то не так. Иначе почему оно так дешево стоит? Оно изготавливается из отходов производства кофе. Логично, что полезных веществ там не остается.

К кофеину возникает привыкание, но, исходя из того, что нет заметного вреда для организма, лично я готов с такой зависимостью мириться. Но есть и очевидный минус, который стоит учитывать с каждой кружкой кофе — обезвоживание. Ты ведь замечал, как пересыхает во рту и хочется пить? **Если ты выпил одну чашку кофе, то тебе сразу же необходимо выпить стакан чистой воды.**

Повышение энергичности после порции кофе, как правило, держится около одного часа. Но не стоит без необходимости заказывать еще одну чашку кофе, это уже может истощать организм. Имей в виду, натуральный кофе — это хорошо, но в меру. Пить пять кружек кофе на дню — прямой путь к истощению организма.

2) **Чай мате.** Это мой любимый чай, потому что имеет один ключевой эффект — дает высокую продуктивность на срок более шести часов, а

иногда больше. В отличие от кофе, который дает эффект лишь около одного-двух часов. Я и сейчас, во время написания этой главы, пью этот чай, и это позволяет мне работать уже шестой час кряду, а силы не заканчиваются.

Но временем тонизирующего эффекта полезные качества чая мате не заканчиваются. Практика показала, что мате **повышает концентрацию внимания и снижает эмоциональность**. Можно уткнуться в работу и не отвлекаться ни на что много часов подряд. В результате удается заниматься довольно скучными, рутинными вещами, доводя дело до конца. Это гениальное средство для обучения и кропотливой работы. Почитай о нем в Интернете. Мало даже тех эффектов, которые я описал, чай мате очень полезен для организма. Другими словами, это лучший стимулятор, который только можно представить. **Можно получить до десяти часов эффективной работы даже над скучными, рутинными делами.**

Упражнение «МАТЕ»:

Найди в своем городе чай мате, его продают в крупных чайных магазинах. На текущий момент я пью мате следующих брендов: Mate Factor, Guarani, Reserva, Pajarito. Но, если не найдешь их, бери любой другой. Не покупай чай на развес, только в упаковке. Купи аксессуары для его заваривания. Для этого требуется специальная трубочка «бомбилья» и как минимум стакан. Нет необходимости покупать тыкву «калабас», это скорее для красоты, подойдет обычный стакан. Выпей этот чай за десять минут до начала работы либо обучения. Либо пей во время работы. Прошу тебя пить этот чай не ради вкусовых ощущений, а ради полезного эффекта. Мате бывает горьковат.

Чай мате имеет еще один плюс. Дело в том, что им можно успешно заменить легкий алкоголь. И, в принципе, порция чая заменяет бутылку пива. Таким образом, можно постепенно отказаться от алкоголя. Это работает в варианте с чаем мате, с обычным чаем — не очень. Более того, сама церемония мате предполагает, что чай

заваривается в тыкве, люди садятся в круг и передают друг другу эту тыкву. Лично я таким образом уговорил выпивающих друзей вместо алкоголя испить этот чай, и удалось заменить алкогольные посиделки на чайные.

У кофеиновых напитков есть одно свойство: они прекращают давать тонус, если пить их каждый день. Поэтому, если эффект от кофе и чая прекратился, просто сделай перерыв на один день.

6.8. Физическая сила и выносливость

Чтобы прилагать усилия, необходимо понимать выгоды. Лично для меня фраза «надо заниматься спортом» — это фраза ни о чем. Давай разбираться.

Легко заметить, что спорт стимулирует кровообращение. В результате происходит усиленное питание всех органов и систем организма. Укрепляется опорно-двигательный аппарат. Укрепляются артерии, сосуды, капилляры, и риск любых заболеваний, связанных с сердцем, уменьшается на порядок. Мужская потенция напрямую зависит от качества работы сосудов и капилляров.

Но мало даже этого: за счет повышения уровня мужского полового гормона (тестостерона) заметно повышается сексуальное влечение к противоположному полу. Спорт запускает процесс регенерации тканей: усиленно обновляется кожа, волосы, и даже глаза становятся более «ясными». Человек, без преувеличения, становится моложе. За счет усиленной регенерации тканей замедляются процессы старения. За счет совокупности факторов усиливается синтез гормонов радости, от чего человек, занимающийся спортом, более веселый и энергичный.

Все это ты получаешь просто оттого, что три раза в неделю посещаешь тренажерный зал и около пяти минут с утра посвящаешь утренней зарядке. Поистине, это лучшее вложение времени, которое отражается на всех сферах жизни. Конечно же, это не отменяет всех

остальных факторов улучшения здоровья. Но спорт является гениальным методом повысить энергичность и уверенность в себе.

Наверняка многие задаются вопросом, почему тренажерный зал. Почему, например, не спортивные танцы или баскетбол? Вообще, любой спорт, где ты «вспотеешь», подходит. Но есть вопрос эффективности. Стоит понимать, что есть два типа нагрузок: силовая и кардионагрузка. И максимальный результат для здоровья дают обе эти нагрузки разом. Бывает так, что какой-то спорт дает только один вид нагрузки, и это не очень правильно. Это, конечно же, лучше, чем ничего, но стоит понимать, что можно усилить результаты для здоровья как минимум вдвое.

Например, бег — это кардионагрузка, но не силовая. Бег повышает выносливость, но не силу. Йога — это в основном растяжки и немного силовой нагрузки. Тут мы приближаемся к еще одному фактору — **привыканию к нагрузкам.** Возьмем йогу. Йога повышает силу и выносливость, но до определенного уровня, дальше вес своего собственного тела становится привычным. **Рост силы и выносливости прекращается, человек остается на одном уровне.** Танцы, теннис, футбол, разные игры — это прекрасно, но эффект привыкания к нагрузке аналогичен.

Когда человек только начинает заниматься тем же футболом, то первое время, пока ему сложно, идет рост силы и выносливости. Но в какой-то момент через несколько месяцев ему становится легко, и рост прекращается. Остается лишь поддержка текущего уровня выносливости. Тренажерный зал — это постоянное повышение рабочего веса, постоянное повышение нагрузки, постоянный рост силы и выносливости.

Это и кардиотренировки на беговой дорожке, и растяжки, и силовые упражнения с постоянным повышением веса. **Организм не успевает привыкнуть, поэтому полезный эффект для здоровья более устойчив. Но есть и еще один эффект. После тренажерного зала происходит гормональный всплеск, и ты становишься крайне**

энергичен следующие два дня. Следовательно, можешь достичь больших результатов. А если заниматься три раза в неделю, то можно каждый день оставаться сверхэнергичным. Поэтому даже если ты занимаешься каким-то другим спортом, то параллельно ходить в тренажерный зал — прекрасная идея. Главное, не жадничай — ограничь тренировку в тренажерном зале шестьюдесятью минутами.

Полезные эффекты от спорта очень наглядно заметны на людях преклонного возраста. Есть, по большему счету, три вида дедушек. Некоторые дедушки толстые и дряблые, как бы «расплывающиеся» или «киселеобразные». Некоторые дедушки похожи на «сухофрукт», они словно ссохлись, и у них висит кожа. А есть спортивные дедушки. На спортивных дедушках очень заметны полезные эффекты спорта. Недавно я увидел на пляже дедушку, которому более 70 лет. Он со школы регулярно занимается спортом. Бегает и ходит в тренажерный зал.

У него накачанное, рельефное тело, как у молодого мужчины. Видны бицепсы, кубики пресса, накачанная грудь — все как у профессионального культуриста. Нет обвисшей или дряблой кожи. Глаза блестят. Он бодрый, энергичный и постоянно прикалывается. Он на полном серьезе ходит по пляжу и знакомится с молодыми девчонками. Он выглядит лучше, чем многие мужчины в 45 лет, то есть он выглядит моложе где-то на 25–30 лет. Если бы он сбрил седую бороду, то выглядел бы как мужчина 40–45 лет. И меня даже не удивило, что он миллионер и имеет массу достижений в жизни. А еще у него уже есть несколько правнуков. Как тебе такая жизнь? Кто-то из стариков живет, кто-то готовится, сам знаешь к чему. Какой путь для тебя?

Еще одним важным моментом является **утренняя зарядка**. Я делаю ее каждый день по одной простой причине — она будит организм и повышает энергичность. Подойдет любая зарядка на пять минут. Мой рецепт: погнуться туда и сюда, размяться, сделать 30 приседаний, 30 отжиманий и 30 повторов упражнения на пресс. Элементарно и

приносит эффект. Кровь начинает бегать — энергичность растет. Энергичность растет — результаты в жизни растут следом.

6.9. Итоги главы

В данной главе много элементов. Поэтому я решил, что оптимально будет сделать «чек-лист», чтобы ты мог провести аудит своего здоровья и здоровья своих близких, отвечая на вопросы. Если в каком-то пункте есть проблемы, рекомендую решить их в ближайшие дни.

1. Ты ложишься спать раньше 12 часов ночи?
2. Ты проветриваешь помещение 3 раза в день?
3. Воздух в спальне достаточно увлажнен?
4. Температура воздуха в спальне комфортна?
5. Ты спишь в полной темноте и тишине?
6. Ты спишь один в кровати?
7. Ты спишь в правильной и удобной позе?
8. Ты делаешь утреннюю зарядку?
9. Ты принимаешь контрастный душ утром?
10. У тебя нет регулярных стрессов?
11. Ты хорошо себя чувствуешь в своем городе?
12. На этой неделе ты ходил на массаж?
13. Ты пьешь два литра чистой воды в сутки?
14. Твое питание дает тебе энергию или забирает?
15. У тебя случаются «энергетические провалы»?
16. Ты пьешь мультивитамины и Омега-3 жирные кислоты?
17. В твоем рационе набирается 40 граммов белка в сутки?
18. Ты занимаешься спортом 3 раза в неделю?

В этом списке все пункты являются важными, и проблемы с любым из пунктов могут вызвать вялость и плохое настроение. Но если из всех пунктов выделить **критически важные**, то они будут выглядеть так:

1. Ложиться спать до 12 ночи.
2. Еженедельно ходить на массаж.

3. Получать больше радости, меньше стресса.
4. Питаться едой, которая дает энергию.
5. День — спорт, день — отдых. Вспотеть 3 раза в неделю.

Наша цель — чтобы ты каждый день был в прекрасном настроении и уровень энергичности зашкаливал. Но если по каким-то причинам ты проснулся разбитым, то тебе может помочь мой **алгоритм «Перезагрузка»**:

1. Ложишься спать еще на один час, слушая в наушниках мелодию «Исцеление: по волшебной реке».
2. Просыпаешься, выпиваешь стакан воды.
3. Съедаешь крохотную порцию сладкого.
4. Выполняешь разминку в течение одной минуты.
5. Проводишь кардиосиловую тренировку «Табата» на 8 минут.
6. Принимаешь холодный или контрастный душ.
7. Завтракаешь, пьешь кофе либо чай мате.

Надеюсь, этой главой я охватил все, что может сделать тебя энергичнее, улучшить твою внешность и твое настроение. И не забывай о своих родителях, стариках, близких и друзьях. Для их здоровья и благополучия может быть необходима информация из этой главы. На любые жалобы о здоровье, настроении, вялости, отсутствии сил просто давай почитать эту главу.

Бонусные материалы: https://volochkov.ru/bonus

Глава 7.
НЕТВОРКИНГ И ДРУЖБА

Кто-то поможет устроить ребенка в школу, кто-то поможет решить юридическую проблему, кто-то поможет с работой, кто-то поможет победить конкурентов. В СССР было даже такое понятие — «блат», когда дефицитные товары доставались через знакомых. Это как раз пример нетворкинга. Нетворкинг нам будет необходим как метод познакомиться и наладить дружбу с единомышленниками, которые смогут помочь тебе быстрее достичь целей.

Если разложить нетворкинг на составляющие, то получится несколько пунктов:

1. Планирование знакомств и целей на знакомства. Выбор мест: тематические конференции, мероприятия и сообщества. Избирательность в знакомствах: четкое понимание, где знакомиться, с кем и для чего.

2. Умение знакомиться и производить приятное впечатление. Находить общие темы разговора и сближаться до уровня друзей.

3. Знакомые знакомых. Не просто пользоваться своими связями, а еще и связями знакомых.

4. Умение дружить и делать добро людям. Чтобы люди были тебе благодарны, чтобы люди были готовы помочь.

Другими словами, **нетворкинг — это умение дружить с пользой**. У тебя есть близкие друзья, и когда-то ты с ними познакомился. Проблема в том, что обычно люди полагаются на судьбу. Но какой смысл полагаться на случайные факторы, если можно пойти и

целенаправленно познакомиться с людьми, которые будут тебе полезны? Более того, ты им будешь полезен.

7.1. Планирование дружбы

В этой книге мы рассматриваем знакомства как способ найти единомышленников. Тебе нужны люди с такой же целью, как и твоя. А еще лучше подружиться с людьми, которые уже достигли нужной тебе цели. Обычная человеческая дружба с единомышленниками автоматически превратит тебя в такого же, как они.

Многие ребята имеют страхи знакомства, поэтому мы будем рассматривать только комфортные методы с минимальным приложением усилий. Возьмем самое простое и очевидное:

1) Тематические мероприятия. Прийти на тематический тренинг. Поучаствовать в конференции, фестивале, выставке. Возьми с собой друга за компанию, если скучно идти одному. Твои единомышленники будут там. Есть общая тема для общения — рано или поздно ты с кем-нибудь познакомишься. Достаточно лишь там находиться физически. Чем больше мероприятий ты посетишь, тем больше шанс познакомиться. Старайся узнать о неформальных встречах этого сообщества. Например, ребята идут играть в настольные игры — иди с ними. Едут на сплав? Езжай с ними. Знакомство произойдет автоматически. Как правило, даже не нужно ничего делать.

2) Забытые знакомые. Если ты посмотришь список друзей в соцсетях, среди сотен людей можно найти единомышленников. Аналогично контакты в телефоне. Кто-то занимается бизнесом, кто-то спортом, кто-то путешествует. С кем-то ты учился, с кем-то тусовался, с кем-то общался по работе, кого-то знаешь с детства. Ты уже с ними знаком, достаточно позвать встретиться.

3) Интернет-сообщества. Одно из немногих полезных свойств соцсетей заключается в том, что ты можешь списаться с кем угодно.

Найди тематические группы, начни переписку с участниками, участвуй в обсуждениях. Бизнес, знакомства с девушками, спорт — выбор огромный. Если ты найдешь единомышленников, предложи встретиться вживую.

Все три способа совершенно реальны, комфортны и очевидны. Ничего не стоит поискать в соцсетях сообщества по интересующим тебя темам. Ничего не мешает полистать список контактов на предмет единомышленников. А поход на тематические мероприятия и вовсе можно назвать развлечением.

7.2. Впечатление на окружающих

Когда знакомишься с новыми людьми, важным фактором является то, какое впечатление ты на них производишь. За сотни тысяч лет человек научился беречь себя от опасностей, исходящих от других людей. Я никогда не задумывался об этом, пока не отследил, что мне достаточно одного взгляда на человека, чтобы понять, какой он. Слова тут не играют роли. Бессознательные механизмы за мгновение создают портрет человека. Безусловно, я не знаю биографию человека, но сразу вижу, что это за человек.

У тебя наверняка случались ситуации, когда ты шел где-то и увидел мужчину, при взгляде на которого четко понял, что это статусный человек, очень обеспеченный и уверенный в себе. Но ведь ты не знал его, может быть, он и не статусный, и не обеспеченный? Набор невербальных сигналов и его внешний вид дали тебе понять, что он имеет высокий статус. Нам важно научиться использовать подобные вещи для воздействия на окружающих.

Впечатление на окружающих создается за счет внешности и поведения человека. Человек транслирует какой-то посыл, и этот посыл видят все окружающие. Подсознание автоматически берет это на веру и не подвергает логическому анализу.

Практика показывает, что как человека восприняли изначально, так к нему и будут относиться. У каждого человека есть заранее заготовленные шаблоны взаимодействия с теми или иными людьми.

Если бездомный что-то сказал тебе своим хриплым голосом, ты уже знаешь, как реагировать. Вряд ли ты будешь с ним общаться. Максимум подкинешь пару монет.

К тебе наверняка подходили люди, которые хотели тебе что-то продать на улице. Заметь, человек еще не сказал ни слова, а ты уже знал, что сейчас он подойдет и ты пошлешь его подальше.

Иногда бывает так, что лидерскую позицию пытается занять человек, одетый в стиле «деревенский оборванец», и его очень не хочется слушаться. Возникает явное ощущение, что человек слишком много о себе возомнил и его надо скинуть с пьедестала.

Еще один пример. Парень идет по улице, одет в «батину куртку» на три размера больше, сутулится, худощавый. Ты посмотрел ему в глаза, а он тут же отвел взгляд. В том, как он двигается, чувствуются тревожность и сдержанность. Он как будто убегает от кого-то, хочет спрятаться. Какое мнение о нем складывается? У парня нет денег, потому что он не может себе позволить даже нормальную куртку. Человек боится. Человек слабый.

Его тело и жесты как бы транслируют: «Меня тут нет. Я слабый, я боюсь». Если бы он начал хвастаться, что его автомобиль «Бентли» сегодня на ремонте, ты бы поверил? Заметь, мы не знаем его биографию. Может быть, он на самом деле миллионер. Но тебе и не нужно знать его биографию: твое мнение о нем уже сложилось, и тебя будет трудно убедить в обратном.

Суровая правда жизни такова, что человек получает первоначальное отношение к себе исключительно в соответствии со своим внешним видом и поведением. Потом это отношение трудно изменить. Слова тут не играют роли. Если человека

определили в низкий ранг, его даже не станут слушать. Аналогично и обратное: если человека определили в высокий ранг, то часто начинают доверять всему, что он говорит.

Другое дело, когда лидерскую позицию занимает мужчина очень крепкого телосложения, похожий на бандита, с довольно суровым выражением лица и уверенными жестами. По неизвестной причине сбросить его с пьедестала не возникает ни малейшего желания, и ему разрешается быть лидером. Особенно если добавить к этому статусную одежду и умные слова.

В этой книге мы не гонимся за лидерством. Нам достаточно избегать ситуаций, когда тебя воспринимают слабым и низкостатусным. Нет необходимости излучать суперуверенность, будет достаточно, чтобы люди воспринимали тебя как приятного и уверенного в себе человека.

Проблема в том, что человек может быть о себе одного мнения, а окружающие — другого. Парень может думать, что он модный, а окружающие будут считать иначе. Есть такая пословица: «Истина не в устах говорящего, а в ушах слушающего». Цель состоит в том, чтобы окружающие воспринимали парня статусным и уверенным в себе, а не только он сам. Для этого есть гениальный способ — **спросить мнение у окружающих.**

Будет довольно странно спрашивать мнение о себе у других парней. Но поинтересоваться мнением знакомой девушки вполне приемлемо. Девушки лучше парней разбираются во внешнем виде. Используя наш излюбленный метод десятибалльной шкалы, можно измерить впечатление на окружающих.

Дословно можно спросить у подруги примерно следующее: «Если бы ты увидела меня впервые, что бы ты обо мне подумала? Сколько денег я зарабатываю в месяц? Оцени мой статус, мою уверенность по десятибалльной шкале от 1 до 10». Ответы могут открыть глаза. Затем уже можно предпринять меры по изменению ситуации. Либо убедиться в том, что все хорошо.

Давай разберем, из каких **элементов** состоит положительное впечатление на окружающих:

1. **Осанка.** Прямая спина.
2. **Взгляд в глаза.** Открытый, уверенный взгляд.
3. **Физическая форма.** Мышечная масса.
4. **Расслабленность.** Ощущение комфорта и расслабленности. Как следствие, плавные жесты.
5. **Статусные маркеры (понты).** Дорогой автомобиль и дорогие безделушки. Красивые женщины рядом. Общий стиль одежды и восприятие стоимости одежды.

Мы не стараемся уйти в дебри. Безусловно, пунктов может быть много, но этих пяти нам хватит за глаза. Наша задача не просто знать эти пункты, а уметь их использовать. Я люблю придумывать такие методы решения вопросов, которые бы убивали всех зайцев разом. Так мы поступим и на этот раз. Если работать над каждым пунктом по отдельности, будет потрачено слишком много времени и сил.

Осанка, расслабленность, уверенный взгляд в глаза, большая мышечная масса. Какое одно действие могло бы дать человеку все эти составляющие разом? Я думаю, ты уже догадался — это **тренажерный зал**. Мышечная масса растет, при правильных тренировках спины улучшается осанка, упражнения сами по себе действуют как массаж, и человек становится более расслабленным. **Но, главное, два дня после тренировки парень имеет повышенный уровень полового гормона тестостерон, что дает ему более уверенный взгляд и более уверенное поведение.**

Просто ходи в тренажерный зал три раза в неделю, и удивительным образом люди начнут воспринимать тебя иначе. Насколько ты помнишь из главы про здоровье, тренажерный зал и так является обязательным пунктом нашего чек-листа.

Остается вопрос со **статусными маркерами**. Сразу отмечу, что из пяти пунктов статусные маркеры — это только один пункт. Мы не гонимся за точными цифрами, но порядка восьмидесяти процентов результата — это добросовестно ходить в тренажерный зал три раза в неделю. На статусные маркеры приходится всего двадцать процентов результата. Поэтому не стоит расстраиваться, если у тебя нет автомобиля «БМВ» новой модели.

Кроме своих положительных свойств, статусные маркеры дают один побочный эффект. С одной стороны, статус повышается, с другой стороны, люди ниже статусом начинают завидовать. Если ты хочешь быть лидером, то, безусловно, дорогие автомобили, гарем фотомоделей и дорогие безделушки будут сильно в плюс. Но если ты просто хочешь, чтобы тебя хорошо воспринимали и уважали твое мнение, то будет достаточно поработать над внешностью. Достаточно не выглядеть бездомным.

Если откровенными понтами в виде дорогих автомобилей и безделушек можно вызвать зависть и испортить отношения с некоторыми людьми, то одежда вряд ли повлияет. Поэтому в первую очередь я рекомендую тебе поработать над своим стилем, используя обратную связь. Тебе необходимо взять с собой в магазин подругу, которая умеет красиво одеваться, и поставить ей задачу одеть тебя стильно. Для любой девушки такое предложение — настоящий подарок!

Помимо стиля в целом, для мужчины существует один универсальный вариант. Тот самый универсальный стиль, который всегда повышает статус, — классическая одежда. **Пиджак, рубашка, брюки, туфли — стандартный мужской набор.** Если взять самого последнего «колхозника», надеть на него пиджак, брюки, рубашку и хорошие туфли, он будет восприниматься совершенно по-другому. Проверено.

У меня есть друг, который умеет одеваться гениально. Он не изменяет своим привычкам и всегда одет в одно и то же. Рубашка на несколько размеров больше, которая выглядит как парашют. Брюки,

которые малы по длине и заканчиваются на несколько сантиметров выше ботинок.

Но изюминка его образа — это ботинки. На дачу свозят старую обувь и одежду, его ботинки как раз из этой истории. Когда-то они были черными, но это было очень давно. Мой друг очень похож на беспризорника. Умный, интересный парень, но его внешний вид ужасен. Между тем он не оставляет попыток познакомиться с девушкой и удивляется, почему от него убегают.

У этой истории хорошее завершение. Парня вытащили в магазин и переодели. Выбрали пиджак, рубашку, брюки и ботинки, а его старую одежду сожгли на счастье. Результативность его общения с девушками значительно возросла — они перестали убегать от него со словами «денег не дам».

Когда он плохо одевался, то был уверен, что одевается нормально, и удивлялся, почему люди разбегаются от него в разные стороны. На этом же друге я заметил и то, что одежда — это двадцать процентов результата. К нему начали относиться лучше, но из-за того, что он так же, как раньше, сутулился, прятал взгляд и оставался слишком худощавым, кардинальных перемен не было. Его просто перестали воспринимать как беспризорника.

В нашем обществе существует множество стереотипов.

- Бизнесмен — вор.
- Чиновник — взяточник.
- Военный — смелый.
- Мужчина — сильный, женщина — слабая.
- Все женщины хотят выйти замуж.
- Все мужчины — бабники.

Стереотипов очень много, но давай разберем стереотипы, касающиеся сортировки людей на основе внешних признаков:

- На дорогом автомобиле — значит, состоятельный.
- Нет автомобиля — значит, несостоятельный.
- Стильно одет — значит, обеспеченный.
- Дешево одет — значит, мало денег.
- В пиджаке — значит, серьезный.
- В очках — значит, интеллигент.
- Блондинка — значит, глупая.
- В короткой юбке — значит, свободных нравов.

Даже если человек знает эти стереотипы, он все равно их использует. Как минимум для быстрой оценки того или иного человека. И этим грех не воспользоваться. Если ты наденешь классический костюм, большинство незнакомых людей будут считать тебя более статусным и серьезным. Если к костюму добавить строгие очки, то будут считать серьезным и интеллигентным.

Если в этом же образе ты выйдешь из дорогого автомобиля, подавляющее большинство окружающих причислит тебя как минимум к топ-менеджерам какой-нибудь крупной компании. Прекрасный и простой инструмент воздействия на окружающих, если таковое воздействие требуется.

Но давай сконцентрируемся на нашей цели. Нам нужно уважительное отношение окружающих и высокий уровень доверия. Так будет легче знакомиться, легче дружить, легче общаться. Требуется всего два пункта: нормально одеваться и три раза в неделю посещать тренажерный зал. Все гениально и просто.

7.3. Создание дружбы

Давай разберем, на основе чего вообще создается дружба. На основе какого принципа люди, которые когда-то друг друга не знали, становятся близкими друзьями. Можно предположить, что друзей что-то связывает, есть общая симпатия и общие интересы. Но что за

сила объединяет людей? Почему даже с общими интересами люди не уживаются?

Стимул создания дружбы — общее удовольствие, общий кайф, общее занятие, которое, так или иначе, вызывает удовольствие. Давай разберем примеры:

1) Кто-то напивается вместе. Эйфория от совместного распития спиртного многократно зажигает лампочку «удовольствие», и люди становятся отличными собутыльниками. Не лучший пример дружбы, но он имеет место быть и крайне эффективен.

2) Кто-то ходит в баню: попариться, поделиться, что нового в жизни, вкусно поесть. Всего лишь общий поход в баню может создать дружбу. Все так же многократно зажигается лампочка «удовольствие».

3) Общее занятие, общая тема, в которой люди заинтересованы. Люди заодно, люди дополняют друг друга, люди помогают друг другу — вот она, дружба. Это может быть общее хобби, спорт, бизнес. Разговаривать на тему увлечения приятно, это сближает. Тем самым тренинги, кружки и даже тренажерный зал являются хорошими источниками друзей.

4) Даже просто приятный разговор может быть поводом для дружбы. Когда человек тебе рассказывает о себе, о своих мыслях, о своих трудностях, о своих достижениях, то он испытывает от этого удовольствие.

Повод для дружбы — совместное удовольствие. Если у человека многократно зажигается лампочка «удовольствие», то он начинает желать общения с тобой. Приятный разговор, приятное место, общие увлечения и стремления, общее дело — все это сближает. Понимая этот принцип, можно целенаправленно создавать удовольствия. В главе «Системный гедонизм» будет большой список вариантов.

Я — любитель бани. Душистые веники, горячий пар, прохладный бассейн — все это про меня. В какой-то момент я стал замечать, что приятная атмосфера бани укрепляет дружбу. Поэтому я обзваниваю друзей, деловых партнеров, людей, с кем хотел бы подружиться, и зову попариться. Иногда нанимаю профессионального парильщика. Это прекраснейший способ встретиться разом с несколькими людьми, усилить дружбу да еще и прекрасно провести время. Как еще один эффект — друзья хотят отблагодарить и тоже зовут с собой: кто на дачу, кто на рыбалку, кто на мероприятия. Чем не идея для сближения? Можно каждую неделю организовывать баню и собирать друзей — дело нескольких телефонных звонков.

Давай разберем другую сторону вопроса: как разрушить дружбу. Это полезно знать, чтобы не допускать досадных ошибок общения. Чтобы создать дружбу, нужно зажигать лампочку «удовольствие», а чтобы разрушить дружбу, нужно зажигать лампочку «боль». **Делай людям неприятно, и даже самый хороший друг будет избегать общения.** Вспомни, по каким причинам ты прекращал общаться? **Нытье, неадекватность, агрессия, неблагодарность, обилие просьб, неискренность, неуважение...** Каждый из этих пунктов может разрушить дружбу.

Делаешь добро людям — добро возвращается. Важен не сам факт знакомства, а то, что ты сделал для человека и каков уровень вашей дружбы. Никто не мешает оценивать уровень дружбы по десятибалльной шкале, как мы делали это с целями. Создать дружбу — такая же цель.

7.4. Поддержание дружбы

Дружба может угасать и становиться формальной. Если долгое время не общаться с другом, он становится чужим. Дружбу надо

поддерживать: быть в зоне видимости хотя бы раз в несколько месяцев.

Что мы обычно делаем для поддержания дружбы? Зовем в гости, делимся тем, что происходит в жизни, сами напрашиваемся в гости, приглашаем куда-то с собой... Можно позвать пообедать вместе. Можно позвать в гости, попить чайку и пообщаться. Можно позвать на мероприятие, на которое ты сам идешь. В баню, на природу, в путешествие. Идешь в интересное место? Зови друзей, это прекрасный способ чаще видеться.

Стоит понимать, что написать сообщение в соцсетях и поздравить с днем рождения, — это не поддержание дружбы. Даже телефонный звонок не совсем то. Гораздо лучше встретиться вживую и пообщаться. Поздравление с днем рождения вживую и вручение подарка — это несравнимо лучшее поддержание дружбы, чем написать что-то в Интернете. Присутствуй в жизни своих друзей, тогда добрая дружба может длиться всю жизнь.

7.5. Искренность

Есть большая разница между дружбой ради дружбы и дружбой ради выгоды. Скажи честно, любишь ли ты людей, которые хотят тебя использовать? Не думаю. Дружба — это всегда взаимообмен. Ты вкладываешься, в тебя вкладываются. **Мы ищем успешных друзей, которые ведут к цели, но не для того, чтобы воспользоваться, а чтобы просто дружить.** Нельзя познакомиться с человеком и чего-то от него хотеть. Никто не будет решать чужие проблемы: это заслуживается годами бескорыстной дружбы.

Будь бескорыстен, друг мой. И помни о главном: к твоей цели тебя ведет общение с друзьями, которые либо уже достигли твоей цели, либо тоже к ней стремятся. Просто дружи и просто общайся. Нет необходимости что-то делать специально, получай удовольствие от

общения с единомышленниками. Кто, как не они, больше всех поймут тебя и поддержат?

Глава 8.
ОБУЧЕНИЕ И УЧИТЕЛЯ

Человек создает себя сам. Саморазвитие и обучение полезным навыкам — это и есть способ создать себя. **Мы не рождаемся совершенными, и все совершенные в чем-то люди создали себя из несовершенства.** Никто изначально ничего не умел. Думаешь, миллиардер родился и пошел торговать фьючерсами, а будущий чемпион пошел выигрывать Олимпийские игры?

В течение жизни мы мало-помалу приобретаем навыки и знания, которые ведут нас к результату. Но возникает вопрос эффективности обучения. Многие люди учатся неправильно и не у тех людей, которые могут их научить. Мы уже затрагивали вопрос обучения в школе и университете. Там все понятно: необходимо иметь измеримые цели обучения. Но с применением полезных навыков в жизни все куда сложнее, чем просто иметь цели. Давай разбираться.

В какой-то момент жизни я начал активно обучаться. Ходить по тренингам, лекциям — всюду, где я предполагал получить навыки по интересующим меня темам. Я смотрел видео и читал книги. Но проблема состояла в том, что фактического результата я не достигал. Даже после тренинга по знакомствам я поймал себя на мысли, что не могу так круто знакомиться, как хотел бы. Безусловно, я становился умнее, потому что на тренингах давали полное объяснение, что конкретно нужно делать. Но я еще долго искал ответ на вопрос, почему у меня не получается эффективно применять навыки в жизни.

Мне очень хотелось прийти к профи, чтобы он мне рассказал, как делать правильно, и я стал таким же профи. Изначально моя логика

была такова: у меня есть цель, я иду учиться и узнаю, как этой цели достичь, потом иду и достигаю. Элементарно, правда? Но почему-то я успешно учился и не достигал. Либо достижения были минимальными и основанными на том, что я хотя бы в принципе начал совершать шаги к цели. Отчасти это было вопросом силы воли, но, даже применяя силу воли, мне казалось, что я стучусь в закрытую дверь и дело в другом. Ответ на этот вопрос я искал около десяти лет.

8.1. Тренинги и тренеры

Посетив десятки тренингов, я пришел к одной простой истине: зачастую **тренеры сами недостаточно глубоко разбираются в преподаваемой теме. Зачастую нас учат «шоумены».** У них есть красивые презентации, есть прекрасные ораторские навыки, их интересно слушать. От процесса обучения получаешь удовольствие, там весело. Но они не понимают сути. То, чему они учат, они взяли из книг, из других тренингов, но это не их жизнь. **Они не понимают глубину, они не прожили эти навыки в своей жизни.** Поэтому они не могут научить. Да, мне казалось, что я учусь и упражнения приближают меня к цели. Но в очень многих случаях это оказалось не так.

Плохой наставник может указать неправильный путь, и это отбросит человека в развитии на многие годы. Произойдет очень неприятная вещь: человек будет думать, что неправильный путь — это правильный путь, и в итоге расстраиваться от отсутствия результатов. Человек будет активно шагать не в сторону своей цели, а куда-то вбок. Но иногда шаги могут быть направлены в противоположную от цели сторону.

Но есть еще один немаловажный вопрос. **Если человек рассказал что-то дельное в той сфере, где он является профессионалом, то мы склонны верить, что и в других сферах жизни он является профессионалом. Но на деле может оказаться, что в других**

сферах он полный профан. Не стоит спрашивать советов по бизнесу у гениального тренера в тренажерном зале. Не стоит спрашивать советов по знакомству с девушками у гениального бизнесмена. **Каждый наставник — мастер своего направления, но не всех направлений разом.** В каждой сфере жизни, как правило, свой наставник. Очень редко попадаются люди, которые действительно прокачаны в нескольких сферах жизни.

Я уже не говорю про некомпетентных советчиков из окружения человека. Я не говорю про советы бабушек на лавочке на тему того, как соблазнить девушку мечты. Я не говорю про гениальные советы дяди Коляна из соседнего подъезда о том, как правильно вести бизнес. Я говорю про источники, которые имеют авторитетность.

Люди без денег ведут тренинги по бизнесу, неудачники затирают, как правильно жить. Чего только стоят «гуру-йога-монахи», которые могут научить абсолютно всему, потому что подключены к космической энергии. Теоретики учат, как получать результат в жизни. Чему, думаешь, они научат? Своим фантазиям. Об этом мало кто задумывается, потому что все выглядит красиво: **людям продают мечту, а на самом обучающем процессе внушают, что они идут к своей мечте.** Только сколько человек до этой мечты дошли?

Мы копируем своего наставника, и копирование красиво говорящего неудачника в обличье учителя, блогера, тренера, гуру и любого другого человека, который тебя чему-то учит, сулит большие неприятности. Гениальные наставники и гениальные тренинги есть, но их придется искать. Нельзя просто взять и найти хороший тренинг в Интернете. С высокой долей вероятности ты наткнешься на очередного шарлатана, который сделал себе хорошую рекламу.

Важно помнить, что наставник всегда научит тебя быть собой. Катастрофически важно учиться у людей, которые достигли высот в той теме, о которой говорят. Твоим наставником должен быть тот, кто имеет то, чего ты хочешь, не в теории, а на практике. Есть такая поговорка: «Если ты такой умный, то покажи

мне свои деньги». Задай этот вопрос гуру, восседающему в йога-центре, и ты услышишь много нового. Например, что деньги не нужны просветленным, — просветленные выше этого. Это не значит, что надо искать для занятий в тренажерном зале чемпиона мира по бодибилдингу, достаточно будет человека, который неплохо подкачан. Важно видеть, что человек имеет нечто на практике: если он это имеет, то может научить и тебя.

Как ты думаешь, может ли человек, который мало зарабатывает, учить тому, как много зарабатывать? Конечно, может, заодно научит быть собой и зарабатывать мало. Заработком львиной доли тренеров обычно и является проведение тренингов. Стоит понимать, что биография может оказаться фикцией, никто же не может проверить. Актерское мастерство, умение красиво говорить, умение зажигать публику, и вот он, тренер, который научит всему.

Любое обучение — это шаг к твоей цели. Но всегда держи в голове, что многие тренинги — это просто шоу, что резюме тренера может быть фикцией, а знания могут быть взяты с других тренингов, прочитаны в книгах и высмотрены в Интернете. Имей в виду, что действительно успешным ребятам нет никакого желания вести тренинги. Думаешь, миллионеру нужны несколько тысяч рублей? Едва ли. Они могут подсказать что-то по дружбе, но собирать стадионы и проводить тренинги в большинстве случаев они не будут. Также имей в виду, что не все успешные ребята ведут роскошный образ жизни и вечно пытаются показать, как они круты.

Если взять меня, то я пишу эту книгу потому, что пообещал написать книгу, и как-то так получилось, что я знаю некоторые вещи, которых больше никто не знает. Очень грустно будет унести эти знания с собой на тот свет и никому их не передать. Я не бизнес-тренер, я человек, который решил написать о своей жизни, и у меня нет особого желания собирать стадионы. Хотя, кто знает, может быть, эта книга многим понравится, и они попросят меня рассказать еще что-нибудь интересное.

Тренинги-шоу можно посмотреть, но стоит понимать, что ты пришел на шоу и теоретически тебя могут вести по неправильному пути. Критическое мышление тут очень помогает. Всегда проверяй знания на практике.

Лично я для выбора наставников и тренингов, которые они ведут, использую один простой принцип — рекомендации. **Я иду на те тренинги, читаю те книги, смотрю те видео, которые мне порекомендовали люди, уже достигшие цели, которой я хочу достичь.** Люди плохого не советуют, раз они уже прошли этот путь. Бизнесмен может посоветовать, у кого учиться бизнесу. Грамотный спортсмен посоветует, у кого и где тренироваться. Получить ответ на вопрос, где учиться, это дело пары телефонных звонков. Да что там звонков, можно в соцсетях написать нескольким людям и спросить рекомендацию.

Как ни странно, самые ценные обучающие материалы мне посоветовали люди, которые уже добились результата. Сам посуди, если человеку нужна помощь, а ты знаешь, где он может найти ответ, разве ты не дашь рекомендацию? Взять, например, эту книгу. Если тут есть ответ на важный для человека вопрос, разве ты не скажешь ему об этом? Обычно передо мной не стоит вопрос, что подарить на праздники близким людям, — я дарю любимые книги. Одной лишь книги «Успех» Филиппа Богачева я раздарил более десяти экземпляров. Часто это лучший подарок. В моей жизни были случаи, когда своевременно рекомендованная книга меняла человеку жизнь, и мне очень приятно, что косвенно я к этому причастен.

Упражнение «РЕКОМЕНДАЦИИ»:

Надеюсь, у тебя уже есть список навыков, которым ты хочешь научиться. Подумай, кто из твоих знакомых обладает этими навыками, и спроси у них, какие тренинги посетить и какие книги почитать. Можно спрашивать не только знакомых, но и незнакомых людей в соцсетях, которые гарантированно этот навык имеют.

Пару лет назад я был поражен тем, что один из известных бизнесменов дал мне ответ на мой вопрос. Я просто написал ему в соцсети и восхитился его успехами. Ты удивишься, но даже знаменитости готовы ответить на конкретные вопросы по делу. У них сотни тысяч подписчиков, но почти никто не задает вопросов по делу. Вести переписку со знаменитостями — довольно интересное занятие. Рассчитывай, что десять проигнорируют, но один может ответить.

8.2. Знакомый — лучший наставник

Несколько лет назад я не смог найти нужный мне тренинг в своем городе, и меня посетила идея: почему бы не использовать ресурс друзей и знакомых для обучения? Человек достиг цели, значит, он знает, как достичь цели. Обучение у знакомого может оказаться надежнее тренинга, ведь я уверен в том, что человек достиг цели: я вижу, как он живет, я знаком с ним лично.

Да, знакомый — не шоумен, у него нет никакой программы обучения и красивых презентаций. Но у человека есть главное — знание, как достичь цели. Если у него успешный бизнес, то он знает, как создать успешный бизнес. Ты видишь, как человек живет, ты с ним знаком, так что мешает научиться у такого человека? Это и есть лучший наставник. Среди твоих друзей и знакомых найдутся люди, успешные в нужных тебе сферах, и учиться у них ты можешь уже завтра.

Человек с деньгами научит зарабатывать деньги; человек, который имеет счастливую семью и успешных детей, научит, как создать счастливую семью и воспитать успешных детей; парень, который успешно знакомится с девушками, может научить знакомиться. Наставничество знакомых — это феноменально эффективный ресурс обучения. Тренинги и книги никто не отменял, но грамотные наставники в разных сферах жизни быстро приблизят тебя к

фактическому результату. Вопрос в том, как уговорить знакомого начать тебя обучать и как организовать сам процесс обучения.

Прежде всего, стоит понимать, что человеку всегда приятно учить тому, что он знает и умеет. Даже разговаривать на эту тему приятно. **Сама по себе просьба научить — это проявление уважения, это комплимент его достижениям. Для некоторых наставников ты будешь первым и единственным в жизни человеком, кто восхитился его успехами и попросил научить.** Безусловно, власть и деньги повышают самооценку некоторых людей до небес, но на моей практике один из трех соглашался мне помочь. Я сам много у кого учусь и не считаю себя всезнающим.

Удивительно: человек может быть выдающимся бизнесменом, который полжизни шел к этому, а ему никто никогда не сказал, что он молодец и на него стоит равняться. Его никто не попросил научить, зато люди толпами учатся на сомнительных тренингах. Твои успехи будут и его успехами тоже, и это может сильно сблизить вас и превратить обучение в дружбу. Давай разберем несколько методов, как можно попросить знакомого стать твоим наставником.

1) Стать помощником. Можно попроситься стать бесплатным помощником. Чтобы ты просто наблюдал, как правильно работать, и заодно учился. Достаточно сказать что-то вроде: «Я восхищаюсь твоими достижениями, хочу быть как ты. Хотелось бы стать твоим помощником. Могу бесплатно выполнять любые самые мелкие и рутинные задачи. Могу хоть кофе приносить, лишь бы потихоньку учиться, как правильно работать. Дай мне тестовый срок в один месяц, и я докажу, что могу быть полезен». Многие не откажутся от бесплатного помощника. Тем более знакомого, которому можно доверять.

2) Предложить деньги. Можно предложить оплатить работу наставника. Это платное, персональное консультирование. Например, ребята пикаперы обычно представляют из себя студентов, и

предложение денег для них — это настоящий подарок судьбы. Ты можешь купить любой интересный тебе навык у знакомых. Я недавно увидел, что знакомый умеет гениально показывать карточные фокусы, предложил ему денег, тот учил меня две недели, и теперь я тоже умею вызвать WOW-эффект в любой компании. Многие люди готовы продать свои навыки, но им никто не предлагал за это деньги. Многие ребята не понимают, насколько ценными для окружающих навыками они обладают.

3) Попросить по-дружески. Если человек твой друг, вы в близких отношениях, то, понятное дело, о деньгах и выгоде не может быть и речи. Просто восхитись его успехами и попроси научить. Человеку приятно быть в роли наставника. Многим людям абсолютно не жалко дать совет и научить тому, что они умеют, тем более по-дружески.

Упражнение «ПОИСК НАСТАВНИКА»:

За ближайшую неделю найди себе одного наставника среди знакомых. Возьми мобильный телефон, полистай контакты и обзвони потенциальных наставников. Можно использовать соцсети. Позови пообедать, посидеть в бане, съездить на природу. Там во время приятных посиделок попроси его стать твоим наставником. Учитывай, что не каждый согласится, тогда просто зови следующего. Пробуй, спрашивай, предлагай. Результат того стоит. Всего один знакомый может научить тому, чему не научит и десяток тренингов.

Остается еще один вопрос: как обучаться при отсутствии плана обучения? Когда ты приходишь на тренинг, там есть готовая программа и упражнения. У знакомого наставника программы нет. Поэтому можно использовать самый лучший вариант обучения. Тот самый, благодаря которому ты научился говорить, ходить и даже завязывать шнурки, — копирование.

Большей части всего начиная еще с рождения мы научились методом копирования. Мы просто смотрели и повторяли. Мы

копируем родителей, друзей, людей, которые нам нравятся. Мы копируем слова, поведение, формат мышления — все, что нам нравится. Стало быть, если ты будешь просто находиться рядом с наставником в момент, когда он сам будет делать то, чему ты хочешь научиться, то твое подсознание сможет смоделировать, скопировать его поведение, и ты тоже будешь знать, что надо делать. Затем останется повторить полученный навык под присмотром твоего наставника и получить обратную связь о правильности повторения.

Для усиления эффективности копирования можно даже установить цифровые показатели результата. **Твой наставник может оценить правильность твоего повторения по 10-балльной шкале.** Можно просто спросить: «Если по 10-балльной шкале от 1 до 10 баллов оценить качество моей попытки, на сколько баллов была эта попытка, а на сколько предыдущая?» Баллы берутся с потолка, тут не важна точность, важно сравнение разных попыток относительно идеала. Это очень важно для понимания, какая из твоих попыток была лучше, а какая хуже. Такая конкретизированная обратная связь может многократно ускорить обучение. Вот таким нехитрым способом можно научиться всему, чего ты хочешь.

8.3. Некомпетентные источники

Нас окружает множество некомпетентных источников информации, по которым люди умудряются учиться и создавать свою картину мира. Ты веришь телепередачам? Но если телевизор смотреть уже не модно, да и в достоверность информации уже мало кто верит, то видеоблогерам верят. И тут мы видим обиженных на мужчин дам, которые рекомендуют жестко манипулировать мужчинами. С другой стороны, мы видим мастеров пикапа, транслирующих, что девушка — это исключительно секс-игрушка.

Мы видим мастеров бизнеса, которые настолько богаты, что не прочь заработать лишние десять тысяч на рекламе казино. Планка глупости

ряда видеоблогеров просто зашкаливает, но это не мешает миллионам подписчиков рассматривать их как авторитетный источник информации и пример для подражания.

Но тут еще есть хоть какая-то претензия на авторитетность. Совсем иначе дела обстоят с безымянными статьями в Интернете, где жизни могут учить копирайтеры, написавшие эту статью под заказ для наполнения сайта за десять баксов. Многие люди всерьез верят безымянным статьям из Интернета и гениальным убеждающим фразам а-ля «британские ученые доказали...»

Все то же самое относится к газетам и журналам. А про гороскопы и тому подобное я вообще молчу. Астрология может работать, но люди учатся этому около пяти лет, и составляются гороскопы в дорогостоящих программных комплексах под конкретного человека. Видел бы ты, кто и как пишет гороскопы в журналах, ты бы прекратил их покупать. Я видел воочию, как в редакции журнала парни, никогда не изучавшие астрологию, решают, какому знаку зодиака приписать сегодня осуществление давно задуманных желаний. Но даже это является не самым печальным, есть вещи куда хуже.

И это **неосознанное копирование героев кинофильмов...** В детстве мы копировали героев мультиков. Я, например, очень хотел стать черепашкой-ниндзя. Но во взрослой жизни такое копирование может иметь очень печальные последствия.

Возьмем бизнес. В каком-нибудь голливудском фильме показывают бизнесмена, которому на голову свалились миллионы от неожиданно придуманной гениальной идеи. Он приходит в офис, там все круглосуточно веселятся, он устраивает тусовку с сотрудниками, потом едет на своем автомобиле «Феррари», чтобы покататься на яхте с фотомоделями. И именно такая картинка бизнеса отпечатывается у наивного зрителя.

Что такое бизнес? Бизнес — это когда тебе непонятно, откуда сыплются деньги. Деньги должны доставаться легко, как достаются

героям фильмов. Надо просто придумать гениальную идею, и все сделается само. Бизнес — это когда заработал деньги и устроил крутую вечеринку. Бизнес — это легкая жизнь, полная веселья, и ни в коем разе не труд и решение проблем. Как ты думаешь, реальный бизнес похож на фильмы? А есть множество людей, которые представляют бизнес именно так, как в фильмах, и попытки копировать героев из фильмом в реальной жизни дают очень досадные разочарования.

Но блистательный образ бизнеса из фильма — это еще цветочки. В нашем обществе принято табуировать и жестко замалчивать важнейшие сферы жизни, такие как секс и отношения.

И тут мы имеем прекрасный пример романтических фильмов. Не имея источников информации, но имея много страхов и неуверенности, ряд молодых парней начинает копировать героев романтических фильмов. Парень влюбляется в девушку и, вместо того чтобы заинтересовать ее, он начинает задаривать ее цветами, писать стихи, бегать за ней и восхищаться. Но сталкивается с досадной правдой жизни: чем больше он угождает девушке, тем сильнее девушка рассматривает его как удобного друга. Он надеется, что это сработает, и у него с его возлюбленной наконец-то будут любовь и секс. Стоит ли говорить о печальных последствиях неразделенной любви?

А где у нас главный источник информации о сексе? Ну конечно же, видео для взрослых. Потом происходит много расстройств, когда парень понимает, что ни он, ни девушка не могут выполнить акробатических трюков из фильмов, что он не может заниматься сексом час кряду, как герой из фильма, и что девушку не всегда возбуждает то, что показывают в фильмах для взрослых.

В итоге мы имеем множество страхов, недовольство собой и чувство вины. При этом все молчат и стесняются, всеми силами скрывая проблемы. Импотенция у мужчины часто имеет

психологическую основу, и, угадай, откуда взялась эта психологическая основа? Что-то не смог, начал бояться повторения. Чем больше волнуется, тем хуже результат. Дальше ситуация циклически повторяется.

Вот такие печальные последствия может иметь наивная вера некомпетентным источникам информации. Поистине, это может иметь роковые последствия. Стоит очень внимательно фильтровать медиаматериалы и воспринимать их как развлечения. Есть гениальные видеоблоги, гениальные журналы и даже гениальные фильмы. Но учиться по ним и верить на слово категорически нельзя.

Давай вернемся к процессу обучения. Предположим, ты воспользовался рекомендацией друзей, прошел тренинг. Тебе сказали, как правильно делать, но результатов нет либо очень мало. Хочется перенять навык, но его не получается перенять при всем желании.

8.4. Микроцели

Часто люди обучаются, имея слишком глобальную цель. Это отлично заметно на тренингах по бизнесу. Люди хотят много денег, но, каким конкретным навыкам они пришли учиться, они не понимают и надеются, что тренер им скажет. В итоге они учатся всему и ничему конкретному.

Необходимо отчетливо понимать, чему конкретно ты пришел научиться и как сможешь проверить результат на практике прямо во время обучения. Прийти учиться бизнесу — это ни о чем. А вот прийти учиться, как переубеждать человека, — это вполне измеримый навык, который можно тут же внедрить в жизнь. Работа с возражениями — это навык, с которым можно выйти на улицу и тут же практиковаться. Умение генерировать аргументы в пользу покупки товара — тоже весьма проверяемый навык. Чего не скажешь о непонятном навыке «делать бизнес».

Навык соблазнения тоже весьма непонятный. А вот подходить к понравившейся девушке и что-то такое говорить, чтобы она захотела пойти на свидание, — вполне проверяемый тут же, на улице, навык.

Все то же самое относится к любым обучающим процессам: **выдели для себя несколько конкретных, тут же проверяемых умений, которые ты сможешь применить прямо в процессе обучения.** Нет смысла просто учиться, есть смысл учиться чему-то конкретному и знать, как ты применишь это на практике.

8.5. Применение в жизни

Часто на тренингах я вижу одну и ту же картину: «Так, теперь разбились на группы по несколько человек, делаем упражнение». Стоит ли говорить, что реальная жизнь немного отличается от тепличных условий тренинга? **Многие люди прекрасно обучаются использовать новый навык. Проблема лишь в том, что они не могут его использовать в реальной жизни, потому что единственное место практики — помещение тренинга.**

Практика в зале — это не практика в реальной жизни, и подавляющая часть людей никогда не применит знания в жизни. И это является большой проблемой, ведь создается иллюзия, что человек имеет данный навык при фактическом его отсутствии. **Не примененный в жизни навык — отсутствующий навык. Кроме того, все, что не применяется в жизни, очень быстро забывается.**

8.6. Обучиться и забыть

Ты наверняка замечал, как быстро забываются знания и навыки. Вроде бы все знал и умел, проходит время — ничего не помнишь. Образцовым примером тут является школьная программа. Сколько математических формул ты можешь сейчас написать? Химические соединения, исторические даты? **Из головы улетучивается все, что**

не применяется в жизни. И получается, что время обучения потрачено впустую. Поэтому стоит серьезно озадачиться применимостью того, чему ты учишься.

Логично предположить, что мы забываем то, что бесполезно. То, чем мы не пользуемся, что не приносит фактической пользы сегодня, что не улучшает жизнь, что не особо важно. Мы можем сколько угодно обманывать себя тем, что нам крайне необходима формула вычисления интегралов, но мозг не дурак и сразу же ставит эти невероятно важные знания в очередь на удаление из памяти. Ты ведь помнишь, как это происходит в школе и университете? Сдал экзамен и забыл. Точно так же происходит на тренингах: тренинг закончился, и знания благополучно забыты уже через пару месяцев, но часто раньше.

Если же знания не только важны, но и регулярно применяются в жизни, то навык прекрасно сохраняется. Поэтому можно заранее спрашивать себя: «А буду ли я этим навыком пользоваться в ближайшее время?» Если нет, то мозг выкинет эти знания из памяти. Экономия времени строится на том, что можно прогнозировать заранее, что эти знания будут забыты, а вот те знания, вероятно, сохранятся. На знания, которые будут забыты, тратить поменьше времени и сил, а на знания, которые сохранятся в памяти, тратить больше времени и сил.

Особо важные и ценные навыки необходимо вспоминать хотя бы раз в месяц, иначе они будут утеряны, и потом придется учиться заново. Очень хорошая идея хранить конспекты в интеллект-картах Mind Maps, а не на бумажных носителях. Дело в том, что конспект, записанный в интеллект-карту, можно очень быстро пролистать, и вспомнить информацию.

Важным вещам имеет смысл обучаться повторно: во второй раз начинаешь видеть детали, которых не заметил при первом обучении. Я взял за правило: если тренинг очень ценный, я прохожу его два раза. **Практика показывает, что при повторном обучении начинаешь**

видеть детали, которых раньше не замечал. Аналогично я поступаю с особенно ценными книгами — перечитываю их повторно и обнаруживаю новые детали. Некоторые книги я читаю периодически для собственной мотивации: я не только вспоминаю ценную информацию, но и заряжаюсь энтузиазмом к действию. Если будешь повторно читать эту книгу, вспомни об этом.

8.7. Иллюзия правильности

Я уже писал, что шел к разгадке эффективного обучения около десяти лет. Так вот, если предыдущие пункты очевидны, то именно это явилось для меня разгадкой. Почему не удается получить результат даже при наличии практики в жизни?

Человеку объяснили, как правильно делать, он пошел применять навык в жизни со стопроцентной уверенностью, что все делает верно. Применил навык неправильно, совершил ряд ошибок, не получил результат и расстроился. Затем многократно повторил неправильный навык, и забросил это неблагодарное дело, утвердившись во мнении, что все это не работает.

Можно запросто научиться делать неправильно, будучи уверенным, что все правильно. Иллюзия правильности — это корень будущих неудач. Можно неправильно обучиться зарабатывать деньги и в итоге разорить бизнес. Можно неправильно качать мышцы в тренажерном зале, в итоге не получить результат и утверждать, что спорт не работает. Подобных примеров полно в любой сфере жизни, но возникает вопрос: а как создается иллюзия правильности?

Я очень наглядно видел это на тренингах по знакомствам. Парням объясняют, как правильно знакомиться и какие фразы говорить, а затем отправляют «в поля». И именно там многие ребята получают отказ за отказом и разочаровываются в этом нелегком деле. Разгадка простая — за ними никто не наблюдает в сам момент разговора с девушкой. И тут оказывается, что парень выглядит как

идиот, что ведет себя неестественно, что у него на лице такая гримаса страха, что девушки разбегаются в разные стороны. Но он-то все делает правильно, все, как ему объяснили на тренинге. Он находится в иллюзии правильности.

Катастрофически важно научиться применять навык под персональным присмотром наставника. Важен сам момент применения навыка: не до, не после, а во время. Там и всплывают ошибки, которые необходимо исправить. Вроде бы очевидно? Но это повальная ошибка даже самых гениальных тренингов. **Никто не отслеживает и не корректирует применение навыка в реальной жизни, и там, находясь в свободном плавании, люди совершают фатальные ошибки.** Затем эти ошибки входят в привычку и многократно повторяются.

Но если мы обсудили получение навыка на тренинге, то что происходит с обучением через книги и видео в Интернете? Я думаю, ты догадываешься, насколько велик шанс получить иллюзию правильности, не имея вообще никакого практического примера и вообще никакого источника обратной связи. Кажется, что все теперь знаешь, но применить в жизни почему-то не получается. И очень печально не понимать почему, пребывая в полной уверенности, что все делаешь правильно.

Цель обучения состоит в том, чтобы ты повторил навык правильно и правильность повторения была подтверждена наставником. Твоя цель — получить результат, и если этого результата нет, то ты делаешь что-то не так, но не знаешь об этом. Поэтому давай составим последовательный алгоритм приобретения нового навыка:

1**)** Ты получил знания о том, как правильно что-то делать: у наставника, на тренинге, в книгах, из видео...

2**)** Применяешь полученный навык в жизни под персональным присмотром наставника. **Он смотрит на правильность твоих**

действий «в моменте» и говорит: «Вот так неправильно, делай еще раз» / «Вот так лучше, но снова не то» / «Вот! Наконец-то! Запомни, теперь ты сделал правильно». **Важно получать обратную связь не до начала действий, не после, а именно в момент выполнения. Цель — сделать правильно под присмотром наставника и знать точно, что это правильно. Иногда вся суть навыка кроется в мелочах, которые может увидеть только тот, кто этим навыком обладает.**

3**)** Правильно повторяешь полученный навык самостоятельно и получаешь результат повторно.

Алгоритм приобретения нового навыка:

1) Теория о навыке из любого источника.

2) Практика в жизни с обратной связью от наставника «в моменте».

3) Умение повторить самостоятельно.

4) Получение полезного результата в жизни, маленькая победа.

Если ты учишься продажам, обратная связь должна быть в сам момент продажи, причем в реальной жизни, а не в тренировочном пространстве зала. Если ты учишься правильно качаться в тренажерном зале, то обратная связь должна поступать в сам момент работы на тренажере. Даже в примерах с девушками было бы неплохо, чтобы на свидании наставник сидел за соседним столиком и тайно оценивал правильность действий, отсылая SMS с корректировками «в моменте».

Да, иногда персональный наставник стоит денег, но гораздо дороже стоят ошибки от неправильных действий. И если в примерах с продажами и свиданиями ошибка не так печальна, то ошибка в бизнесе имеет очень ощутимые последствия.

У меня есть знакомый, который яростно хотел много денег и стремился создать бизнес. Он постоянный клиент бизнес-тренингов и бизнес-тусовок. Как-то мы с ним не виделись около года, а при

встрече он поведал мне свою печальную историю. Он посетил ряд тренингов, прочитал множество книг и посмотрел множество видеоблогеров. В какой-то момент он понял, что теперь точно готов стать предпринимателем. Он зарегистрировал юридическое лицо, арендовал офис, нанял сотрудников. И все бы прекрасно, только его гениальная бизнес-идея не сработала, и его услуга оказалась никому не нужна. Несколько месяцев он кормил сотрудников из своего кармана, затем понял, что разорен.

Он все делал в точности так, как ему объяснили. Его бизнес-план был отлично составлен. Мне казалось иногда, что он знает о бизнесе больше, чем я. Но не учел он одного — что может потратить деньги и время, а его услуга не найдет своего клиента. Я занимаюсь бизнесом со школы, и для меня это очевидно без каких-либо бизнес-тренингов. Для меня очевидно, что нельзя тратиться на бизнес, пока не попробовал продать свою услугу в реальной жизни и реальным людям.

Но он этого не знал и ни у кого не спросил. Ему не пришло в голову просто позвонить и обсудить свою бизнес-идею с компетентным человеком. Знакомый был слишком самоуверен и не сделал этого, погорел и остался ни с чем. Вот тебе и иллюзия правильности. Всегда надо получать обратную связь от компетентного наставника и только после нескольких удачных повторений рассчитывать на свою компетенцию.

Существовала бы машина времени, я бы вернулся в прошлое и дал себе почитать эту главу. Но машины времени нет. Сколько людей пострадали, не понимая этого принципа, сколько денег было выброшено впустую! Зная это, я бы дал почитать эту главу каждому, кто собирается чему-то учиться.

Глава 9.
ДЕНЬГИ

Мы добрались до одной из самых щепетильных тем — темы денег. Если расписывать все аспекты работы с финансами, получится еще одна книга, поэтому давай рассмотрим самые важные вопросы: профессионализм, финансовые пути, инвестиции и в целом как управлять деньгами, чтобы жить хорошо. Многие вопросы мы уже затронули в главе «К чему стремиться», теперь давай углубимся.

Очень жаль, что многие мечты так и остаются мечтами, потому что нет денег. Отсутствие денег может сильно ухудшить жизнь, даже если во всех остальных сферах все прекрасно. Средний человек вынужден продавать время своей жизни, чтобы наскрести себе на ежемесячные расходы. И счастье, если человеку нравится его работа и он там не только ради денег. Очень печально, что большинство людей не видит выхода из такой полуголодной жизни и не верит, что можно зарабатывать больше и жить лучше.

Помимо всего прочего, один из главных минусов недостатка денег — это страх будущего и фоновая тревога. Это страх, что деньги закончатся и нечем будет оплатить ежемесячные расходы. Если у человека есть семья и дети, если у человека есть кредиты, то страх финансовой нестабильности может усилиться в несколько раз. Цены растут каждый год, а зарплата большинства людей — нет. Вот такая незавидная судьба. Но дело даже не в недовольстве, дело в том, что люди боятся что-то изменить в жизни. На самом же деле в современном мире не только множество способов заработать деньги, но и множество финансовых путей. Давай рассмотрим несколько вариантов.

9.1. Профессионализм

Смысл состоит в том, чтобы превратить любимое дело в работу. Не работать, а получать удовольствие. Если ты готов заниматься чем-то бесплатно, а тебе за это еще и платят деньги, — это как раз тот случай. Когда ты занимаешься любимым делом, делом твоей жизни, от которого тебя «прет», тогда у тебя гораздо больше шансов стать профессионалом и зарабатывать большие деньги.

Ты когда-нибудь задумывался, почему некоторым профессионалам платят много, а другим мало? Ответ напрашивается сам собой: **более дорогой профессионал чем-то лучше, полезнее, важнее и исключительнее, чем низкооплачиваемый. Тут немаловажный навык — умение продавать себя как дорогого профессионала.** Если человек не мог разъяснить, что он выдающийся профессионал, то платить никто не будет.

То же самое действует в противоположную сторону: кто-то плохой профессионал, но умеет себя продать так, что ему платят много, но только один раз, пока не поймут подвоха. **Это навык продаж, навык описать преимущества, навык создать потребность у клиента.** А ты думал, что только продавцам в магазинах нужен навык продаж? Каждый раз, когда ты что-то предлагаешь, ты используешь навык продажи. Зовешь друзей потусить? Продаешь тусовку. Зовешь девушку на свидание? Продаешь свидание. Убеждаешь, что твое мнение верное? Продаешь свое мнение. **Мы продаем постоянно — вопрос в эффективности продажи.**

Вопрос же оплаты профессионалу сводится к тому, чем он лучше других, за что ему платить больше. Надо обладать такой совокупностью навыков, которая заметно выделяет человека среди остальных. Другими словами, это само мастерство и умение осуществлять продажу этого мастерства, умение донести до людей преимущества более дорогостоящей услуги. **И в основе всего должно**

лежать четкое понимание, за что конкретно человеку платят деньги: за какие действия, за какое умение, за какую пользу.

Для кого-то это количество написанного кода компьютерных программ, для кого-то количество прибыльных сделок на бирже, для кого-то количество продаж в магазине, ну а для кого-то, как ни печально, количество просиженного в офисе времени. Понимая, за какое действие платят, можно делать упор именно на это действие и зарабатывать больше. Бумажки, дипломы — это второстепенно, важна фактическая польза. Никто не будет платить парню с дипломом за то, что у него есть диплом, — от него нет прямой пользы. Часто таких ребят нужно переучивать заново, потому что практических навыков у них нет. Поэтому ценность такого специалиста, который отучился в университете и имеет диплом, тысяч так в двадцать рублей, если повезет. Этот студент больше продает свое время, чем профессионализм.

Давай возьмем другой пример: парень сходил на несколько курсов по банному мастерству и стал первоклассным банным парильщиком. Как-то так получается, что рынок парильщиков пуст и хороших парильщиков в моем городе можно сосчитать по пальцам одной руки. Я уже упомянул, что являюсь любителем бани. Недавно я отмечал свой день рождения и заплатил за 3 часа бани 18 тысяч рублей — вот и цена профессионализма. Человек является первоклассным профессионалом, от него огромная польза для здоровья, таких профессионалов мало, он умеет себя преподнести так, что я готов платить такие деньги.

Причем я настолько доволен его работой, что решил написать об этом тут. Сколько человек учился? Где-то полгода. Человек любит свою работу, и это мотивирует его развиваться. Аналогично есть крутые массажисты, которые берут в разы дороже обычного массажиста. Есть профессиональные психологи. Есть даже программисты, за которыми высылают личный самолет.

Формула успешного, высокооплачиваемого профессионала такова:

1. **Любимая профессия.**
2. **Высокий профессионализм.**
3. **Уникальность навыков.**
4. **Умение продать свои навыки дорого.**

Ну а главное, конечно же, это получать удовольствие от своей работы, и будет прекрасно, если за нее будут хорошо платить. Если ты не получаешь удовольствия от своей работы, если туда даже не хочется идти, рекомендую задуматься. А вообще, работа сама по себе может быть неплохим университетом перед созданием своего бизнеса. И работа научит гораздо большему, чем обучение в университете.

Мое мнение, что стоит сначала поработать по выбранной профессии, понять, нравится ли. А затем, если недостаточно навыков, уже осознанно поступать в университет, понимая, чему конкретно необходимо научиться. Можно устроиться на работу не с целью заработать деньги, а с целью понять, как бизнес функционирует, чтобы затем создать свой бизнес и тогда уже зарабатывать по-крупному.

9.2. Легкий путь

Можно пойти по самому легкому пути и вообще не зарабатывать. Бросить работу и учебу. Окунуться в удовольствия, делать все, что захочется: зависать за компьютером сутками, играть в игры, гулять с друзьями, напиваться. Да, человек будет жить бедно, но зато свободно. Все будут его осуждать, но какое вообще им дело? Денег можно просить у родителей, где-то подрабатывать.

В молодом возрасте можно позволить себе и такой путь. В принципе, очень многие так и живут. А вот во взрослом возрасте все сложнее: можно превратиться в асоциальную личность, алкоголика и просто неудачника. Деградировать и опуститься на самое дно. Но вариант такой существует.

9.3. Путешествия

Имея несколько навыков, которые можно продать на любом курорте, можно купить билет до Индии или Таиланда и отправиться жить на море себе в удовольствие.

Кто-то диджей. Кто-то занимается арендой домов и байков. Кто-то преподает. Кто-то организует мероприятия. Кто-то из девчонок делает маникюр. Кто-то делает татуировки. Кто-то грамотный фотограф. Кто-то мастерит украшения и продает в местные магазины. Обладая знаниями, можно через социальные сети звать на мастер-классы по йоге, похудению, здоровому питанию и вообще любой востребованной тематике.

Кто-то преподает танцы, кто-то делает чайные церемонии, кто-то диджей на тусовках, кто-то проводит настольные игры. Все это мелкие услуги, которые можно продать через соцсети, и будет хватать на ежемесячные расходы. Что в Индии, что в Таиланде люди прекрасно живут на 500 долларов в месяц. И эта сумма включает жилье, транспорт, еду и развлечения. Бизнес-виза — дело простое, было бы желание.

Можно создать неплохой бизнес за рубежом, стоит только придумать и реализовать свою идею. Что-то, что приносит людям удовольствие, что-то, что собирает людей вместе, что-то востребованное. Ведь на курорте люди отдыхают. Люди приезжают потусоваться и получить удовольствие, за это они готовы платить деньги.

Расскажу историю, как русские ребята создали высокодоходный бизнес в Индии, практически ничего не затратив. Я много раз был в Индии, в штате Гоа. По вечерам там холодно, и как-то мне захотелось в баню. В Индии бань нет, а русских людей много. Наши гениальные ребята привезли из России мобильную баню-палатку, поставили рядом с йога-клубами в деревне Арамболь, чуть ли не в кустах, и брали за 2 часа этого удовольствия 2000 рупий, это где-то 2000 рублей. Реклама у них тоже была гениальна: белый лист

формата А4: «Русская Баня» и номер телефона. Развесили рекламу по йога-клубам и поставили вывеску на дороге.

Мобильная баня — это обычная палатка с печкой из тонкого металла, по размеру в разобранном виде это один чемодан, который прекрасно сдается в багаж. Веники делали из длинной травы, связанной веревкой, и продавали за отдельную плату. Судя по тому, что я смог записаться только через день, клиентов было навалом.

Давай посчитаем, сколько они зарабатывают за месяц на палатке со скамейкой внутри. Даже если представить, что за день у них берут 3 сеанса бани по 2000 рублей, то это 6000 рублей в день. В месяц получается примерно 180 000 рублей. На палатке со скамейкой общей стоимостью около 30 тысяч рублей. Неплохо, правда? Стоимость вложений окупается за неделю. А как насчет того, чтобы расширить бизнес и поставить несколько таких чудо-бань?

Этот путь не принесет миллионов, но жить на море в комфорте и тепле да еще и зарабатывать — для многих людей перспектива куда лучше, чем от звонка до звонка работать на заводе. Многие живут в России только летом, а с октября по май путешествуют таким образом по миру.

9.4. Дистанционная работа

Можно задаться целью зарабатывать деньги дистанционно через Интернет. Таким образом, обрести свободу передвижения и мобильность. Я уже не говорю про громадную перспективу увеличения дохода и миллион вариантов, как в Интернете можно зарабатывать. Интернет — это связь со всеми странами мира. Возможности просто невероятны, и правила профессионализма прекрасно действуют в виртуальной среде. В современном мире заработок через Интернет стал обыденностью. Причем необязательно работать на себя, множество компаний предлагают удаленные вакансии.

Думаешь, что дистанционно могут работать только программисты и дизайнеры? Едва ли. Времена уже давно такие, что дистанционно могут работать даже врачи и юристы. Я знаю, насколько актуальна эта тема для тех, кто работает от звонка до звонка, поэтому приведу список работ и профессий, по которым можно найти вакансии и зарабатывать удаленно уже сегодня.

Специалисты:
Удаленный специалист (врач, психолог, юрист), удаленный бухгалтер, репетитор по школьным предметам, свободный фотограф, архитектор, инженер, трейдер.

Работа с текстами и видео:
Блогер, журналист, копирайтер, корректор, редактор, рерайтер, писатель, переводчик. Написание комментариев и отзывов, написание рефератов и дипломных проектов, озвучка видео, видеомонтаж.

Работа с людьми:
Администратор социальных сетей, оператор кол-центра, удаленный диспетчер (такси, эвакуаторы), менеджер техподдержки, онлайн-консультант (сотрудник интернет-магазина), специалист технической поддержки.

Услуги бизнесу:
Онлайн-тренер, PR-менеджер, бизнес-аналитик, личный помощник, менеджер по подбору персонала, менеджер по продажам, менеджер по рекламе, менеджер проектов, специалист по работе с клиентами.

IT-специальности:
Программист, системный администратор, разработчик мобильных приложений, дизайнер, веб-аналитик, веб-дизайнер, верстальщик.

Интернет-реклама:
Продвижение сайтов в Интернете, администратор сайта, модератор форума, ведущий рассылок, видеомаркетолог, специалист по продвижению в социальных сетях, специалист по контекстной рекламе, специалист по партнерским программам.

Ну а про то, как могут зарабатывать красивые девушки, которые умеют красиво фотографироваться, я вообще молчу. Тут, как и везде, чем больше пользы ты приносишь, чем лучше умеешь себя презентовать, тем больше тебе готовы платить. Не имея практически никаких специальных навыков, но имея трудолюбие, можно получать от 500 долларов в месяц. В большинстве случаев никому не нужны бумажки и дипломы. В большинстве случаев неважно, как ты выглядишь и сколько тебе лет.

Не нужно тратить время, чтобы добираться до офиса и возвращаться из офиса. Оплата поступает мгновенно на электронные кошельки. Также учитывай, что в англоязычном сегменте есть все те же возможности заработка, но оплата по ним может доходить до многих тысяч долларов в месяц. Ссылки на ресурсы, где можно подобрать дистанционную работу, ты сможешь найти на нашем бонусном сайте **.

Режим дня можно организовать как угодно. Есть компьютер, есть Интернет, есть полезный навык: человек работает и получает деньги, находясь где угодно и имея немалую долю свободы. Дистанционная работа — это не разовые случаи, это давно уже обыденность, и очень значительная часть молодых людей зарабатывает через Интернет. Это такая же работа, как в офисе, только с громадными удобствами и большими перспективами. И если ты не знаешь, как правильно научиться данным профессиям, еще раз перечитай главу «Обучение и учителя» — все принципы обучения работают и тут. В том числе и поиск наставника среди тех, кто уже работает дистанционно.

9.5. Бизнес

Если у человека есть возможность зарабатывать большие деньги, он чувствует в себе потенциал к бизнесу, то можно испытать свое счастье и стать миллионером. Мы уже говорили про пассивный доход в главе

«К чему стремиться». Главный нюанс заключается в том, где найти деньги, чтобы этот пассивный доход создать. Высокодоходный бизнес — прекрасное решение. Можно изначально так проектировать бизнес, чтобы была возможность почти полной его автоматизации. И потом просто считать деньги по итогам месяца. Бизнес — это необязательно офис и куча сотрудников. **В современном мире бизнес может быть в Интернете, сотрудники на удаленке, а владелец бизнеса на берегу моря с коктейлем в руке.**

Но есть и обратная сторона медали. Знаешь, где ловушка миллионера? Обменять всю жизнь на миллионы, которых нет времени потратить, потому что вообще нет времени ни на что, кроме работы. Это вопрос жадности и вопрос перекоса в сторону финансовой сферы по сравнению со всеми остальными. Конечно же, я имею в виду живой бизнес, а не бизнес в Интернете. Всегда стоит ставить лимиты: стоит отслеживать момент, когда жизнь превратилась в работу. Жизнь — это не одна только работа. Деньги — лишь инструмент. Именно для загруженных работой бизнесменов я создал системный гедонизм, где обязательным правилом служит целенаправленно получать удовольствие от жизни каждый день по определенной системе. У нас будет об этом целая глава с более чем сотней примеров.

9.6. Потеря денег

Можно купить актив, который приносит деньги, а можно купить пассив, который забирает деньги. Люди часто упускают возможность обрести финансовую свободу из-за никому не нужных понтов. Случается момент, когда есть большая сумма на руках, и что же надо сделать с этой суммой? Прокутить, прогулять, купить роскошные игрушки, дорогие электронные устройства, автомобили, шубы, украшения. Другими словами, удовлетворить разные «хотелки» и остаться на том же уровне жизни, что и раньше. Купить себе пассив.

Купил безделушки, а жизнь никак не поменялась. Скоро нужно будет зарабатывать следующую порцию денег. Есть такое выражение «деньги жгут карман», употребляемое, когда человеку надо срочно спустить все деньги куда попало. Особенно потратить на эмоциях, особенно в кредит.

Приведу пример финансовой грамотности. Предположим, у человека есть 1 миллион рублей, и он очень хочет купить себе автомобиль на всю сумму. Финансово неграмотный человек просто идет и покупает автомобиль. Создавая тем самым пассив, который не приносит деньги, а лишь забирает на ежемесячное обслуживание. Что же делает финансово грамотный человек? Он несколько месяцев ищет в Интернете предложение о продаже квартиры по дешевой цене. Предположим, убогая однокомнатная квартира в городе-миллионнике, которую продают за 1 миллион рублей, потому что срочно нужны деньги. Или продают за миллион двести, но человек выторговал за миллион, потому что готов заплатить сегодня.

Он покупает эту квартиру за 1 миллион и сдает ее в аренду по низкой цене, скажем, за 15 тысяч рублей в месяц. Теперь квартира — это его актив, который приносит деньги ежемесячно. Далее он идет в автосалон и покупает желанный автомобиль в кредит с ежемесячным платежом в 15 тысяч рублей. Деньгами с аренды квартиры он гасит кредит. В итоге он ездит на желанном автомобиле, но через 5 лет у него будет не только автомобиль, но еще и квартира. В итоге человек через 5 лет имеет автомобиль, имеет квартиру плюс еще и источник пассивного дохода на сумму 15 тысяч рублей в месяц.

Мало того, он еще и вложится в ремонт квартиры, приведет ее из убогого состояния в нормальное и начнет сдавать за 20 тысяч рублей. Затем уедет зимовать на море, имея вполне приличную добавку к зарплате. Гениально? Да нет, это финансовая грамотность, это дальновидность, это умение эффективно распоряжаться деньгами. Эта схема придумана по моему Алгоритму

эффективного решения проблем (АЭРП), который мы разберем в следующих главах.

9.7. Искусство калькулятора

Когда мы говорим о деньгах, мы говорим о цифрах. Многие забывают эти цифры посчитать. Абсолютно все финансовые действия необходимо просчитывать на калькуляторе. Для этого хватит элементарных операций: сложить, вычесть, умножить, разделить, посчитать обычные проценты, посчитать сложные проценты. Математика уровня пятого класса, но лишь единицы этой математикой пользуются. Обычно почему-то именно у этих единиц денег больше, чем у остальных.

Необходимо считать все: потери денег от кредитования, выгоду инвестиции, вложения и прибыль бизнеса, потенциальные риски и потери, затраты на владение чем-либо. Надо не просто считать все на калькуляторе, но и прописывать на бумаге. Далее очень детально анализировать, сравнивать возможные варианты, чтобы выбрать лучший. Эмоции тут необходимо отключить. Цифры однозначно говорят, выгодно ли финансовое действие. Давай возьмем пару примеров и хорошенько посчитаем.

Покупка квартиры или аренда квартиры? Предположим, человек хочет жить в хорошей, просторной квартире в хорошем районе рядом с работой, чтобы не ездить на транспорте по полтора часа. Предположим, такая квартира стоит 5 миллионов рублей, аренда аналогичной квартиры стоит 20 тысяч рублей в месяц. Нам не особо важны цены по городам, нам важнее сравнение цифр друг с другом. В этом примере мы не рассматриваем квартиру как инвестицию, потому что цель — где-то жить. В данном примере квартира будет пассивом, а не активом. Предположим, у человека на руках есть эти 5 миллионов, и он может купить квартиру. А может положить деньги в банк, скажем, под 10 процентов годовых.

Получится 500 тысяч в год или 41 600 ежемесячно. На эти деньги можно снимать квартиру за 20 тысяч рублей, а 21 600 будет оставаться на жизнь. Если эту сумму откладывать в течение 10 лет с теми же 10% годовых, то получится плюс 4 309 000 рублей к тем пяти, что были. На них можно купить еще одну квартиру. У нас есть риск, что банк может лопнуть, но если разобраться, то есть весьма надежные методы инвестиций, помимо хранения денег в банке на депозите. Например, инвестирование в надежные долговые обязательства (облигации).

Но 10 процентов годовых — это мало: если инвестировать деньги со средним риском, то процент доходности легко можно поднять до 20% годовых. Те же облигации приносят в среднем около 20% годовых. Тогда получится 1 000 000 в год и 83 тысячи ежемесячно. Если тратить на аренду квартиры 20 тысяч, останется 63 тысячи свободных денег, на которые можно жить и даже, в принципе, не особо и работать.

На эти деньги можно даже жить где-нибудь в Таиланде на берегу моря, кататься на байке и ходить на массаж. Ну, или, вернувшись назад, иметь свою квартиру за те же деньги. Стоит понять главное — многие желают свою квартиру не потому, что она им необходима, а потому, что в голове лежит непонятная страшилка родом из СССР, что, мол, если квартира не своя, то все. Это как раз на тему принятия финансовых решений не с помощью калькулятора, а на эмоциях.

Вторым примером давай возьмем пенсию. Многие пускают этот вопрос на самотек, в результате — нищие пенсионеры, которым едва хватает на еду. По-моему, это издевательство. Но давай посчитаем, что получится, если человек в 30 лет начал формировать капитал, откладывая часть своей зарплаты. Предположим, на пенсию он хочет выйти к 60 годам. Свою пенсию он видит на берегу океана с двадцатилетними шлюшками, вкусной едой и весельем. Чтобы себе на все хватало, чтобы детям-внукам на все хватало, чтобы в семье все было хорошо.

Предположим, он зарабатывает 50 тысяч рублей. 10 тысяч рублей он готов откладывать на формирование капитала. Предположим, он просто кладет эти деньги на банковский депозит под 10 процентов годовых и никогда с этого счета деньги не снимает. Давай посчитаем, сколько денег у него будет через 30 лет. Ты можешь найти в Интернете сайт подсчета сложных процентов. Там вводятся начальные цифры: сумма вклада, процент и выдается лист доходности, подсчитанный по методу сложных процентов. Итак, вводим начальную сумму 0 рублей, ежемесячный взнос 10 тысяч рублей, 10 процентов годовых, капитализация каждый месяц, срок инвестирования 30 лет или 360 месяцев.

Через 10 лет на счете будет сумма 2 048 449, через 20 лет — 7 593 688, через 30 лет (барабанная дробь!) — **22 604 879 рублей!** Ну а теперь сравни это с пенсионером, которому не хватает денег на еду. Двадцать два миллиона немного лучше полуголодного существования на нищенскую пенсию, не правда ли? Остается только вопрос, куда государство девает деньги своих граждан.

Мы рассмотрели очень консервативный вариант инвестирования. Если человек хоть немного разбирается в методах инвестирования и будет остерегаться волшебных пирамид с фантастической доходностью, то легко найдет способ зарабатывать 20 процентов годовых. А вот теперь давай посчитаем, что будет, если откладывать по 10 тысяч рублей под 20 процентов годовых в течение 30 лет. Через 10 лет будет сумма 3 760 953 рубля, через 20 лет будет сумма 31 096 518 рублей, через 30 лет будет сумма 229 778 377 рублей. **Почти 230 миллионов, с 10 тысяч рублей ежемесячных вложений! Многие люди 10 тысяч рублей тратят на сигареты, алкоголь и бесполезные покупки.** С такой суммой денег пенсия будет королевской. А начать хорошо жить можно будет задолго до 60 лет.

Мне представляется ухоженный дедуля на спортивном автомобиле с парой девчонок-моделей, который едет на свою дачу где-нибудь в теплых краях, чтобы хорошенько повеселиться. У которого семья

«полная чаша», дети-внуки обеспечены, и всем хорошо живется. Ну а его одноклассник, дедуля того же возраста, пытается наскрести деньги на лекарства из своей государственной пенсии.

А знаешь, что еще будет делать этот одноклассник? Он будет с пеной у рта и с полными ненависти глазами доказывать, что его товарищ презренный вор и мошенник, что он всю жизнь воровал себе на эту счастливую жизнь. Что герой нашей истории настоящий посланник Сатаны и гореть ему в аду. А еще он будет проклинать правительство, которое, по его мнению, оставило его в нищете. Он будет ругать и проклинать всех. Совершенно забыв, что когда-то, вместо создания капитала, он покупал себе только топовые модели телефонов, покупал дорогие автомобили, которые были ему не по карману, тратился на дорогие безделушки, чтобы всем доказать, как он крут. И абсолютно не задумывался, что будущее наступит так быстро.

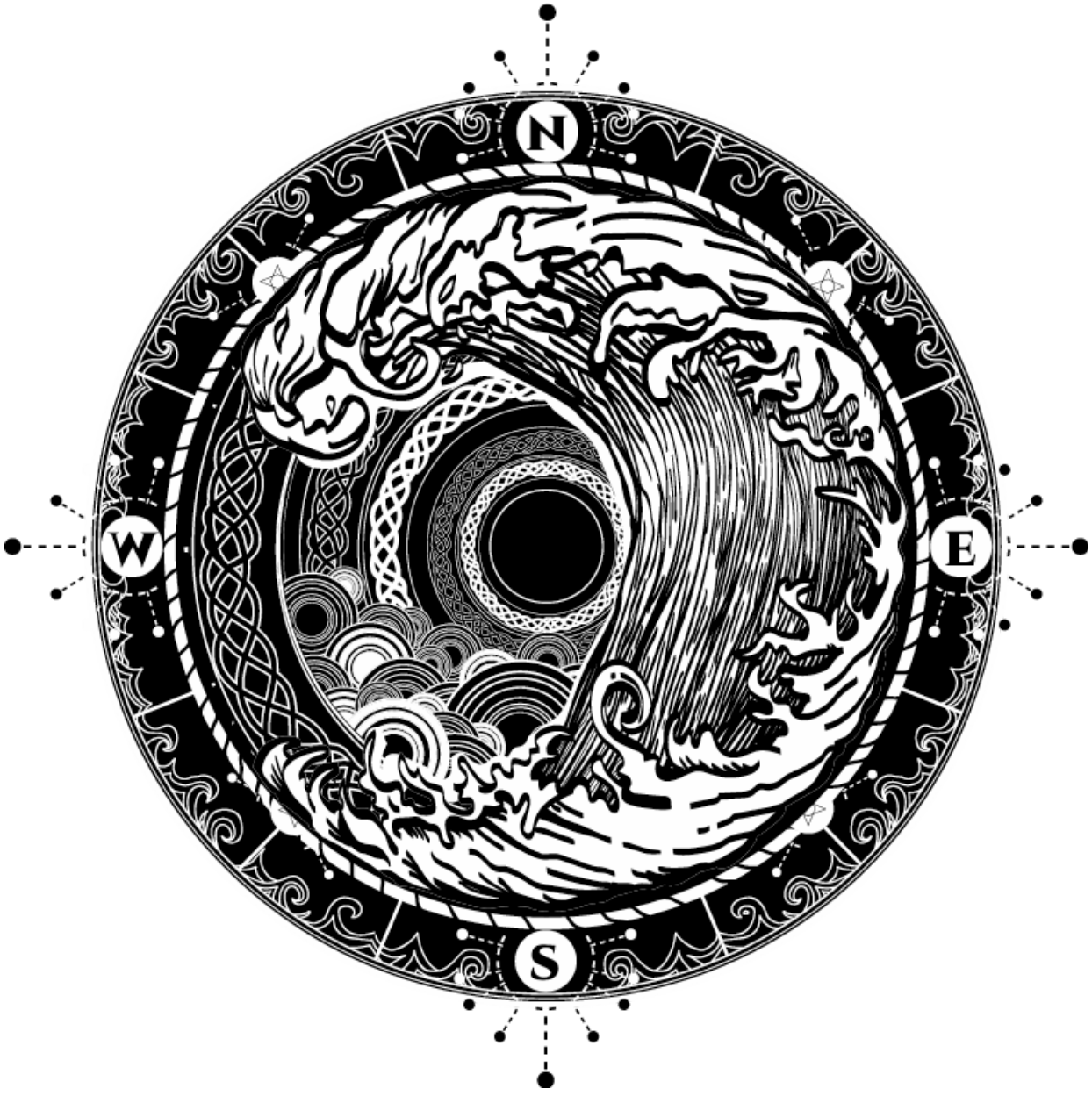
Разница лишь в том, что кто-то подумал заранее, а кто-то пустил финансы на самотек, стараясь думать, что будущее будет сильно потом. Кто-то ставит цели на будущее, кто-то не ставит, в этом вся разница.

Все, что касается денег, — чистая математика. Кто умеет считать, тот становится богаче. Кто не хочет считать, тот обычно остается ни с чем и по уши в долгах. Была бы у меня возможность, я бы дал почитать эту главу всем, для кого актуален финансовый вопрос. Проблема только в том, что те, кому больше всех нужна эта книга, никогда ее не прочтут.

Дальше мы будем говорить о самых глубоких вещах. Мы поговорим о путях достижения целей. Вероятно, этим знаниям нет аналогов, пожалуй, это самые эксклюзивные материалы данной книги. Так что возьми конспект и приготовься записать то, что в будущем может послужить причиной твоих достижений.

Бонусные материалы: https://volochkov.ru/bonus

Часть III. СТРАТЕГИЯ



Глава 10.
ТЫСЯЧИ РЕШЕНИЙ

Каждый день нашей жизни — это череда маленьких решений, и именно эти маленькие решения создают само движение по жизни. Стратегические цели — это карта, по которой плывет корабль. На карте указан пункт назначения и путь к нему. Сиюминутные цели, сиюминутные решения в моменте — это само движение корабля в каждую минуту времени.

Корабль, имея отличную карту, может налететь на айсберг, потому что матросы решили адски забухать на сложном участке пути. А еще предусмотрительные матросы корабля могут выкинуть за борт всю еду, маленько не подумав, что плыть еще несколько недель. Выгодно ли это? Многие совершают подобные вредные действия регулярно. Именно от маленьких сиюминутных решений, принятых сегодня, зависит итоговый результат. Теперь давай разбираться, как принимать решения.

Совершенно логично, что поступать себе во вред невыгодно, но это не мешает многим людям поступать себе во вред регулярно. Многие проблемы можно было бы предвидеть до момента их возникновения. От многих действий можно было бы получить в разы больший результат, если в моменте предпринять оптимальные действия. Это не про продумывание целей как таковых, это про анализ текущих действий на текущую минуту. Это прогнозирование последствий: последствия одних действий — выгодные, последствия других — нет.

Мы не говорим про хитрые решения, про изобретение путей достижения цели. Об этом будет в главе «Траблхакинг». Тут мы имеем в виду очевидно вредные и очевидно полезные действия.

Можно испортить отношения с близким человеком из-за сиюминутной злости. Можно упустить шанс познакомиться с девушкой мечты. Можно лечь спать в три ночи и утром проснуться разбитым. Когда надо экстренно решить проблему, можно включить любимый сериал и остаться на диване. Но есть примеры печальнее. Совершить преступление и получить срок. Заняться небезопасным сексом непонятно с кем и получить неизлечимую болезнь. Не следить за дорогой и попасть в аварию. Механизм один и тот же. Но заметь, для человека существовала развилка: **поступить себе во вред или поступить себе на пользу.** Наша задача научиться поступать себе на пользу и поменьше себе вредить.

Ты когда-нибудь задумывался, что дало человеку превосходство над всеми животными? У нас нет острых когтей, мы не можем спать на снегу, мы не можем быстро бегать. Мы вообще слабые с точки зрения природы. Почему тогда человек — царь природы? Давай представим картину. Есть тигр: сильный, с клыками, полосатый, в джунглях. Сидит он в засаде и высматривает добычу. Высмотрел, дождался удобного момента, накинулся, съел — все. А вот человек научился действовать по-другому. **Человек умеет предвидеть будущее до его возникновения. Человек дальновиден, он может прогнозировать последствия и выгоды тех или иных действий. У человека есть разум и осознание себя.**

И вот в тех же джунглях человек. Он так же хочет есть, как и тигр. Выкапывает яму с кольями, кладет туда приманку и загоняет несколько кабанов в эту ловушку. Потом масштабирует свой бизнес и ставит в джунглях еще несколько таких ям с кольями. Ходит и время от времени собирает добычу. Учится создавать запас, чтобы еда не заканчивалась. Обменивается своими запасами с другими людьми. Делится своим опытом посредством языка. Все это немыслимо в животном мире. Так со временем мы стали умнее всех на планете Земля. Интернет, полеты на самолете, беспроводные технологии, мобильная связь — все это сделали мы на основе этого принципа.

Когда мы видим того, кто достиг большой цели, мы думаем, что он принял несколько больших выгодных решений, но такое бывает только в кинофильмах. Там бизнесмен придумал идею, у него за неделю все пошло в гору, через две недели у него работает сотня сотрудников, через три недели у него автомобиль «Феррари» и яхта с фотомоделями. **В реальной жизни для достижения большого результата необходимо совершить многие сотни и тысячи маленьких выгодных решений, которые сбиваются в одну большую систему.**

Я очень хорошо помню, как принимал когда-то решения относительно бизнеса. Мне было 15 лет, я учился в школе. У меня не было ни денег, ни малейшего понимания, как их зарабатывать. У мамы был друг — хозяин продуктового магазина, и я принял решение попробовать создать какой-нибудь бизнес с ним. Помню, как предлагал ему искать товары для его магазина по дешевке на рынках. Меня тактично послали подальше. Я мог бы принять решение, что я пока мал для бизнеса, вырасту и тогда уже разберусь, но я принял решение искать варианты дальше.

Я принял решение пойти в школьный кружок веб-программирования, чтобы научиться делать сайты. У меня дома не было компьютера, и я программировал сайты в бумажном блокноте. Я помню, как у меня не получалось создать страницу сайта, но я принял решение добиться результата, даже если просижу за этим неблагодарным делом в школе весь день. Примерно с пятидесятой попытки я получил свою первую веб-страницу, на которой был синий фон и белыми буквами было написано слово «hello». Это была первая победа.

Потом я понял, что без компьютера дома мне не обойтись, и принял решение под любым предлогом выпросить у мамы персональный компьютер. Напомню, моя мама — учительница и жили мы без отца, поэтому покупка компьютера была огромным ударом по бюджету. Мама купила мне компьютер в кредит. И, конечно же, первым делом я начал играть в компьютерные игры: стрелялки,

гонки, квесты. Но через некоторое время я принял решение завязать с играми. Я принял решение создать свой сайт и выложить его в Интернет. Друзья звали меня выпить пива и погулять, и мне очень хотелось согласиться! Но я принял решение, что, пока не сделаю сайт, развлекаться не буду. Я сидел за компьютером около недели, и вот он — кривой и некрасивый сайт про игры.

Дома у меня не было Интернета и не было понимания, как выложить сайт в Интернет. Я принял решение узнать это у школьной учительницы. Узнал. В каком-то забытом богом интернет-клубе я закачал свой первый сайт на бесплатный хостинг, и это была вторая победа. Дальше был интернет-магазин. Дальше было получение первой оплаты от клиента. Первое общение с бабушками на почте, которые потом узнавали меня, потому что я каждый день после школы рассылал посылки по всей стране. А потом, в 17 лет, передо мной на столе лежало несколько больших стопок купюр — это был один миллион рублей. И это была победа.

И только потом я начал совершать ряд вредных решений, которые привели меня к кризису и полному разорению. Я терял деньги, я терял друзей, да и здоровье оставляло желать лучшего. Таких взлетов и падений было много. Но суть их в последствиях маленьких ежедневных решений: одни — выгодные, другие — невыгодные. ***По своей сути глубокий фундамент понятия «сила воли» — это лишь натренированная способность действовать себе на пользу.*** *Тогда я не знал этого и действовал вслепую. Тебе же повезло больше, ведь у тебя есть эта книга.*

Мне всего 29 лет, но я видел, как маленькие вредные решения разрушают людям жизнь, сбиваясь в огромную деструктивную систему, ведущую человека на самое дно. Кто-то из моих знакомых спился, кто-то потерял здоровье, кто-то сидит в тюрьме, а кого-то уже нет с нами.

Если представить жизнь как лестницу, то маленькое выгодное решение сегодня — это шаг вверх по лестнице, и он незаметен. Можно совершить маленькое вредное решение и сделать шаг вниз, и этот шаг будет тоже незаметен. Но за несколько лет разница между некоторыми людьми становится в тысячи ступеней, несмотря на то что когда-то они стояли на одной ступеньке. Если сделать десять шагов вверх, но сто шагов вниз, то в результате человек станет ниже на девяносто ступеней, и с годами эти девяносто ступеней окажутся девятью тысячами ступеней вниз.

Мы принимаем эти решения каждый день. Тебе предстоит решать многое. Обучаться или думать, что и так все знаешь. Подражать идиотам или подражать профессионалам. Зарабатывать или бездействовать. Решать проблему или кормить себя отговорками. Улучшать здоровье или разрушать. Просыпаясь каждый день, ты имеешь выбор. Теперь давай разберемся, как действует сам механизм этого выбора.

10.1. Осознание сиюминутной цели

Наша задача — научиться принимать выгодные решения, отклоняя невыгодные. Чтобы понять, как это сделать, давай разберем, что происходит, когда человек принимает невыгодное решение.

1. Человек не знает цели того, чем он сейчас занимается, и даже не задумывается об этом.

2. Даже если человек знает цель, он очень быстро забывается и снова не помнит цели текущих действий.

Почему так происходит? Тут стоит заглянуть в сам механизм восприятия. Ты когда-нибудь задумывался, где находится твоя личность? Ты сам, твое сознание. Твое «я». Тот, кто принимает решения. Тот, кто читает сейчас эту книгу и видит этот текст.

Можно представить забавную картину: ты находишься внутри своей головы, там есть пульт управления, и ты, в принципе, можешь делать что угодно — все, что не противоречит законам физики. Все твое тело принадлежит тебе, ты управляешь и физическим телом, и мыслями, и образами, и вообще всем, что касается тебя.

Ты можешь принять любое решение. В момент, когда тебе хочется выпить или съесть что-то вредное для здоровья, ты можешь отказаться от этого, ведь ты принимаешь решение, что пить и что есть. В момент, когда тебе сложно, ты можешь двигаться дальше, ведь ты принимаешь решение двигаться или не двигаться. Когда тебе что-то предлагают, ты можешь согласиться, а можешь отказаться.

Мы не можем принимать решения за других людей, за внешний мир. Но, как ты думаешь, можешь ли ты принимать решения относительно себя? И тут мы подходит к одному ключевому моменту.

Представь картину: человек едет в метро. Его глаза открыты, уши слышат, он не спит. Но почему-то он пропустил свою станцию метро. В какой-то момент он очнулся и понял, что проехал дальше. Как ты думаешь, где находилось его сознание в момент, когда он пропустил свою станцию? Он ведь не спал, он ехал в вагоне метро — все видел и все слышал. Сознание человека было где угодно, но точно не здесь. Фактически получается, что тело человека ехало в метро, но его сознание отсутствовало. Внутри себя он думал, что не спит, но по факту он был на «автопилоте». Мог ли он принимать решения? ***Он не мог принимать решений, потому что забыл свои цели.***

Данное состояние является чем-то средним между сном и бодрствованием, и каждый человек регулярно в него попадает. Это иллюзия бодрствования. Назовем это состояние **«автопилот»**. Во время такого автопилота человек находится внутри проговариваемых в голове мыслей и бесконечной мешанины образов.

Мозгу не поставлена задача, поэтому он начинает придумывать себе задачи сам. Обдумывает совершенно неактуальные события, пережевывает мысли и даже напевает песенки. Результат — человек выпадает из реального мира. Он находится где угодно, только не здесь. Печально то, что многие люди бóльшую часть времени бодрствования находятся «в отключке» и действуют на автомате. **Они никак не осмысляют то, чем сейчас занимаются**. **Ими движет что угодно, только не рациональное сознание: эмоции, привычки, автоматизмы, подсознательные программы, зависимости.**

Как следствие, человек не анализирует то, чем сейчас занимается и какая у него цель. **Он не может действовать на основе своих намерений, потому что он не помнит своих намерений. Но чаще он даже не знает своих намерений.**

Если ты сможешь максимально долгое время удерживать состояние «я тут», то сможешь помнить о своих целях, молниеносно адаптироваться к текущей ситуации и принимать наиболее выгодное решение. Нужное нам состояние называется «осознанность».

Осознанность — это непрерывное отслеживание текущих переживаний. Состояние, в котором человек фокусируется на том, что происходит в текущий момент времени, не вовлекаясь в проговаривание мыслей. Это состояние «я тут».

Чтобы научиться осознанности, я множество раз проходил практики базовой осознанности и пять раз ездил в Индию. Некоторое время я жил в горах, занимаясь медитациями. Некоторое время я общался с монахами и пытался на кривом английском выяснить ответ на вопрос, как же все-таки «быть тут». Я ездил к шаманам, участвовал в тайных ритуалах. Я даже купил себе специальный барабан, который обычно крутят в руках тибетцы. Он представляет собой цилиндр, внутри которого находится рулон с мантрами.

И знал бы ты, сколько времени я формулировал одну простую мысль: **«Чтобы быть тут, нужно забыть разговорный язык». Именно**

речевой язык уводит из реального мира. Именно слова несут эмоциональный заряд, вызывая ту или иную эмоциональную реакцию. Именно в словах находятся все заблуждения человека.

Мир постоянно меняется, и любая истина актуальна только в определенный промежуток времени и в определенной ситуации, затем уже будет актуальна другая истина. Забываешь язык — становишься свободен от своих же убеждений и попадаешь в состояние осознанности. Подробнее мы поговорим об этом в главе «Осознанность».

Но давай переключимся на практическую часть, которую можно применить сегодня. Отмечу, что мы ни в коем случае не стремимся подавлять эмоции, мы развиваем именно рациональное сознание, чтобы в каждый момент времени иметь возможность подумать и выбрать лучшее решение.

Эта задача тесно связана с интеллектуальным навыком концентрации внимания. **Но объектом концентрации будет твоя жизнь.** На физическом уровне нам нужно увеличить активность в префронтальной коре головного мозга, которая находится за твоим лбом. Именно префронтальная кора отвечает за твое сознание и контроль поведения. Там находится твоя сознательная личность, способная делать выбор на основе планов и задач. Особенно примечательно тут слово «контроль». **Контроль не связан с напряжением и подавлением эмоций. Контролем я называю разумный выбор. Решения себе на пользу, которые принимаются в текущий момент времени.**

Свобода выбора есть лишь в промежутке между стимулом и реакцией. Если осознанность развита хорошо, то ты сможешь иметь выбор, если слабо, реакция на стимул будет автоматической, и ты не сможешь ею управлять.

Мозг обладает пластичностью в любом возрасте. Это значит, что, чем чаще ты что-то делаешь, тем лучше ты это делаешь. Пользуешься

памятью? Улучшается память. Пользуешься концентрацией внимания? Улучшается концентрация. Поэтому, чтобы эффективно принимать решения в моменте, необходимо чаще принимать решения в моменте.

Упражнение «ОСОЗНАНИЕ ЦЕЛИ ТЕКУЩЕГО ДЕЙСТВИЯ»:

Каждые 10 минут в течение дня задавай себе вопрос: ***«Какая у меня сейчас цель и как эффективнее ее достичь?»*** *Можно поставить циклический таймер в телефоне, чтобы он пиликал каждые 10 минут. Твоя задача как бы проснуться и понять, чем ты занимаешься. Можно использовать любые напоминалки: привязать браслет на руку, надеть кольцо на палец, приклеить текстовую подсказку на стену... Упражнение стоит делать на протяжении двух недель. Задача — натренировать себя осознавать цель каждого действия.*

Давай разберем несколько примеров того, что происходит у человека в голове в момент осознания цели текущего действия.

«Я ложусь спать, какая у меня цель? Хорошо выспаться и завтра чувствовать себя максимально бодрым. Для этого надо организовать идеальные условия сна».

«Близится отпуск, и я выбираю, в какую страну поехать. Какая у меня цель? Цель — максимум впечатлений. Для этого надо ехать дикарем и выбирать нестандартный маршрут».

«Я хочу отдохнуть с друзьями, но выпивать не хочу. Какая у меня цель? Я понимаю, что у меня зависимость от спиртного и надо постепенно завязывать, поэтому налью в бокал вместо вина сок, похожий на вино. А вместо пива — лимонад. Пусть все думают, что я тоже выпиваю».

«Я захожу в соцсеть, какая у меня цель? Цели нет, скорее всего, это зависимость, и я зашел сюда на автопилоте. Значит, надо поставить таймер и провести в соцсетях не более 5 минут».

«Я покупаю одежду, какая у меня цель? Удобство и внимание девушек. Соответственно, стоит позвать девушку как консультанта в выборе одежды».
«Я выкладываю фотографию в соцсеть, какая у меня цель? У меня потребность во внимании. Я хочу, чтобы меня похвалили за эту фотографию и поставили лайки, но очень похоже на зависимость от общественного одобрения».
«Я подошел познакомиться с девушкой, какая у меня цель? Заинтересовать, чтобы она пришла на свидание».
«Я на свидании, какая у меня цель? Получить секс. Значит, стоит выполнять действия, ведущие к сексу».
«Я занимаюсь сексом, какая у меня цель? Получить максимум удовольствия. Для этого стоит отключить мозг и сфокусироваться на ощущениях».
«Я устал и хочу отдохнуть, какая у меня цель? Быстро восстановить силы. Для этого можно часок поспать».

У каждого действия есть цель, и, кто свою цель понимает, тот и действует себе на пользу. Человек обретает некую долю свободы над своими же подсознательными программами и эмоциями. Он уже не действует на автомате, а двигается к осознаваемой цели. Он разумен в прямом смысле этого слова.

На человека перестают действовать манипуляции, потому что ему не получается внедрить ложную цель или вынудить его на невыгодное действие. Таким образом, человек ступенька за ступенькой двигается вверх к своему благополучию.

Если ты не осознаешь цель в моменте, то ты рискуешь совершать действия, которые вредят и отдаляют от цели. **Есть цель знакомства, есть цель отдыха, есть цель сна, есть цель чтения книги, есть цель продажи, есть цель обучения — у всего есть цель. Надо лишь держать цель в голове в момент самих действий, а не действовать на автопилоте.** Ты будешь удивлен, насколько много

времени у нас нет конкретной цели. Это отличный повод поставить целью наслаждение текущим моментом и получение удовольствия.

Но есть еще один немаловажный вопрос — интеллект. Вычислительная способность мозга. Если твое мышление будет быстрым, а внимание устойчивым, то ты сможешь гораздо быстрее анализировать происходящее. Тренируется скорость мышления и внимательность в интеллект-тренажерах, которых сейчас очень много. Есть игры для мобильного телефона, есть специальные сайты с интеллект-тренажерами. Например, игра, где нужно быстро сортировать фрукты, используя стрелки клавиатуры: бананы — влево, клубнички — вправо. Таким образом, тренируются скорость анализа информации и скорость принятия решений. **Навык молниеносного анализа информации автоматически переносится в жизнь.**

Я уже более четырех лет практически каждое утро уделяю пять минут интеллект-тренажерам и даже доблестно плачу за них около тысячи рублей в год. Поистине, это лучшее вложение тысячи рублей, потому что результаты отражаются на всех сферах жизни. Я стал соображать быстрее людей, которые раньше соображали быстрее меня. Я научился быстро запоминать информацию, причем она запоминается словно сама по себе. Такое ощущение, что в мозг поставили новую версию процессора.

Упражнение «ИНТЕЛЛЕКТ-ТРЕНАЖЕР»:

Выбери для себя качественный интеллект-тренажер и тренируй интеллект каждый день по 5 минут. На бонусном сайте *** *есть ссылки на два тренажера, которыми я пользуюсь.*

10.2. Логика в прогнозировании будущего

Давай теперь поговорим о том же самом, только с уклоном на прогнозирование отдаленного будущего в результате текущего решения. По своей сути это попытка предвидеть будущее на несколько шагов вперед с помощью логики. Это дальновидность. Большинство

мужчин принимает решения *головой*: систематизацией, обоснованием, вычислением конкретных цифр. Я назову это одним словом — «логика».

Это понимание, что если сделать так, то, скорее всего, будет так, а если иначе, то будет иначе. Такие вычисления можно прописывать текстом на бумаге. Попробуй научиться прогнозировать ближайшее будущее. Научись предвидеть результат каждого действия в ближайшей и в отдаленной перспективе, чтобы выбирать из возможных вариантов развития событий самые выгодные. Так и получится, что ты будешь все знать на несколько шагов вперед. **Все будет по плану. Это стратегическое мышление.** Это уже подготовка к траблхакингу, который ждет тебя через пару глав. Слышал же такое высказывание, что жизнь — игра? Стратегия и прогнозирование помогают выигрывать в игре.

Самым элементарным примером продумывания наперед является мысль, что тебя могут кинуть на деньги. Создаешь бизнес с партнерами? Какими бы ни были друзьями партнеры по бизнесу, логично предположить, что каждый думает в первую очередь о себе, и может так случиться, что тебя сделают крайним. Лишь продумывание этой мысли может привести к твоим предварительным действиям по недопущению подобных ситуаций.

*В главе «*К чему стремиться*» я упомянул про то, что на пути к удачному инвестированию человека ждет множество пирамид и других мошеннических схем. Но логично предположить, что если бы был такой вариант заработка, где можно гарантированно приумножить деньги в два раза за месяц, то никто бы его не афишировал. И уж тем более такому счастливчику не были бы нужны чужие деньги: он бы взял кредит на сто миллионов и через месяц получил двести. Таким образом, основываясь на чистой логике, можно было бы отказаться от самых заманчивых инвестиций в пирамиды и уберечь свои деньги.*

И напоследок смешной пример, который недавно со мной случился. У меня есть знакомый. Мужчина в возрасте. Я его уважаю и ценю. Он работает специалистом на предприятии и зарабатывает около 50 тысяч. Он крайне убедительно и уверенно говорит. Человек мудрый и интересный. У нас зашел разговор о бизнесе, и он начал давать мне советы по бизнесу. Я начал ему верить, но логика сказала: «Стоп». Каким образом меня может учить бизнесу человек, который никогда не имел бизнес и никогда не зарабатывал большие деньги? Логично, что брать на веру любое подобное мнение не стоит. Но сколько же тех, кто верит на слово уважаемым, авторитетным людям, которые никогда не имели опыта, о котором говорят?!

Вот таким нехитрым образом, с помощью логики, можно просчитывать будущее и уже заранее выбирать оптимальный, выгодный вариант действий.

Упражнение «ПЯТЬ ВЫГОДНЫХ ДЕЙСТВИЙ»:

Возьми листок бумаги и запиши минимум пять выгодных действий, которые приведут тебя к увеличению дохода в будущем. Пять выгодных действий, которые приведут к успеху в отношениях с противоположным полом. Пять выгодных действий, которые дадут тебе энергичность и здоровье. Аналогично можно выписать по пять выгодных действий на каждую сферу жизни.

10.3. Интуиция в прогнозировании будущего

Если логика — это сильная сторона мужчины, то интуиция — это сильная сторона женщины. **Интуиция — это некое чутье. Человек чувствует, что надо поступить именно так, на уровне ощущений и эмоций. Что-то внутри говорит о правильности решения.** Наше тело часто подсказывает нам, как правильно действовать: от чего бежать, где хорошо, а где плохо.

Мужчины не слушают свои ощущения, а женщины наоборот. **Тело иногда просто кричит, что туда идти не надо, что с этим**

человеком общаться не стоит, но кто слушает? Сознательное распознавание этих сигналов тела и есть интуиция. Мощная логика плюс интуиция — это гремучая смесь, которая позволит увеличить результаты в разы.

Если отбросить эзотерическую чушь, у интуиции есть ряд свойств. Например, с помощью интуиции не получится предвидеть будущее — оставь это экстрасенсам и тому подобным неземным товарищам. В то же время **интуиция есть у каждого человека, но она работает только с тем, что происходит в текущий момент. Это касается людей, которые сейчас рядом; касается места, в котором ты сейчас находишься; еды, которую ешь. Предсказание будущего на основе интуиции — это зачастую фантазия, созданная на основе убеждений, страхов и ожиданий, и это не имеет отношения к реальному положению дел.**

Суть интуиции состоит в том, чтобы замечать сигналы тела — ощущения. Например, интуиция считает, что с этим человеком дел иметь нельзя, и ты ощущаешь некое напряжение, сжатие в районе груди. Это сжатие необходимо сознательно заметить и задуматься. Или, наоборот, идет красивая девушка, и нечто в груди расширяется, возникает что-то теплое, что-то хорошее. Это интуиция говорит, что надо срочно подойти к ней и познакомиться.

Если обобщить, то можно свести интуицию к простому распознаванию сигнала «нет» и сигнала «да».

- **Если ты чувствуешь в теле сжатие, холод, тревогу, напряжение, то твое тело говорит нет.**
- **Если ты чувствуешь в теле расширение, тепло, расслабление, радость, то твое тело говорит да.**

Особая зона, которую стоит слушать, это грудь и солнечное сплетение. Мы поговорим об этом вопросе еще подробнее в главе «Осознанность».

10.4. Закон средних величин

Есть методы повышения вероятности успеха в будущем. Суть закона средних величин состоит в том, что попробовать всегда выгоднее, чем не попробовать.

Если не попробовал, гарантированно проиграл в тот момент, когда поверил, что пытаться не стоит. От ограничивающих убеждений, деструктивных подсознательных программ и прочего мусора в голове никуда не деться, но можно отключить автопилот и включить здравый смысл. Нечто внутри всегда будет противиться попытке попробовать новое, но стоит помнить закон средних величин и свою цель: просто отключить мозг и сделать шаг к цели.

Попытаться достичь цели всегда выгоднее, чем бездействовать под любым благовидным предлогом. Чем больше разных попыток, тем больше вероятность успеха. Каждая попытка приближает тебя к цели, и, возможно, надо будет сделать много попыток, и только одна окажется удачной. Но если эти попытки не сделать, то ничего не изменится никогда.

За примерами далеко ходить не надо. Если отказала одна девушка, то на улице есть еще несколько тысяч других девушек, и кто-то из них просто мечтает о том, чтобы ты подошел познакомиться: больше попыток — больше вероятность успеха. Чем больше попыток создать бизнес, тем больше вероятность, что какой-то из вариантов сработает, даже если все кажется очень сложным. Постарайся хорошенько продумать путь к цели по АЭРП, попробовать и только потом делать выводы, работает что-то или нет.

Важно понимать, что рисковать придется всегда, и практически любое начинание имеет долю риска. **Ничего не делаешь — ничего не происходит. Много и настойчиво пытаешься — рано или поздно будет результат.** Часто бывает такое, что первая же попытка становится успешной, стоит лишь попробовать.

10.5. Принцип «кто не успел, тот опоздал»

Мы выяснили, как прогнозировать будущее и принимать выгодные решения. Но, даже если все делать правильно, возникает один важный нюанс — время. Слышал, наверное, фразу «упустил момент»? Идет девушка, и есть только один момент подойти — сейчас. Потом будет поздно. Есть только один момент продать клиенту товар — не продал, и он ушел в следующий магазин.

У всех решений есть срок актуальности. Кто не успел, тот опоздал. И самый лучший срок принятия решений — это прямо сейчас. Сегодня, заранее, раньше других. Пока все думают, ты уже сделаешь. Чем раньше ты примешь решение и начнешь действовать, тем выше шанс на победу, тем больше ошибок ты можешь себе позволить совершить, тем больше времени у тебя есть в запасе.

Я очень четко это заметил, когда начал зарабатывать раньше сверстников. Я имел возможность совершить множество ошибок безболезненно. Теперь представь взрослого мужчину, который работает на заводе, у него семья и ипотека. Как ты думаешь, у него есть возможность совершить ошибку? Для него одна ошибка может значить разорение, голодную семью и выселение из ипотечной квартиры. Поэтому решение ничего не менять в жизни является вполне понятным.

Кто раньше подумал и начал действовать, тот оказывается в более выгодной ситуации. Идеального момента не будет никогда: осознавай цель, придумай путь по АЭРП и действуй. Не попробуешь — не узнаешь.

Возможно, у человека будет всего один шанс разбогатеть, и начнется все с похода на какой-нибудь тренинг по бизнесу, где он услышит бизнес-идею, затем попробует, а у него получится. Если он будет долго думать и бездействовать, скорее всего, упустит шанс. Возможно, если парень не подойдет к понравившейся девушке, то

упустит шанс завести семью. Может, именно эта девушка — мать его будущих детей. Есть только один шанс к ней подойти — сейчас. Не успел — опоздал, и она ушла.

Лучше сделать, но ошибиться, чем долго думать и не сделать вовсе. Ошибка — это знак того, что человек принял не самое выгодное решение и в следующий раз может принять решение лучше. Теперь давай заглянем еще глубже.

Бонусные материалы: https://volochkov.ru/bonus

Глава 11.
ОСОЗНАННОСТЬ

Люди живут в телефонах и компьютерах. Со временем проблема усугубляется. Жизнь уходит на потребление бесполезного медиаконтента. Интернет делает внимание человека фрагментированным, дерганым и неустойчивым, ему нужна постоянная смена картинки. Сосредоточиться на обучении и рутинной работе становится очень трудно. Человека хватает на 10–30 минут внимательной деятельности. Люди не осознают целей текущих действий, поэтому неосознанно наносят себе вред. Но самое печальное в том, что многие люди давно поменяли свою жизнь на лайки и виртуальные статусы.

Эта глава написана с целью помочь решить данные проблемы. Одним лишь навыком осознанности мы убиваем всех зайцев разом. Еще раз вспомним формулировку.

Осознанность — это непрерывное отслеживание текущих переживаний. Состояние, в котором человек фокусируется на том, что происходит в текущий момент времени, не вовлекаясь в проговаривание мыслей. Это состояние «я тут».

Это способность удерживать концентрацию внимания на том, что происходит в текущий момент времени. Будучи осознанным, ты начинаешь жить в реальном мире и отлично в нем ориентироваться. Фактически осознанность — это жизнь в реальном мире, неосознанность — иллюзия жизни в реальном мире.

Несмотря на то, что я много лет путешествовал по Азии, бывал в монастырях и учился медитациям, с настоящей осознанностью я

познакомился на Кубе. На Кубе до сих пор социалистический режим. Там до сих пор ходят пионеры, в магазинах ничего нет, кроме основных продуктов. Там нет привычных нам развлечений, нет кинотеатров и торговых центров. Но с чем там по-настоящему трудно, это с Интернетом.

Я был вынужден пребывать в осознанности весь день, потому что там нет других вариантов. *Там не заглянешь в соцсети, там не пойдешь в кино, там даже не прогуляешься по торговым центрам. Там некуда «уткнуться», кроме реального мира. Имея большой опыт практик медитации, постоянно практикуя навык осознанности, я чувствовал, что впервые действительно пребывал в состоянии осознанности весь день. Тогда я понял, как много у нас забирают блага цивилизации, в особенности Интернет.*

11.1. Убийцы осознанности

В современном мире у каждого второго человека есть дефицит внимания и интернет-зависимость. Люди не могут долго заниматься одним делом: их внимание постоянно блуждает, а бóльшую часть времени вовсе находится во внутреннем диалоге либо в экране электронного устройства.

Компьютер, телевизор и мобильный телефон делают человека невнимательным, приучая к постоянной смене картинки. Когда будешь смотреть любой видеоролик, обрати внимание, что картинка будет меняться каждые 5–10 секунд. Это сделано, чтобы приковать внимание зрителя. Концентрироваться на чем-либо более 10 секунд становится сложно.

Все, что не веселит раз в 10 секунд, воспринимается как что-то скучное. **Формируется «клиповость внимания» и зависимость от смены картинки.** Это успешно используют соцсети: когда ты листаешь стену в социальных сетях, просматривая все новые и новые

фотографии, ты дополнительно убиваешь ресурс концентрации, приучая себя к необходимости смены картинки.

Безобидный просмотр любого контента в Интернете, по телевизору, в соцсетях убивает внимательность, ограничивая время концентрации примерно десятью секундами. Даже имея высокую осознанность и способность долгое время концентрироваться, я замечаю резкое ухудшение концентрации, когда провожу много времени за компьютером и мобильным телефоном. Медиаконтент разрушает навык концентрации всего за несколько недель.

Помимо убийства ресурса сосредоточения, Интернет, мобильный телефон и телевизор делают еще одну ужасную вещь. Провоцируют бегство из реального мира в виртуальный, вызывая серьезную зависимость и постоянное желание еще раз заглянуть в Интернет.

Мы не обсуждаем сейчас бесполезность просмотра фоточек в соцсетях, мы про гораздо более важную вещь — обмен реальной жизни со всем многообразием ощущений на зависимость от просмотра контента из Интернета. В результате получается, что **человек живет не в реальном мире, не в реальных ощущениях, а в вечном желании в любую свободную минуту уткнуться в свой телефон или компьютер. Причем это уже не приносит отчетливого удовольствия, к этому просто тянет. Поистине, это отнимает у человека его жизнь.**

С одной стороны, в современном мире без Интернета никуда, и это величайшее благо, с другой стороны, зависимость от виртуальных развлечений может почти полностью вывести человека из реального мира. Но что мешает тебе получать от Интернета все плюсы, убрав все минусы? **Можно осознанно использовать ресурс Интернета для трех целей:**

1) **зарабатывать деньги;**
2) **знакомиться с единомышленниками для встречи вживую;**

3) эффективно обучаться.

Я уже писал, что осознанность нужна, чтобы понимать цель своих действий. **Что касается Интернета, понимать цель сидения в сети катастрофически важно, в противном случае ты за несколько недель окажешься интернет-наркоманом, желающим отдать половину свободного времени жизни на потребление информационного мусора.** Такая зависимость гораздо глупее зависимости от алкоголя, ведь алкоголь хотя бы вызывает отчетливое состояние удовольствия. Интернет — нет. Человек не получает ни удовольствия, ни пользы, обменивая этот процесс на драгоценное время своей жизни и саму способность фокусироваться.

В истории про Кубу есть продолжение. Я прилетел в Москву и, ожидая в аэропорту следующего рейса, включил Интернет. Сколько же там всего интересного! Сколько новых фотографий, сколько сообщений от друзей, сколько прикольных видео. ***Я заметил, что течение времени ускорилось в несколько раз.*** *Я не заметил, как прошло 3 часа, показалось, что прошло 30 минут. В течение этого дня руки постоянно тянулись еще раз заглянуть в Интернет. Всего через несколько дней я был полностью зависим от соцсетей, видеохостингов и других интернет-развлечений. Желание в любую свободную минуту залезть в Интернет было автоматическим.*

Я задумался. Как улучшится моя жизнь, если я выложу новую фоточку и получу сотню лайков? Абсолютно никак. Это не приносит денег, знаний, знакомств — не приносит ничего. Зато весьма ощутимо забирает время, в которое я мог бы элементарно погулять с друзьями или заняться чем-то приятным. Как улучшится моя жизнь от бесполезной переписки с друзьями? Никак. Проще и быстрее созвониться.

И только навык осознанности помог мне признать: я зависим от Интернета и трачу драгоценное время жизни впустую, не получая

никакого результата. Мне помог метод информационного детокса, возможно, он поможет и тебе.

Упражнение «ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДЕТОКС»:

Необходимо выбрать выходной и на день полностью отказаться от мобильного телефона, компьютера, телевизора и вообще любых электронных устройств. Это стоит сделать с целью просто пожить ощущениями реального мира. Необходимо отключить все устройства, а в идеале — оставить все устройства дома и уйти без них.

За сутки ничего катастрофического не произойдет: мы еще совсем недавно жили без мобильной связи и доступного Интернета. Цель — отучить себя от автоматического желания уткнуться куда бы то ни было. Будь то электронное устройство или даже книга. Попробуй пожить в реальном мире, ощути, насколько он интересен.

В этот день тебя будут ждать удивительные открытия: ты увидишь то, чего раньше не замечал; ты найдешь интересным то, мимо чего раньше проходил; ты услышишь то, чего раньше не слышал; ты сможешь почувствовать свое тело, те ощущения, на которые раньше не обращал внимания; возможно, ты даже лучше начнешь понимать себя. И с каждым новым днем детокса это ощущение будет все больше усиливаться.

Ты сможешь прикоснуться ко многообразию реального мира. Но даже этого мало: ты еще и отлично отдохнешь, потому что день без электронных устройств даст ощущение свободы и расслабленности. В идеале — провести день информационного детокса на природе, уехать куда-нибудь отдохнуть на весь день. Но если нет такой возможности, то можно провести этот день где угодно. Устрой себе отдых, получи удовольствие от жизни. Прогуляйся на природе, попарься в бане, пообщайся с близкими. Дай себе пожить реальной жизнью. Быть может, тебе захочется жить

в реальном мире чаще и повторять информационный детокс каждую неделю.

11.2. Осознанность и восприятие

Теперь давай разберемся, как внедрить в жизнь навык осознанности. Для тебя существует только то, на что направлено твое внимание в текущий момент времени. Внимание — это сам канал восприятия информации. Печально, что даже вне электронных устройств внимание большинства людей бóльшую часть времени направлено на проговаривание бесполезных мыслей и пережевывание различных жизненных ситуаций. Иллюзорный мир мыслительного мусора, пережевывание которого не имеет никакого практического смысла.

Но поводов развивать ресурс внимательности гораздо больше, чем может показаться на первый взгляд. **Чем лучше ты можешь концентрироваться на том, чем ты сейчас занимаешься, тем качественнее ты этим занимаешься. Тем больше деталей ты замечаешь.** Это не только повышение качества восприятия ощущений, это повышение эффективности любых действий.

Пережевывание мыслей в голове лишает нас многих радостей жизни. Даже во время секса многие не замечают множества приятных ощущений, потому что думают не об ощущениях тела, а вспоминают день прошедший. **Вместо приятных ощущений — поток бесполезных мыслей.** Можно во время чтения книги «улететь» в мысль о том, что неплохо было бы досмотреть сегодня любимый сериал. Можно во время прогулки по лесу залипать в Интернете, упуская все многообразие красоты природы. Можно есть любимое блюдо, уткнувшись в Интернет, и не понимать даже вкуса пищи.

Но если вопрос удовольствия еще не так критичен, то отвлечение внимания во время вождения автомобиля унесло сотни тысяч жизней: человек, вместо анализа ситуации на дороге, отвлекся на

пережевывание мыслей, в результате не среагировал, произошла катастрофа. Вот чего может стоить отсутствие осознанности.

Именно невнимательные люди совершают фатальные ошибки на работе, попадают в аварии, не замечают прекрасных вещей вокруг, не могут эффективно учиться, не могут долго заниматься одним делом: **им быстро становится скучно, и они устают.**

Необходимость развивать внимательность понятна. Но мне всегда было непонятно, как именно нужно тренировать внимание, что именно должно происходить в голове. И ответ я нашел спустя много лет у одного из мастеров медитаций. Он сказал мне, что **внимание всегда будет переключаться на произвольные объекты и от этого никуда не деться.**

Внимание всегда «скачет». И сама «мышца концентрации» тренируется быстрым осознаванием, что внимание переключилось с объекта концентрации. Нужно быстро отследить и вернуть внимание обратно на объект концентрации. Проблема заключается в том, что, когда внимание улетело, человек не осознает, что внимание улетело. **Мы тренируем наблюдателя за самим собой, который каждый момент времени присутствует в реальной жизни и понимает, куда направлено внимание**.

Можно представить внимание как луч фонарика в темноте. Луч фонарика всегда куда-то направлен, и смысл тренировки в том, чтобы каждый момент времени понимать, куда направлен луч фонарика. Луч может быть направлен на ощущения тела: что-то тянет, что-то греет, что-то расслабляет. Луч может быть направлен на образы.

Если держать луч на образах, то можно заметить множество элементов, которых никогда раньше не замечал. Луч может быть направлен на звуки и их детали. Но сама тренировка состоит в том, чтобы сознательно держать «луч фонарика внимания» на том

объекте, который выбран тобой, и в случае переключения внимания мягко возвращать его назад.

Бывало ли у тебя такое, что, спросив, как зовут человека, и получив ответ, ты тут же его забывал? На самом же деле ты не забыл имя — ты его даже не запоминал, потому что внимание улетело на другую мысль. Внимание улетело, но в ту секунду ты не знал, что внимание улетело. Если бы знал, мог бы его вернуть и запомнить имя собеседника.

Давай разберем еще подробнее, что должно происходить в голове у человека во время концентрации внимания**.** Обычный человек может фокусироваться на заданном объекте не более полуминуты. И это еще в лучшем случае, в худшем — 10 секунд.

Например, фокусироваться на одном ощущении тела так, чтобы ни разу не отвлечься ни на единую мысль, большинство людей не смогут и 30 секунд. В течение этих 30 секунд фокус внимания улетит на какую-то мысль; на то, чтобы пошевелить какой-то частью тела; на то, чтобы оглянуться по сторонам; на что угодно. Изначально можно стремиться к концентрации в течение одной минуты, потом дойти до трех минут, потом до пяти, затем до десяти минут.

11.3. Техника входа в осознанность (ТВО)

Тренируя концентрацию внимания, я пытался понять, что происходит в сам момент отвлечения. Почему я забываю о своих целях и почему внимание «убегает»?

И ответ был найден — меня увлекают мысли: от одной ассоциации к другой, от одной мысли к следующей. Но из чего состоят мысли, которые увлекают меня? И тут я нашел то, что стало ключом к осознанности. **Все дело в речевом произнесении мыслей, а не в самих мыслях. Мысли приходят и уходят очень быстро, чего не скажешь о речевом проговаривании этих мыслей. Именно произнесение звуковой речи во внутреннем диалоге расщепляет**

осознанность. Исходя из этого, ключевым навыком осознанности я считаю умение забыть свой родной язык.

Начиная любую медитацию, я представляю, что не знаю слова так же, как не знал их в детстве, и лишь в этот момент я становлюсь свободен. Удивительным образом ощущения тела становятся кристально четкими, звуки — детальными, будто бы весь мир становится ярче. **Словно именно слова затуманивают прямой контакт с собой и с миром.** Когда я забываю слова, возникает ощущение, что расслабляется мозг, и мне уже нет необходимости отделять себя от окружающего мира своим мнением. Когда-то монахи рассказывали мне, что стоит убрать фокус со внутреннего диалога, отвлечься, но это не решало вопрос целиком. И только моя идея забыть речевой язык как таковой впервые сработала!

Я назвал это **техникой входа в осознанность (ТВО)**. И результат оказался куда глубже, чем просто усиление способности к концентрации внимания. Когда в нас возникает эмоция, начинается она с воспоминания об убеждении, в которое мы верим. Убеждение проговаривается, и рождается эмоция по типу «стимул — реакция». Затем эмоция усиливается за счет телесных реакций, напряжения соответствующих мышц и повторного проговаривания своего убеждения. Например, убеждение, что нечто сделать страшно (страх) или что какой-то человек поступил неправильно (гнев).

Слова связаны с эмоциями. Конечно же, я имею в виду бытовые, жизненные ситуации, а не экстренные вроде опасности для жизни, — там действуют другие механизмы. В повседневной же жизни именно проговариваемые слова наших убеждений дают старт многим неприятным эмоциям. Это происходит за мгновение доступа к памяти, когда убеждение вспоминается и проговаривается.

Исходя из этого, просто забыв слова и центрировавшись, можно за несколько секунд избавиться от эмоции страха, гнева и других негативных состояний. Или хотя бы снизить их интенсивность.

Забывая слова, ты забываешь свои убеждения, и у тебя частично пропадает эго, которое нужно напряженно защищать. Нет убеждений — нечего защищать и не во что верить. Возникает свобода и расслабленность. Ни одна из психологических техник не работала у меня столь эффективно.

Центровка — состояние максимального баланса, расслабленности и устойчивости физического тела человека. Центровка вызывает ощущение спокойствия и уравновешенности.

Центровка состоит всего из трех простых шагов:

1. **Создание опоры.** Встать на ступни устойчиво. Подошвы ног будто вцепились в землю, и человек как скала — его не сдвинуть. Если человек сидит, то облокотиться на подлокотники кресла или на стол. Цель — создать ощутимую опору.

2. **Выпрямление.** На вдохе выпрямить осанку и расслабить плечи. Я обычно тяну вверх затылок, и весь позвоночник выпрямляется следом.

3. **Расслабление.** На выдохе расслабить лицо, челюсть, плечи и живот. Особенно важен полностью расслабленный живот — может возникнуть резкая волна расслабления.

В самом элементарном исполнении, чтобы центрироваться, нужно сделать всего две вещи: на вдохе выпрямить спину и почувствовать себя устойчиво, на выдохе — расслабить шею, плечи и живот. **Вдох — вытяжение и баланс, выдох — расслабление. Легко запомнить.** На бонусном сайте **** будет видеодемонстрация центровки.

Исходя из всего этого, сформулирую свою авторскую последовательность входа в состояние осознанности. **Техника входа в осознанность (ТВО)**:

1. **Вспомнить сиюминутную цель.** Чем я сейчас занимаюсь и какая у меня цель?

2. **Забыть слова.** Представить, что ты ребенок, который еще не научился говорить.

3. **Центрироваться.** Вдох — вытяжение и баланс, выдох — расслабление.

4. **Наблюдать.** Концентрация внимания на звуках, образах и ощущениях текущего момента. Особенно на приятных. Если нет объекта, фоновый фокус на дыхании.

5. **Отслеживать проговаривание слов**. Если внутренний диалог снова возник, повторно забыть слова и центрироваться.

Результат поистине невероятный:

- Физический комфорт и расслабленность.
- Исчезновение негативных эмоций.
- Рост четкости ощущений, звуков и образов.
- Усиливающаяся цепкость концентрации.
- Значительное увеличение времени в состоянии осознанности.

Чтобы быстро вспоминать состав ТВО, я придумал простую мнемоническую напоминалку — **ЦЦСН: цель, центровка, слова, наблюдение.** Просто вспомни ЦЦСН, зафиксируй цель, центрируйся, забудь слова и наблюдай за тем, что тебя интересует. Эта техника является частью еще одной моей разработки — когнитивно-телесной психотерапии (КТП), которая создана для глубокой проработки психики. О ней мы подробно поговорим в главе «Палки в колеса».

ТВО является универсальной супертехникой, которая может помочь избавиться от страданий и усилить удовольствия. Ты заболел и тебе плохо? Используй ТВО, и станет легче. Тебе страшно? Используй ТВО, и интенсивность эмоции снизится. Ты злишься? Используй ТВО, и злость уйдет. Ты хочешь получить удовольствие? Используй ТВО, и удовольствие усилится многократно.

Идеальным я считаю всегда находиться в состоянии осознанности с использованием ТВО, когда ты понимаешь свою сиюминутную цель, не помнишь слова и не произносишь свои мысли во внутреннем

диалоге. Ты центрирован, и твое внимание направлено на выбранный объект.

Упражнение «ТРЕНИРОВКА ВХОДА В ОСОЗНАННОСТЬ»:

Поставь себе цель: 10 раз в течение каждого дня входить в состояние осознанности с помощью ТВО. Последовательность действий: осознать цель, забыть слова, центрироваться, наблюдать, отслеживать проговаривание слов. ***Просто запомни мнемоническую напоминалку ЦЦСН: цель, центровка, слова, наблюдение.***

11.4. РАЗВИТИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ ВНИМАНИЯ

Даже интуиция, которую многие пытаются развить, это не что иное, как внимание к своим ощущениям. Если рядом с каким-то человеком ощущается сжатие и напряжение в теле, стоит держаться от человека подальше. Если рядом с человеком ощущается расширение и радость, человек нам нравится. Аналогично и с другими объектами. Тело с тобой разговаривает языком ощущений, и этот язык абсолютно понятен, если обратить на него внимание.

Давай вернемся к фокусировке и рассмотрим несколько примеров. Можно смотреть на облака и держать внимание только на облаках: разглядывая их, понимать, как они «живут», как движутся и изменяются, какие они. В голове не должно быть ни единой проговариваемой мысли, только наблюдение за облаками. Если человек наблюдает за ощущением своего тела, то в фокусе внимания должно быть только само ощущение. В течение заданного промежутка времени человек наблюдает исключительно за этим ощущением. Со звуками аналогично: есть только звук песни, и все. Можно пытаться понять, из чего этот звук состоит, как он живет и изменяется.

Это не значит, что в момент фокусировки на чем-то все окружающее должно пропасть. Все остается в фоне, но фокус внимания спокойно лежит на объекте. Аналогично фокусу фотоаппарата. Когда фокусировка происходит на лицо человека, все остальное оказывается в размытом фоне, но оно тоже есть. Если представить в процентном соотношении, 80 процентов внимания на объект фокусировки, 20 процентов — на фон. Мы просто расслабленно наблюдаем, разглядываем детали образа, ощущения или звука. Это отдых, и сам смысл тренировки состоит в том, чтобы сделать внимание спокойным и не дерганым.

Объекты восприятия можно разделить на 6 групп:

1. **Внешние визуальные образы:** внешний мир, красота природы, наблюдение за любыми внешними объектами.

2. **Внутренние визуальные образы:** темнота за закрытыми глазами, мультики-звездочки за закрытыми глазами, образы.

3. **Внутренние ощущения тела:** давит, колет, вибрирует, тепло/холодно, расслабление/напряжение, сжатие/разжатие...

4. **Внешние ощущения тела:** ветер, одежда, соприкосновение с внешними объектами.

5. **Внешние звуки:** музыка, звуки природы, голоса людей, звуки техники.

6. **Внутренние звуки:** внутренний диалог, напевание самому себе мелодий, проговаривание текста, мысли. Именно этот канал восприятия мы стараемся отключить в ТВО.

Сам ресурс внимания — это умение поместить фокус на выбранный объект и просто наблюдать за ним без единого отвлечения в течение заданного промежутка времени.

Выполнил ТВО, направил внимание куда тебе нужно, и оно остается там и не убегает на произвольные объекты. **Если внимание убегает, возвращай его обратно.**

Для тренировки концентрации внимания критически важно концентрироваться на приятных вещах. Именно приятные ощущения мотивируют медитировать вновь и вновь, делая человека зависимым от осознанности. Я приучил себя к медитациям именно так. Меня тянет в осознанность, я сам хочу концентрироваться. Именно это является самым важным. **Поэтому тренировку концентрации внимания необходимо проводить во время приятных действий. Необходимо распробовать приятное, запустить туда все свое внимание.**

Приятный вкус еды, приятный звук любимой песни, приятное прикосновение, приятная температура воды в душе, красивая природа, на которую приятно смотреть. Для этого я придумал учение о системном гедонизме. Мы берем большой список самых приятных в жизни вещей и заставляем себя получать удовольствие от жизни, параллельно тренируя осознанность. Таким образом, постепенно мы все больше развиваем сознание и становимся все счастливее. Я стараюсь придумывать системы, которые убивают всех зайцев сразу, скоро у нас будет целая глава про системный гедонизм.

Упражнение «КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ»:

Устраивай каждый день 10-минутную концентрацию на приятном. Поставь таймер в телефоне и сконцентрируйся. Возвращай внимание обратно, если оно убегает. Сразу же блокируй речевое проговаривание мыслей. Выбери, что тебя радует. Можно наблюдать за тем, как кипятится вода в чайнике. Можно устроить традицию смотреть на закат солнца. Можно заниматься сексом, полностью концентрируясь на ощущениях. Можно принимать горячий душ. Можно слушать любимую мелодию. Можно вкусно кушать. Выбери то, что тебя радует, и устрой себе маленький отдых на 10 минут. ТВО может многократно усиливать интенсивность удовольствия.

Еще один важный нюанс управления вниманием: **фокусировка внимания — это расслабление, а не напряжение.** Многих с детства

учат, что сконцентрироваться — это через силу «вцепиться» в объект концентрации. Особенно это касается телесного напряжения. Напрягать глаза, плечи, лицо, челюсть во время концентрации — плохая идея. Напряжение мешает концентрации и истощает организм. Напряжение некомфортно, оно мотивирует поскорее переключиться на что-то другое. Концентрация — это отдых и удовольствие. Ты перемещаешь свое внимание на объект и смотришь на него так же, как смотришь любимый фильм. Особенно интересно смотреть на движущиеся объекты: волны, огонь, облака...

Упражнение «МЕДИТАЦИЯ ОСОЗНАННОСТИ»:

Попробуй жить по правилу: все мое внимание только на том занятии, которым я сейчас занимаюсь. Выполняй ТВО и наблюдай за деталями происходящего. Необходимо отслеживать момент отвлечения от объекта концентрации и мягко возвращать внимание обратно. Необходимо осознавать, куда светит «фонарик внимания». Особенно серьезно стоит относиться к «улетанию» во внутренний диалог. Стоит постоянно понимать, чем ты сейчас занимаешься и какая у тебя цель.

Если ты принимаешь пищу, то все твое внимание на ощущениях вкуса. Если ты гуляешь в красивом месте, то все твое внимание на особенностях этого места. Если ты работаешь с чем-то важным, то все твое внимание только там. Если ты общаешься с человеком, то все твое внимание на лице и теле человека: так ты вдруг начинаешь понимать, что с ним происходит и как он реагирует, так ты начинаешь глубинно понимать людей.

Иногда я жалею, что не узнал раньше о техниках осознанности. Что потратил годы жизни на потребление бесполезной информации из Интернета. Что был зависим от соцсетей и упускал многие радости жизни. Но сколько еще тех, кто потратит свою жизнь зря? Сколько тех, у кого в любую свободную минуту в руке появляется мобильный телефон с играми и соцсетями? Если они не проснутся, то потратят многие годы впустую. И, если твои близкие имеют зависимость от

интернет-контента, если они не могут концентрироваться на одном деле, позаботься о них, дай почитать эту главу. Фактически ты можешь спасти годы их жизни. И, прошу тебя, береги время своей жизни, ты рожден для большего, чем лайки и виртуальные статусы.

Бонусные материалы: https://volochkov.ru/bonus

Глава 12.
ТЕОРИЯ РИСКОВ

Давай поговорим о том, как избежать жизненных проблем, кризисов, невезений и черных полос. Теория рисков способна уберечь человека от множества проблем, к которым он может быть не готов. Это прямой ответ на вопрос, чего хотеть и в каком приоритете трудиться над целями.

Теория рисков заключается в постановке целей от обратного. Можно написать все возможные проблемы в жизни и придумать к ним решения, таким образом, получить список целей. Становится понятно, почему именно та или иная цель является приоритетной. Более того, возникает множество новых целей, о важности которых человек ранее даже не задумывался.

Необходимо прописать все плохое, что может случиться в каждой сфере жизни, и тут же прописать варианты, как это предотвратить. Этот список можно пополнять неделями. Придумай все плохое, что может теоретически случиться, даже то, что почти невозможно. Далее, на каждый риск пропиши вариант решения, как этот риск предотвратить. Таким образом, появятся новые цели. А в перспективе, даже если данная проблема случится, ты уже будешь готов к ее решению. Но, скорее всего, многих рисков ты сможешь избежать в принципе. При составлении списка рисков можно заметить, что решения часто однообразны. Например, решенный финансовый вопрос мигом может закрыть ряд других рисков.

12.1. Пример списка рисков

Давай разберем очевидные риски среднестатистического человека в разных сферах жизни. Простые риски — простые решения. Решения для большей части рисков напрашиваются сами собой. Примеры написаны от первого лица, чтобы было понятно, как составлять свой список рисков.

Деньги

1. Могут уволить с работы, и у меня не будет денег на ежемесячные расходы.
Сформировать резервные накопления на три месяца жизни. Постепенно создать новые источники дохода. Иметь возможность зарабатывать деньги несколькими способами.

2. Банк, где хранятся мои накопления, может разориться, и я останусь без денег.
Пройти курсы по инвестированию. Проанализировать варианты, где надежнее хранить сбережения.

Время

1. Трачу два часа в день на видеоролики, фильмы, соцсети, чтение новостей, а мог бы реализовать важные цели.
Установить лимит посещения социальных сетей и просмотра видеороликов — до 30 минут в день. Максимум три захода в социальные сети в течение дня. Рассматривать интернет-развлечения как зависимость и стараться избавиться от этой зависимости.

2. Работаю на нелюбимой работе, испытываю массу негатива и порчу здоровье.
Составить список того, что меня радует в жизни. Рассмотреть варианты, как на этом зарабатывать. Рассмотреть варианты с удаленной работой.

Здоровье

1. Не контролирую уровень своего здоровья, и есть вероятность, что в данный момент у меня развивается какая-то болезнь, а я об этом не

знаю.
Прописать список вещей, которые могут ухудшать мое здоровье в перспективе. Строго отказаться от всего, что ухудшает мое здоровье. Пройти полное медицинское обследование.

2. Ем вредную пищу, в итоге могу получить закупорку сосудов, инфаркт, инсульт, нарушение работы органов ЖКТ и сердца.
Изменить диету. Придумать вариант питания, при котором будет вкусно и полезно. Исключить продукты питания, содержащие химию, трансжиры и сахар.

3. У меня плохая осанка, и я долго работаю за компьютером скрючившись. В итоге я могу получить зажимы на спине, нарушения в суставах, как следствие, скованность и болезни спины.
Купить электронный корректор осанки. Каждые 30 минут работы за компьютером делать разминку. Начать ходить в тренажерный зал, чтобы укрепить мышцы спины. Записаться на курс массажа.

Отношения и секс

1. Могу вечно «пикапить» девушек, в итоге не найти близкого человека для отношений и семьи.
Прописать критерии девушки, с которой мне хотелось бы отношений. Знакомиться с девушками, которые подходят под данные критерии.

2. Чем больше я соблазняю девушек, тем больше вероятность подцепить заболевания, передающиеся половым путем.
Сдать анализы. Находясь в отношениях, попросить девушку сдать анализы, чтобы убедиться, что она здорова. Полный запрет на услуги проституток: они — рассадник болезней.

3. Неразделенная любовь. Влюблюсь в девушку, а она не захочет со мной отношений.
Обучиться методам влюбления. Стать для девушки лучшим парнем и любовником, чтобы никто не смог со мной сравниться. Добиваться целей, становиться богаче, умнее, здоровее, тогда девушки будут выстраиваться в очередь сами.

Друзья

1. Друг может занять деньги в долг и не отдавать. В итоге я лишусь и денег, и друга.
Никогда не давать деньги в долг, особенно друзьям, копеечные суммы — дарить. «Извини, очень ценю дружбу, поэтому никогда не даю в долг близким людям».

2. Вредное воздействие друзей. Некоторые друзья демотивируют меня трудиться над моими целями и тянут к вредным привычкам. Осуждают, если я не выпиваю с ними.
Ограничить общение с друзьями, которые вредно воздействуют. Создать в телефонной книге соответствующую группу контактов. Увеличить время общения с друзьями, которые мотивируют работать и развиваться.

Знания и навыки

1. Подхожу знакомиться к понравившимся девушкам, но они меня отшивают.
Пойти на тренинг по знакомствам. Улучшить стиль одежды. Демонстрировать более высокий статус. Проработать с психологом страх знакомства.

2. Не умею зарабатывать деньги и приумножать заработанное, в итоге деньги куда-то утекают.
Контролировать ежедневные расходы. Поинтересоваться у знакомого предпринимателя, чему обучиться для увеличения дохода. Сходить на тренинги по бизнесу, инвестированию и самомотивации.

3. Учусь в университете и не понимаю зачем.
Взять список учебных дисциплин и прописать предположительные способы, как можно на них заработать в будущем. Поставить соответствующие цели и использовать бесплатный ресурс преподавателей как консультантов по моим идеям. Параллельно ходить на тренинги и курсы по необходимым мне вопросам.

Упражнение «список рисков»:

Составь список своих рисков во всех сферах жизни и сформируй из него цели.

12.2. Путешествие в будущее

Очень любопытным методом составления целей через теорию рисков является воображение своего будущего. Суть состоит в том, чтобы проявить фантазию, **представить себя самого в будущем и пройтись по всем жизненным контекстам, выписывая потенциальные угрозы.** Можно начать с путешествия на 10 лет вперед. Затем можно мысленно переместиться в старость, лет так в 80, и уже оттуда прописать риски по всем жизненным контекстам. Таким образом, можно очень многое понять в жизни и сформировать максимально правильные цели.

Упражнение «Риски будущего»:

Продолжи свой список рисков. Подключи воображение и представь себя через 10 лет. Какие проблемы могут возникнуть со здоровьем, с отношениями, с деньгами, с впечатлениями от жизни? Может возникнуть четкое понимание, над чем сейчас стоит трудиться в первую очередь. Далее представь свою старость. Какие проблемы могут возникнуть? Там фраза «нищенская пенсия» не кажется таким уж отдаленным вопросом. Аналогично работа над здоровьем перестает быть таким уж второстепенным занятием.

Ну и, наконец, как бы это ни было печально, переместись во время после своей жизни. Таким образом, ты сможешь взглянуть на свою жизнь иначе. Ради чего вообще жить и что оставит след после завершения жизни. Что действительно важно, а что нет. Далее сформулируй из всех полученных рисков свой список целей.

Анализ рисков можно применять везде, особенно в бизнесе. Давай рассмотрим пример. У человека есть кофейня, есть настоящие друзья, которые дали ему почитать эту главу. Он рассматривает риски своего бизнеса. И тут выясняется, что официант может нахамить клиенту, и

клиент больше никогда не вернется. Затем клиент расскажет друзьям, что это плохая кофейня, и они никогда ее не посетят. Это большие финансовые потери, о которых хозяин заведения может никогда не узнать, ведь он не может следить за каждым официантом.

Возможно, этот потерянный клиент приносил бы кофейне деньги множество лет, если бы его хорошо и доброжелательно обслужили. Он бы привел в эту кофейню своих друзей, и кто-то из них тоже стал бы постоянным клиентом и за много лет принес бы много денег. Таким образом, становится ясно, что каждый клиент должен уходить довольным и с ясным ощущением, что он заплатил мало, а получил много.

Еще один риск — кассир может не отбить чек и своровать деньги. Или бухгалтер может не вовремя подать налоговую декларацию, что повлечет за собой штраф. Результат подобного анализа может быть решающим в бизнесе. Но жаль, что многие владельцы бизнеса никогда не прочитают эту главу и потеряют свои деньги, не учтя рисков.

Наглядным примером может послужить случившееся со мной несколько часов назад. Я ходил ужинать в ресторан на берегу моря. Их там стоит несколько в ряд. Я зашел в один из них. В нем были лавочки без спинок, и во время сидения нельзя расслабиться, потому что не откинешься назад. Это неудобно, хочется уйти. Маленький, но риск. Особенно когда в соседнем заведении удобнейшие мягкие кресла. Но суть не в этом. Ко мне подошла официантка и дала меню. А затем пропала.

Я ждал пять минут, затем просто встал и ушел в другой ресторан. Скорее всего, владелец ресторана не знает, какую прекрасную услугу оказала ему эта официантка. Для хозяина заведения факт того, что я ушел, — это прямая финансовая потеря. Если бы мне понравилось в этом заведении, я бы заходил туда регулярно, ведь я живу рядом.

Даже если в этом ресторане прекрасная кухня и все очень вкусно, то я никому и ни за что не порекомендую это заведение. Если мы с

друзьями будем проходить мимо, я скажу, что в это заведение заходить не стоит. Это поистине большая финансовая и репутационная потеря для хозяина заведения, который не просчитал риски и не контролировал персонал. Но я уверен, что не я один такой, эта официантка явно распугала еще множество клиентов.

Анализ рисков в бизнесе — первое, что стоит сделать, и лучше это сделать еще до его создания. Анализ рисков может стать ключевым действием в любом важном решении. Многие проблемы можно будет решить еще до их возникновения. У каждого из нас риски разные. Теория рисков позволяет понять, что потенциально может случиться, и именно это понимание приведет к тому, что все будет хорошо. Ведь в случае проблем уже будет готовое решение. Многие риски никогда не наступят именно потому, что заранее предприняты меры по их предотвращению. Ну а теперь приготовься — следующая глава может разделить твою жизнь на «до» и «после».

Глава 13.
ТРАБЛХАКИНГ

Раньше я мог объяснить гениальные решения в бизнесе и жизни лишь гениальностью их автора. Потом я познакомился с теорией решения изобретательских задач (ТРИЗ) и понял, что быть гениальным необязательно. Потом я придумал траблхакинг и понял, что гениальное решение — это технология. Раньше эти технологии использовались в науке и технике, я попытался перенести их в жизнь.

Траблхакинг (англ. trouble — проблема, неприятность и hacking - взлом, поиск лазеек) — это форма решения нетехнических задач путем выявления закономерностей в тех или иных системах. Методы поиска наилучшего пути решения задачи и способы реализации этого пути на практике.

Траблхакер — это изобретатель нестандартных путей решения задач, применяющий данные решения в реальной жизни. Человек, который нашел лазейку в системе и сумел воспользоваться ею для получения результата.

Компетентность траблхакера измеряется масштабом решенных задач и опытом траблхакинга в различных сферах жизни.

Я думаю, ты знаешь, кто такие компьютерные хакеры. Траблхакеры — это такие же хакеры, только поле их действий — реальный мир. Другими словами, траблхакер — это универсальный решатель жизненных задач, гений эффективности, способный не только придумать, но и внедрить придуманное. Но мы здесь не для того, чтобы нагонять ореол загадочности. Действия траблхакера давно формализованы и выведены в двенадцатишаговый алгоритм.

Алгоритм эффективного решения проблем (АЭРП) — это базовый метод траблхакинга. Универсальная система поиска наиболее малозатратного и эффективного пути достижения цели. Алгоритм основан на системном анализе, теории рисков и инструментах ТРИЗ.

Реальный мир — это хаос, и там приходится учитывать множество элементов. Зачастую решение задач в обычной жизни сложнее, чем решение технических задач с помощью ТРИЗ. Так при поиске пути к цели я стал рассматривать подцели как самостоятельные объекты для анализа. Затем уже подцели я начал рассматривать с точки зрения рисков и их устранения. Результат превзошел ожидания: решение любого из этапов цели может либо само по себе быть достаточным, либо натолкнуть на решение итоговой задачи. Главное при этом — точно знать, к какому результату мы хотим прийти.

13.1. Ядро цели

Самое важное в любой цели — это точно понимать итоговый результат. Исходя из этого результата, мы и будем строить все наше размышление. Чтобы уточнить итоговый результат цели и подцелей, я придумал понятие «ядро цели».

Ядро цели — метод уточнения итогового результата. Ядро цели отвечает на вопрос, что должно ДЕЛАТЬСЯ в момент полного достижения цели.

Как бы длинно ни звучала твоя цель, ядро вносит финальную ясность. Отвечая на вопрос, что должно ДЕЛАТЬСЯ, **мы начинаем понимать, как должны вести себя системы и как на них воздействовать.** Нам не нужно составлять фразу красиво — нам нужно четко понимать, что должно происходить в сам момент достижения результата.

Мы вводим в нашу главу персонажа. Знакомься — Саша. Молодой парень недавно окончил университет, хорошо выглядит, молодой предприниматель, активно обучается и ходит на тренинги. У парня все хорошо с девушками, когда-то он прошел тренинг по

знакомствам, но его беспокоит, что на девушек тратится слишком много времени. Девушек много, но свою любимую он еще не нашел. Ему нравятся умные, симпатичные, фигуристые, но искать их нет времени. Он, конечно, может ходить и знакомиться целыми днями, но надо еще на что-то жить.

Пока он поставил в приоритет более важное дело — заработок денег. Надо оплачивать съемную квартиру, цены не прекращают расти, хочется хорошо жить и больше путешествовать. Поэтому он посетил ряд бизнес-тренингов и несколько месяцев назад открыл свой первый бизнес — кофейню. Но есть проблемы. Аренда помещения кофейни съедает почти всю прибыль, нужно платить персоналу и делать закупки. Все стоит денег. Вместо предполагаемой чистой прибыли в сто тысяч рублей получается около десяти тысяч в месяц. Он уже задумывается, что проще было бы работать в офисе и спокойно зарабатывать тридцать тысяч. Для Саши сейчас решающий момент, надо помочь.

Я хочу показать, что траблхакинг применим во многих сферах жизни. Поэтому в примерах к данной главе мы разберем секс и деньги как самые яркие и понятные вещи, нужные всем. Все другие задачи решаются аналогично.

Давай подумаем. Чтобы Саше иметь секс с восхитительной барышней, что должно делаться в сам момент достижения результата? Восхитительная барышня должна ЗАНИМАТЬСЯ с Сашей сексом. Это является ядром (действием). Если девушка не занимается с Сашей сексом, значит, ему не повезло и ему не видать отношений с этой девушкой. Почему девушка решила ответить ему взаимностью и заняться с ним сексом — это уже другой вопрос. Но надо понимать, что без ядра цели мы бы не поняли, что нужно реализовать, и старались бы ответить на множество лишних вопросов.

Что должно делаться, чтобы Саша разбогател? Люди должны ПЛАТИТЬ ему деньги. Если они не перечисляют деньги на счет или не платят наличкой, то он может сколько угодно притягивать

денежный поток методом аффирмаций — денег в кошельке не прибавится, и его бизнес рано или поздно пойдет на дно.

13.2. Этапы и ядра подцелей

Мы рассматриваем очевидные последовательные шаги к цели **с точки зрения действий и вопроса «что делается?»** Например, надо познакомиться с девушкой, потом провести с ней свидание, потом заняться с ней сексом, потом создать отношения. Это очевидные шаги и очевидные подцели. Последний шаг явится реализацией главного ядра нашей цели. Едва ли получится сначала заняться сексом, а потом познакомиться. Бывает, конечно, и такое, но не каждый день.

Нам нужна последовательность действий, где каждый шаг следует за предыдущим. Таким образом, мы получаем список этапов, в каждом из которых есть свое ядро подцели. Ядро последней подцели является итоговым результатом. **Этапы нужны нам, чтобы выделить из них элементы, на которые можно будет воздействовать для достижения цели.** Стоит понимать, что мы не составляем план действий для ежедневника, а ищем точки воздействия, спрятанные в этапах. Поэтому просто выпиши самые очевидные шаги, их будет достаточно.

У Саши не будут появляться деньги, если клиенты не будут заходить в его кофейню и платить. Есть очевидная последовательность действий:

1) клиент идет по улице;
2) клиент заходит в кофейню;
3) клиент выбирает кофе;
4) клиент платит деньги;
5) клиент заказывает что-то еще;
6) клиент уходит из кофейни.

Заметь, что во всех пунктах мы отвечаем исключительно на вопрос «что делается?» Мы получили список ядер подцелей: клиент заходит в кофейню, набирает побольше товаров, платит побольше денег, подольше задерживается в кофейне, чтобы заплатить еще больше денег.

Данный пункт явился для меня ключевым. На практике оказалось, что реализовать ядро хотя бы какой-то одной подцели означает получить итоговый результат. Например, можно гениально решить ядро подцели, где в кофейню хлынет нескончаемый поток людей, а уже находясь в кофейне, они в любом случае что-нибудь да купят. **Решением одной подцели мы можем получить финальный результат.**

13.3. Системный анализ

Несмотря на сложное название, все очень просто. Нам нужно выделить **самостоятельные объекты нашей цели и всех подцелей. Мы выделяем «участников» цели.**

Если мы имеем кофейню, то наши системы: кофевар, само кофе, клиент, друзья клиента, помещение кофейни, пространство рядом с кофейней.

Мы берем простые и очевидные системы, не углубляясь в детали. Безусловно, есть подсистемы, из которых состоят системы, есть надсистемы, в которые включены системы. Их можно анализировать, но нам с головой хватит очевидных систем-участников подцелей.

Саша идет знакомиться с девушками и имеет ядро подцели: девушки хотят (что делают?) со мной познакомиться. Он идет знакомиться с девушками, и у него в распоряжении системы: сам Саша, девушка, друзья девушки, место знакомства.

Мы выделяем системы с целью найти методы воздействия на них внутри этапа. Часто бывает так, что воздействие на систему,

которую ты никогда не брал в расчет, дает невероятный результат. Например, тебе не приходило в голову, что само место знакомства может вынуждать знакомиться?

13.4. Идеальный конечный результат (ИКР)

Наша задача — запустить вектор размышления в правильную сторону, чтобы получить идеальный путь к цели.

Идеальный конечный результат — одно из базовых понятий ТРИЗ. Образ решения ядра цели с минимальными (в идеале — нулевыми) затратами ресурсов (времени, денег, навыков, здоровья и энергии, труда, связей и прочего).

Как ты думаешь, каким является идеал решения?

- **Идеально, когда система САМА реализует ядро подцели, а тебе ничего не нужно делать.**
- **Идеально, когда системы** вообще **нет, а ядро подцели реализуется** САМО **по себе.**

В нашем алгоритме мы чаще будем пользоваться первым и самым распространенным пунктом — система САМА реализует ядро подцели. Если возможно, будем придумывать другие варианты и проектировать многофункциональные системы. Давай разберем на примерах.

Девушка САМА подходит и знакомится с Сашей.
Девушка САМА требует пойти с ней на свидание.
Девушка САМА требует заняться с ней сексом.
Друзья девушки САМИ вынуждают ее познакомиться с Сашей.
Место знакомства САМО вынуждает девушек знакомиться с Сашей.
Место свидания САМО вынуждает заниматься там сексом.
Место знакомства уже САМО является местом свидания.
Место свидания уже САМО является местом для секса.

Начинаешь улавливать суть ИКР? Мы берем выделенные системы и предполагаем, что они идеальны и сами выполняют ядро подцели. ИКР указывает нам направление, где искать идеальный путь к цели. Теперь давай рассмотрим пример с кофейней.

Клиент САМ хочет купить у нас кофе. Ему жизненно необходима наша кофейня именно сейчас.
Кофе САМО вынуждает больше себя покупать. Наше кофе «зовет» клиентов к нам в кофейню.
Друзья САМИ вынуждают клиента прийти именно к нам в кофейню.
Помещение кофейни САМО заставляет всех клиентов заходить и покупать кофе.
Клиенту САМОМУ необходимо находиться именно в нашей кофейне. У нас происходит нечто очень важное для него, он ломится в дверь, просится зайти и заплатить за кофе.
Пространство около кофейни САМО принуждает всех клиентов заходить и покупать у нас кофе.

Чувствуешь запах денег? Если решить хотя бы один ИКР, это уже может увеличить доходность бизнеса.

Обрати внимание, что я стараюсь добавить в формулировку ИКР **яркие эмоции**. Это необходимо твоему мозгу, чтобы придумать путь достижения быстрее. Сравни сухую формулировку ИКР «клиенту самому необходимо находиться в нашей кофейне» и эмоциональную «клиенту самому необходимо находиться в нашей кофейне, он ломится в дверь, просится скорее зайти к нам в кофейню и оплатить кофе». **Нам нужна яркая картинка, так мы быстрее придумаем путь реализации.**

ИКР сам по себе является некой целью, идеальным стечением обстоятельств. Далее мы лишь ищем пути, как реализовать ИКР. **Но реализовать ИКР мешают помехи, которые необходимо устранить.**

13.5. Риски и ядра помех

В главе «Теория рисков» мы анализировали проблемы до их возникновения с целью сделать так, чтобы проблемы никогда не возникли. Тут мы делаем так же. Мы ищем все источники проблем: сдерживающие факторы, сбои, ошибки и негативные эмоции... **Мы пишем все плохое, что мешает ядру нашей подцели осуществиться.**

В анализе рисков мы вводим еще одну конкретизирующую единицу — ядро помехи.

Ядро помехи — максимально конкретизированное свойство системы, которое нам необходимо **устранить или модифицировать**.

Например, на этапе знакомства с девушкой у Саши есть ядро подцели: девушка со мной знакомится. Но что этому мешает? Совершенно очевидно, что Саша может не нравиться девушке физически. Ядро помехи — заинтересованность в знакомстве. Как бы он ни подходил и чтобы он ни говорил, она не будет знакомиться. Он кажется ей тощим, либо некрасивым, либо деревенщиной. Одним словом, что-то ей в нем не нравится. Нам необходимо устранить ядро помехи и сделать так, чтобы она была заинтересована в знакомстве именно с ним. Заметь важную деталь, что **заинтересованность — это то свойство системы «девушка», на которое нам предстоит воздействовать. Нам недостаточно просто знать помеху**.

Саша не понравился девушке? И что делать дальше? Без ключевого свойства нам непонятно, на что воздействовать. Заинтересованность — понятное свойство. Вся суть состоит в выделении такого ключевого свойства помехи. **Нам нужно понимать, что именно создает помеху, чтобы устранить ее.** Первое, что приходит на ум для решения ядра помехи, — улучшить осанку, подкачаться, улучшить стиль одежды, натренировать чувство юмора.

Другая очевидная помеха — девушке неудобно знакомиться сейчас, она торопится. Потом запросто, но сейчас она опаздывает. Ядро помехи — неудобство. Очевидное решение — без лишних разговоров сразу предложить обменяться контактами или вручить визитку.

Еще один риск — у нее нет настроения, сегодня она ненавидит весь мир. Ядро помехи — плохое настроение. С этой помехой без специальных навыков вряд ли получится что-то сделать.

Еще один риск, но уже с другой стороны — Саша может потратить много времени на попытку познакомиться с неперспективной девушкой, проговорит с ней полчаса, а она даже не даст свой номер телефона. Ядро помехи — трата времени. Надо придумать, как не тратить время на тех девушек, которые не проявляют интерес к знакомству, и продолжать общаться только с теми, кто интерес проявляет. Решение — установить лимит времени в две минуты. Кругом сотни и тысячи девушек. Если девушка не соглашается на свидание, искать следующую и не тратить время зря.

Аналогично анализируются риски по всем остальным этапам. Например, на этапе, когда должен быть секс, девушка может волноваться или бояться (ядро помехи — волнение), поэтому сексуальным возбуждением там и не пахнет. Необходимо создать безопасную, успокаивающую обстановку, сделать массаж, зажечь свечи, открыть бутылку вина.

Например, девушка может не хотеть секса в текущий момент, и надо ее возбудить (ядро помехи — сексуальное возбуждение как свойство системы «девушка», которое необходимо модифицировать в сторону усиления). Сделать эротический массаж, включить фильм для взрослых, использовать специальные возбуждающие прикосновения. Я специально взял смешной пример, чтобы показать тебе — через АЭРП ты сможешь решить почти любую задачу. Есть ядро помехи — есть решение. Мы не оцениваем метод, мы оцениваем результат и простоту его достижения. **При анализе рисков становится ясно,**

какие факторы создают помехи, и в голове возникают очевидные пути модификации или устранения мешающих свойств системы. На практике оказывается, что устранение нескольких очевидных помех может привести к итоговому результату автоматически. По результативности устранение помех схоже с ИКР.

Но давай переключимся на финансовый вопрос и Сашину кофейню. Возьмем этап, когда клиент должен зайти в помещение кофейни, и ядро подцели: клиент заходит в нашу кофейню. Что мешает ему, проходя мимо, зайти в кофейню? Очевидно, что кофеен очень много, есть большая конкуренция, и человеку нет поводов заходить именно в эту кофейню. Ядро помехи — заинтересованность войти. Он может даже не заметить вывеску кофейни. Ядро помехи — незаметность. Но возникает другой риск — ему нет дела до вывески. Для него самая яркая и красивая вывеска не является мотивацией войти. И снова мы возвращаемся к ядру помехи — заинтересованности войти в кофейню.

Рассматривая клиента как систему, можно устранять помехи и многократно увеличить доходность бизнеса. Причем практически без вложений и без дополнительной рекламы.

13.6. Анализ ресурсов

На прошлых этапах мы уточняли задачи и анализировали цель со всех сторон. Теперь мы начинаем реализовывать ядра подцелей и устранять ядра помех. Чтобы реализовать ядро подцели, мы ищем решения двух составляющих:

1. **Ищем пути реализации всех ИКР.**
2. **Ищем пути устранения всех ядер помех.**

Мы делаем мозговой штурм — генерацию решений. Но исходя из чего мы ищем решения? Мы же не берем их с потолка? Во время попытки найти решения каждого из пунктов многие пути будут сгенерированы твоим мозгом автоматически. Ты наверняка замечал это, когда мы

формулировали ИКР. **Некоторые ответы так и просятся сами.** Но к большинству пунктов решения придется искать. И для этого я использую две методики:

1. **Фантазию.** Просто придумываю решения самостоятельно или в компании профессионалов.

2. **Чек-лист ресурсов.** Перебираю все возможные ресурсы по списку заранее подготовленных вопросов. Самостоятельно или в компании профессионалов.

Имеет большой смысл начать генерацию решений в компании с человеком или группой людей, максимально компетентных в решаемом вопросе. Если человек уже достиг цели, он нам подходит. Достаточно посвятить его в траблхакинг, дать почитать данную главу, и вот вы уже можете вместе придумать решения. Сесть рядом, выпить кофе или чай мате, чтобы мозг соображал максимально быстро, и приступить к придумыванию идей.

Пользоваться фантазией очень просто. Это попытка придумать решение без специальных инструментов. **Ко многим ИКР и ядрам помех ты моментально придумаешь очевидные решения.** Главное, сразу же записывай все, что приходит в голову, без долгого обдумывания. Чем больше решений, тем лучше.

Но есть универсальный вариант поиска идей — это полный перебор ресурсов. Я составил для себя список специальных вопросов и при поиске решения перебираю их все на каждое ядро помехи и на каждый ИКР по отдельности.

Универсальный чек-лист ресурсов

1. **Это возможно в определенном ПРОСТРАНСТВЕ?**

Расположение в пространстве, страна, город, улица, помещение, место внутри помещения, место массового скопления людей...

2. **В каких МЕСТАХ больше всего искомого ресурса?**

В каком физическом расположении, в каком сообществе людей, на каких мероприятиях...

3. **Это возможно в определенное ВРЕМЯ?**
Время года, время суток, праздники, особые общественные события, события в жизни...

4. **Каким ЛЮДЯМ будет выгодно реализовать ядро подцели за тебя?**
Отдельные люди, сообщества, компании...

5. **Кто-то ЗНАКОМЫЙ может помочь?**
Возможно, кому-то из знакомых будет легко решить данный вопрос либо подсказать путь решения. Возможно ли выйти на такого человека через знакомых? Ресурс — знакомые знакомых.

6. **Это возможно, если быть КЕМ-ТО / В КАКОМ-ТО СТАТУСЕ В ЭТОЙ СИСТЕМЕ?**
Быть главным в этой системе, создателем данной системы, директором, начальником, тренером, звездой, известной личностью...

7. **В каких системах это УЖЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ?**
Какие-то люди уже делают подобное, какая-то компания уже реализует похожее ядро подцели...

8. **Это возможно купить за ДЕНЬГИ?**
Нанять компетентного профессионала, заинтересовать щедрой оплатой участников системы...

9. **Это возможно, если что-то УМЕТЬ ИЛИ ЗНАТЬ?**
Уметь что-то делать, уметь как-то воздействовать на людей, на среду, на участвующие в ядре системы...

Заметь, что мы используем всего несколько групп ресурсов: **пространство, время, деньги, связи, статус, навыки и знания**. Мы уже подробно разбирали каждый ресурс в главах «Трата ресурсов», «К чему стремиться», «Нетворкинг и друзья», «Обучение и учителя», «Деньги». Настало время начать пользоваться данными ресурсами. Поистине, важно не только то, сколько ресурса имеет человек, но и то, как он использует ресурс. На одну и ту же сумму денег можно купить

дорогих безделушек, можно создать международную корпорацию, а можно вообще изменить мир.

Я впервые использовал траблхакинг в далеком 2012 году. Тогда я еще не был знаком с ТРИЗ, но каким-то невероятным образом, интуитивно, составлял простейшие ИКР. АЭРП в те времена состоял из ядер подцелей, анализа ресурсов и глубинного стремления, чтобы все делалось само.

Тогда был реализован первый крупный проект по АЭРП. Это была антиалкогольная кампания, направленная на то, чтобы детям перестали продавать алкоголь в магазинах. Сейчас школьнику сложно купить алкоголь, и именно мы в составе трех друзей это организовали. У общественных организаций мало денег, и, стало быть, с помощью денег я могу подключить их ресурс. Ядром цели было: продавцы всех магазинов прекращают продавать алкоголь школьникам и требуют паспорт. Ядром одной из подцелей было: обойти каждый магазин и напугать каждого продавца юридической ответственностью за спаивание молодежи, чтобы они САМИ боялись его продавать.

Я напечатал большую стопку памяток для продавцов, которые объясняли меру ответственности за продажу алкоголя детям. Заодно эти же памятки служили кассирам напоминанием о необходимости спрашивать паспорт у покупателей. Я пришел к нескольким общественникам и предложил им следующее: вы ездите по всем городам Пермской области, вручаете данную памятку всем продавцам всех магазинов и фотографируетесь вместе с ними. За каждую фотографию оплата 50 рублей.

Я снабдил их красивыми синими повязками на руку, чтобы они выглядели как дружинники, и отправил в бой. За пару месяцев я оплатил около 3000 фотографий. Копеечная сумма в 150 тысяч рублей создала грандиозный охват. Информация публиковалась на «Ютубе», нас показывали в новостях, потом меня позвали работать в молодежный совет при Пермской городской думе, и в свои 23 года я

оказался «у руля». Но прошу тебя обратить внимание на то, что копеечная сумма денег изменила громадную систему, и алкоголь стало не принято продавать детям, хотя еще в 2011 году это было в порядке вещей.

Продуманная мной система подразумевала, что людям выгодно подключаться и САМИМ реализовывать заданное когда-то ядро подцели. Даже сейчас, в 2018 году, многим общественным деятелям до сих пор очень выгодно самим работать на реализацию изначальной цели. Система пошла по городам: Екатеринбург, Самара, Челябинск, Новосибирск, Москва... Никто уже не помнит моего имени, но теперь алкоголь боятся продавать школьникам по всей стране.

Финальное ядро цели окончательно реализовано еще в 2014 году. Я защитил по этой теме диплом в университете. Требование паспорта при покупке алкоголя давно стало нормой, и никто уже не задумается, что в июне 2012 года я ехал на поезде из Алтая и придумал данную систему. А уже через месяц реализовал. Если интересно, поищи в Интернете видеоролики по запросу «акции стоп алкоголь», увидишь там меня, молодого, смешного. Теперь я впервые публикую алгоритм, по которому действовал. Я уже писал, что не являюсь теоретиком, — все, что я пишу в этой книге, — моя жизнь.

13.7. Механизм АЭРП

Но вернемся к описанию нашего алгоритма. Мы разобрали составные части АЭРП, теперь мы готовы к тому, чтобы скомпоновать все в последовательный алгоритм.

1) Вводные данные. Информация о цели/проблеме. В любом виде и любым текстом. Красота формулировки не важна. Но, чем больше измеримых критериев, тем лучше (см. главу «Цели»).

2) Ядро цели. Выявляем, что должно ДЕЛАТЬСЯ в результате полной реализации нашей цели.

3) Список этапов. Прописываем простой список самых очевидных этапов реализации ядра цели.

4) Ядра подцелей. Что должно ДЕЛАТЬСЯ во время полной реализации каждого этапа? Короткие и ясные подцели.

5) Системы. Выписываем все системы, участвующие во всех этапах. Как правило, они одни и те же.

6) ИКР. Берем каждый этап, внутри этапа по каждой системе прописываем ИКР. Система САМА реализует ядро подцели.

7) Список помех. Внутри каждого этапа выявляем все помехи, которые мешают реализации ядра подцели.

8) Ядра помех. Выделяем то свойство системы, которое создает помеху. Нам предстоит его устранить или модифицировать.

9) Первичный мозговой штурм. Самостоятельно или в компании профессионалов пытаемся придумать путь реализации каждого ядра подцели, каждого ИКР и решение каждой помехи. Используем фантазию и личный опыт.

10) Вторичный мозговой штурм: перебор ресурсов. Аналогично прошлому пункту, только мы перебираем наш чек-лист ресурсов. К каждому ИКР и к каждой помехе мы перебираем все ресурсы, выписывая реалистичные варианты реализовать ядро подцели.

11) Выбор лучшего пути. Имея список путей реализации каждого ядра подцели и методы устранения помех, выбираем несколько самых простых вариантов. Какой путь мы можем реализовать уже завтра с минимальными затратами? Какой путь очень прост и очень результативен?

12) Реализация. В будущей главе «Активные действия» мы разберем способы мотивации. Мы создаем необходимость срочно реализовать выбранный путь за выбранный промежуток времени.

Дальше мы получаем результат и удивляемся тому, как все оказалось просто и каким подарком оказалась книга «Дневник Реалиста».

Поистине, с помощью данного алгоритма можно решать почти любые задачи и почти любые проблемы.

Можно прописывать алгоритм на бумаге, но я использую интеллект-карты на компьютере. Это удобно. Интеллект-карта — это диаграмма связей. Представь ветку ели: есть основной ствол дерева, из него растут ветки, из веток растут маленькие веточки, из маленьких веточек растут крошечные веточки. Интеллект-карта — это аналог такой ели. Я использую программы **Xmind** и **MindManager**. Вторая платная, первая бесплатная. Мне больше нравится MindManager. На бонусном сайте ***** я разместил ссылки на сайты производителей данных программ, а также интересные материалы по ТРИЗ.

Если **графически** представить алгоритм в виде шаблона, то получится следующее:

Вводные данные

Ядро цели (что должно делаться в итоге?)

Список систем

- Система 1
- Система 2
- Система 3
- …

Этап 1

- Ядро подцели 1 (что делается на этом этапе?)
- ИКРы:
  - к системе 1 (система САМА реализует ядро)
  - к системе 2
  - к системе 3
  - …
- Риски этапа 1: (что мешает ядру подцели?)
- Помеха 1
  - Ядро помехи 1 (убрать или изменить)
- Помеха 2

Ядро помехи 2

Помеха 3

Ядро помехи 3

…

Этап 2

Ядро подцели 2

ИКРы:

к системе 1

к системе 2

к системе 3

…

Риски этапа 2:

Помеха 1

Ядро помехи 1

Помеха 2

Ядро помехи 2

Помеха 3

Ядро помехи 3

…

…

Затем мы производим мозговой штурм в два этапа: на основе своей фантазии и на основе списка ресурсов. Выбираем лучший и самый простой вариант. Реализуем данный путь и получаем результат. **Не все пути, которые ты придумаешь, будут работать. Если не получилось, то выбираем другой путь.** С помощью АЭРП ты можешь придумать множество путей на любую цель.

13.8. Примеры АЭРП

Теперь у нас есть все, чтобы помочь Саше с девушками и деньгами. В качестве первой цели возьмем вопрос с девушками. Цель — секс, потому что если секс состоялся, то дальше достаточно предложить

девушке серьезные отношения. Захочет — согласится, не захочет — придется Саше искать следующую. Цели составляются от первого лица, чтобы было понятнее, как с ними работать. Чтобы не выписывать один и тот же текст повторно, я пишу результаты мозгового штурма сразу под пунктами в формате «R1, R2, R3...». «R» будет означать решение. Решенные пункты будем выделять подчеркиванием.

Я хочу проиллюстрировать сам путь поиска решений и всестороннего анализа цели. Не все формулировки будут красивыми. **Стоит понимать, что при поиске лучшего варианта нужно перебрать десятки и сотни других вариантов. Чем больше вариантов придумал, тем выше шанс найти лучший.** Нет необходимости придумывать ответ на каждый пункт сразу же. Возможно, решение по части пунктов ты найдешь позже.

Секс

Вводные данные: хочу заняться сексом с молодой, красивой, фигуристой девушкой.
Ядро цели: девушка занимается со мной сексом в комфортном для меня помещении.
Системы: я, девушка, друзья девушки, место знакомства, место свидания.

1) Ядро подцели этапа «Знакомство»: девушка со мной знакомится.

ИКРы:

- Девушка сама подходит и знакомится.

  (R1) Ей что-то от меня нужно, есть социально одобряемый повод подойти. Например, я таскаю с собой милого котенка, и окружающие девушки хотят его погладить. Заодно знакомлюсь.

  (R2) Я известная личность. Девушки пытаются познакомиться. Я им очень интересен.

  (R3) Я тренер, и девушки приходят ко мне учиться. Знакомство происходит автоматически.

  (R4) Я организую походы, сплавы, вылазки на природу. Знакомство происходит автоматически.

(R5) Используя ресурс знакомых, устраиваюсь в жюри конкурса красоты, и самые красивые девушки очень рады познакомиться.
(R6) Я организую кастинг на роль в рекламе или на какие-то съемки. Толпа красивых девушек будет очень рада познакомиться.

- Друзья девушки сами знакомят ее со мной.
  (R7) Прошу своих подруг познакомить с их красивыми и свободными подругами. Выбираю понравившихся подруг в соцсетях и прошу организовать встречу.
- Место знакомства само вынуждает девушку познакомиться со мной.
  (R8) Поехать в путешествие в компании красивых девушек — знакомство неминуемо. Тематический поход, сплав, вылазка на природу какого-то клуба по интересам...
  (R9) Посетить несколько танцевальных кружков, познакомиться там со всеми понравившимися девушками, обменяться контактами. Предложить подвезти после занятия и сразу провести свидание.

Помехи и ядра:

- Я не нравлюсь девушке.
  - Заинтересованность в знакомстве.
    (R10) Взять консультацию по стилю, лучше одеться. Улучшить осанку. Сходить на тренинг по чувству юмора и стебу. Пройти тренинг по знакомствам.
- Девушка торопится.
  - Неудобство.
    (R11) Быстро обменяться телефонами. Дать свою визитку.
- Девушка идет и общается с друзьями.
  - Неудобство, стеснение.
- В месте знакомства слишком мало красивых девушек.
  - Мало красивых девушек.
    (R12) Составить список мест, где много молодых, красивых и умных девушек. Университет, университетские общежития, торговые центры, танцевальные кружки. Знакомиться там.
- Девушка не ведется, а я трачу на нее много времени.
  - Трата времени.
    (R13) Экономить время. Знакомиться с лимитом в две минуты. Через две минуты предлагать пойти на свидание. Если не соглашается, знакомиться со следующей.

2) Ядро подцели этапа «Свидание»: девушка находится со мной на свидании.

ИКРы:

- Место знакомства уже является местом свидания. Свидание уже происходит во время знакомства.
  (R14) Сразу же во время знакомства в торговом центре предлагать выпить кофе вместе. Провести 10-минутное свидание сразу же при знакомстве. Аналогично в университете.
  (R15) Знакомиться на мероприятиях, где нужно что-то делать совместно. Тренинги, настольные игры, секции, путешествия.
- Друзья девушки сами тянут ее на свидание со мной, заставляют ее пойти.
  (R16) Организовать мероприятие и просить звать с собой подруг. Настольные игры, вечеринка, поход…
- Девушка сама всеми силами рвется на свидание со мной. Названивает, сама приглашает, пишет в Интернете.

Помехи и ядра:

- Девушка не берет трубку и не вызванивается.
  - Заинтересованность в свидании.
  - Страх и недоверие.
    (R17) При знакомстве стараться сразу же провести десятиминутное свидание, чтобы девушка лучше запомнила и заинтересовалась.
- У девушки никогда нет времени на свидание, встреча постоянно откладывается.
  - Заинтересованность в свидании.
  - Неудобно ехать на свидание.

3) Ядро подцели этапа «Секс»: девушка занимается со мной сексом в комфортном для меня месте.

ИКРы:

- Девушка сама просит заняться с ней сексом.
  (R18) Предложить массаж. Во время массажа возбудить до предела.

- Место свидания само вынуждает заниматься в нем сексом.
  (R19) Баня, сауна — девушка расслабляется и возбуждается.
  (R20) Свинг-клубы, тантрические тренинги и вечеринки.
- Место свидания уже является местом, где можно заняться сексом.
  (R21) Свидание в том месте, где нет людей: кабинки в кальянной, VIP-комнаты в бильярдном клубе, салон автомобиля.
- Друзья девушки вынуждают ее заняться со мной сексом.
  (R22) Подруги рекомендуют меня своим подругам как классного любовника.

Помехи и ядра:

- У девушки месячные.
  - Дискомфорт и стеснение.
- Боится показаться легкодоступной.
  - Общественное осуждение.
- Девушка не возбуждена в момент свидания.
  - Сексуальное возбуждение.
    (R23) Много прикосновений к интимным частям тела. Предложение массажа. Игра на раздевание. Различные методики возбуждения и визуализации секса.

Это очень поверхностный анализ, но даже так мы придумали 23 улучшения. К каждому пункту можно придумать еще с десяток разных идей. Траблхакинг открывает глаза даже в такой, казалось бы, не технической сфере, как межгендерные отношения. Даже матерому соблазнителю удастся улучшить свою методику благодаря АЭРП. Аналогично АЭРП поможет любой девушке найти мужчину свой мечты, выйти замуж, создать счастливую семью и родить прекрасных детей. Два года назад я рассказал подруге про траблхакинг, итог — муж-миллионер, семья — «полная чаша», ее сыну уже год. И мне очень приятно, что ее сын появился на свет благодаря тому, что когда-то я придумал траблхакинг.

Исходя из нашего анализа выявлен целый ряд улучшений всех этапов соблазнения девушки. Возникает глубинное понимание, почему происходят или не происходят те или иные вещи. И вот наш Саша,

имея 23 варианта, выбирает то, что может реализовать в ближайшие дни:

1. Сходить в несколько танцевальных кружков города (сальса, бачата) и познакомиться со всеми красивыми девушками. После занятия предложить подвезти домой или выпить вместе кофе прямо сейчас.

2. Оказаться на территории университета и там знакомиться с лимитом в две минуты. Затем предлагать сразу же выпить кофе прямо в университете. Аналогично торговый центр.

3. Свидание в автомобиле. Приехать в красивое место, там приставать и переводить общение в сексуальное русло.

4. На свидании сразу же вести девушку домой под предлогом ненадолго зайти. Зашли на несколько минут, потом становится лень куда-то идти. Предлоги зайти: нужно дождаться друзей и вместе пойти гулять, должны доставить посылку, надо дождаться почтальона, надо накормить кота, надо выпить витамины после тренировки — что угодно.

Таким нехитрым способом мы получили ряд прекрасных решений, как Саше оптимизировать свое общение с девушками. Заметь, при нашем анализе попадались гениальные решения вроде жюри конкурса красоты или кастинга на роль. Но реализация таких вариантов требует больших ресурсов. **Мы же ищем то, что можно реализовать завтра и почти без затрат. Мы не витаем в облаках, а работаем с тем, что есть на сегодняшний день.** Согласись, используя АЭРП, мы получили гораздо больше информации, чем где-либо. Затем, отобрав для себя лучшую девушку, Саша сможет предложить ей встречаться. Затем ничего не мешает жениться, завести с ней семью, и будет Саше счастье.

Бизнес

Теперь давай вернемся к теме денег и проведем детальный анализ кофейни с целью придумать, как Саше разбогатеть.

Вводные данные: увеличить доходность бизнеса в два раза. Мы не жадничаем, а начинаем с малого. Если увеличить доход в два раза, будет понятно, как увеличить доход в десять раз.
Ядро цели: в течение месяца клиенты стали платить мне в два раза больше денег, чем сейчас.
Системы: кофевар, клиент, друзья клиента, другие клиенты кофейни, помещение кофейни, пространство рядом с кофейней.

1) **Ядро подцели 1:** клиент заходит в нашу кофейню.

ИКРы:

- Клиент сам очень хочет зайти к нам. Мы ему необходимы.
  (R1) У нас проходит уникальное мероприятие, на которое он хочет зайти.
- Кофевар сам притягивает к нам клиентов.
  (R2) Кофевар — модель с четвертым размером груди да еще и в одежде с глубоким декольте.
  (R3) Кофевар — известная в городе личность, и людям интересно получить кофе из его рук.
- Друзья клиента сами всеми силами тянут его в нашу кофейню.
  (R4) В кофейне происходит тематическая вечеринка, игра в настольные игры, вечеринка быстрых знакомств… Друзья зовут присоединиться.
- Помещение кофейни само притягивает клиентов. Клиент вынужден к нам зайти.
  (R5) Интерьер кофейни настолько необычен, что людям хочется зайти к нам. Они приходят сфотографироваться и рассказывают друзьям.
  (R6) Мультифункциональность. Кофейня — это музей, выставка, кинотеатр, офисный центр. Все находится прямо у нас.
- Пространство рядом с кофейней само вынуждает прохожих заходить к нам в кофейню.
  (R7) Вход куда-то происходит только через помещение нашей кофейни. Кофейня перегораживает дорогу.
  (R8) Вход в кофейню настолько необычно оформлен, что люди фотографируются на фоне нашей кофейни и автоматически рекламируют ее в своих фото. Например, фасад в виде трехмерного граффити, объемного изображения.

Помехи и ядра:

- Кофеен слишком много, для клиента все на одно лицо.
    - Желание зайти.
- У клиента уже есть любимая кофейня, и он ходит только туда.
    - Заинтересованность.
- Клиент не увидел нашу вывеску.
    - Яркость, необычность оформления.
- Клиенту не нужна кофейня.
    - Заинтересованность.

2) Ядро подцели 2: клиент платит деньги.

ИКРы:

- Клиент сам очень хочет заплатить нам побольше денег.

  (R9) Стакан кофе, купленный у нас, является пропуском/билетом. Например, билетом на автобус. Может, открыть автобус-кофейню?
- Кофевар делает так, что клиент платит очень много денег и очень доволен.
- Другие посетители кофейни сами вынуждают клиента платить нам больше.

  (R10) Происходит увлекательное мероприятие, клиенту очень нравится. Оплата идет за время в кофейне.
- Помещение кофейни вынуждает платить нам все больше денег.

Помехи и ядра:

- Клиент ничего не заказал.
    - Привлекательность меню.
- Клиент просто ушел.
    - Заинтересованность.
- Клиент заказал только самое дешевое и заплатил очень мало.
    - Экономность.

3) Ядро подцели 3: клиент хочет сделать дополнительный заказ и заплатить нам еще больше.

ИКРы:

- Клиент сам очень хочет заказать что-нибудь еще.
- Кофевар делает так, что клиент хочет платить еще.
- Другие посетители кофейни сами вынуждают клиента сделать еще заказ.
- Помещение кофейни вынуждает делать еще заказ.

Помехи и ядра:

- Клиенту больше ничего не нужно.
    - Насыщение.
- Клиенту не понравилось, и он больше не хочет.
    - Удовольствие клиента.
- Клиент слишком мало времени провел в кофейне.
    - Повод оставаться в кофейне долго.

4) Ядро подцели 4: клиент уже планирует вернуться к нам завтра.

ИКРы:

- Клиенту необходимо прийти к нам завтра. Он ждет с нетерпением нового посещения кофейни.
- Кофевар делает так, что клиент хочет вернуться завтра.
- Другие посетители кофейни вынуждают клиента вернуться к нам завтра.
- Помещение кофейни вынуждает клиента вернуться к нам завтра.

Помехи и ядра:

- Клиенту не понравилось кофе, и он никогда больше не придет.
    - Удовольствие клиента.
- Клиенту нахамил персонал, и он больше не придет.
    - Дискомфорт, злость.
- Клиенту не понравилось помещение кофейни, и он больше не придет.

    - Сила эмоций.
- Клиенту не понравились другие посетители кофейни.
    - Дискомфорт.
- Мы оказались не лучше других кофеен, и нет поводов приходить еще.
    - Удовольствие клиента, яркие эмоции.
- Клиент чувствует себя обманутым. Получил меньше, чем заплатил.
    - Ощущение несправедливости, злость.

5) Ядро подцели 5: клиент рекомендует нас всем своим друзьям.

ИКРы:

- Клиенту жизненно необходимо силой тянуть к нам всех своих друзей.
- Кофевар делает так, что клиент хочет рекомендовать нас всем своим друзьям.
- Другие посетители кофейни вынуждают клиента рекомендовать нас всем своим друзьям.
- Помещение кофейни вынуждает клиента рекомендовать нас всем друзьям.

Помехи и ядра:

- Клиент всем рассказывает, что у нас плохая кофейня. Пишет плохие отзывы и комментарии.
    - Злость, недовольство.

Обрати внимание, что к подавляющему большинству пунктов не написаны решения. Но даже тот десяток решений, который уже придуман, может решить задачу увеличения дохода в два раза. Другие пункты можно решить при мозговом штурме с профессионалом. Отвечая на вопрос, что можно реализовать уже завтра с минимальными затратами, Саша выбрал всего два пункта:

1. Оформить фасад кофейни и отрезок асфальта с помощью трехмерного граффити. Чтобы люди хотели сфотографироваться на фоне столь необычной кофейни и со временем она стала достопримечательностью города.

2. Устроить из кофейни универсальный концертный зал. Выделить уголок под маленькую сцену. Бесплатно предлагать помещение музыкантам, стендаперам, чтецам стихов и другим творческим личностям. Вход на мероприятие бесплатный, но входной билет — чашка кофе.

За несколько минут Саша нашел художника граффити в Интернете и созвонился с ним. За двадцать тысяч рублей тот согласился разрисовать стену и асфальт у входа. Одновременно с этим Саша нашел несколько творческих групп в социальных сетях: группу любителей поэзии, группу музыкантов, городскую команду КВН и клуб стендаперов. Он разместил объявления, что теперь его кофейня предоставляет помещение для любых творческих вечеров абсолютно бесплатно. Это невероятно выгодно.

Уже к вечеру ему позвонили три человека: один хотел провести вечер чтения стихов, другой — музыкальный вечер этнобарабанов, еще один предложил устроить настольные игры.

Результат превзошел все ожидания. Уже через неделю фасад кофейни был оформлен трехмерным граффити. Благодаря мастерству художника казалось, что картинка живая. Многие прохожие останавливались, чтобы сфотографироваться.

Своими фотографиями они, сами того не зная, разрекламировали кофейню всему городу. Вскоре о ней писали в прессе. Стартовало первое бесплатное мероприятие в кофейне — вечер поэзии. Организаторы мероприятия звали людей в кофейню и тянули своих знакомых. Для посетителей вход был бесплатным. Им казалось, что побывать на таком мероприятии, всего лишь купив кружку кофе, — это полная халява. Им дают гораздо больше, чем они заплатили, и это

вызывает восторг. Они звали с собой как минимум одного друга, потому что в одиночку идти скучно.

Мероприятие длилось несколько часов, все это время люди находились в кофейне и хотели платить все больше: кому захотелось пить, кому — есть. Тортики и напитки разлетались на ура. Люди пребывали в отличном настроении: они в приятном помещении, со своими друзьями, вошли сюда бесплатно, мероприятие интересное.

Послевкусие клиента — ему дали гораздо больше, чем он заплатил. Он купил чашку кофе, которую бы и так купил, а получил мероприятие, за вход на которое обычно просят плату. Клиенту благодарны его друзья, ведь они тоже остались с приятным послевкусием и ощущением, что им дали больше положенного. Вскоре клиент расскажет о своем интересном опыте другим знакомым, похвастается, как он посетил мероприятие бесплатно да еще и провел друзей.

Неудивительно, что клиент станет фанатом данного заведения и будет ходить на следующие мероприятия. Ему будет приятно зайти в кофейню, если он будет идти мимо. Каждым новым заходом он приносит Саше деньги.

И никто не задумывался, что, сами того не осознавая, организаторы мероприятия привели в кофейню толпу клиентов, а клиенты привели друзей. И всем очень выгодно это делать. Что те, что другие всеми силами рекламировали кофейню и платили Саше все больше и больше денег. За один день мероприятия кофейня заработала больше денег, чем за предыдущие две недели. Прибыль увеличилась не в два раза, а гораздо больше.

Обрати внимание на затраты Саши — он затратил всего двадцать тысяч на художника граффити и несколько тысяч на оборудование сцены в уголке кофейни. Копеечные вложения — грандиозный результат. Между тем Саша мог поступить как все — тратить деньги

на рекламу и надеяться, что чудотворная реклама когда-нибудь все же подействует.

Из никому не нужной кофейни Саша превратил свой бизнес в достопримечательность города и популярное развлекательное заведение. Неплохо для часа аналитики по АЭРП, правда? Но это еще цветочки, мы придумывали по АЭРП такие вещи, которые кажутся невероятными, и теперь ты можешь так же.

Возможно, ты еще не осознаешь в полной мере, какое оружие ты получил, прочитав эту главу. Фактически даже через годы, что бы ни происходило в твоей жизни, ты можешь открыть эту главу, воспользоваться АЭРП и решить практически любую задачу. Траблхакинг — это как пересесть с самоката на реактивный самолет.

Можно решить практически любую задачу и проанализировать любую проблему так глубоко, как еще не анализировал никогда. Вещи, с которыми мы регулярно сталкиваемся в жизни, открываются под другим углом. Мы можем дернуть за одну ниточку, и изменится все.

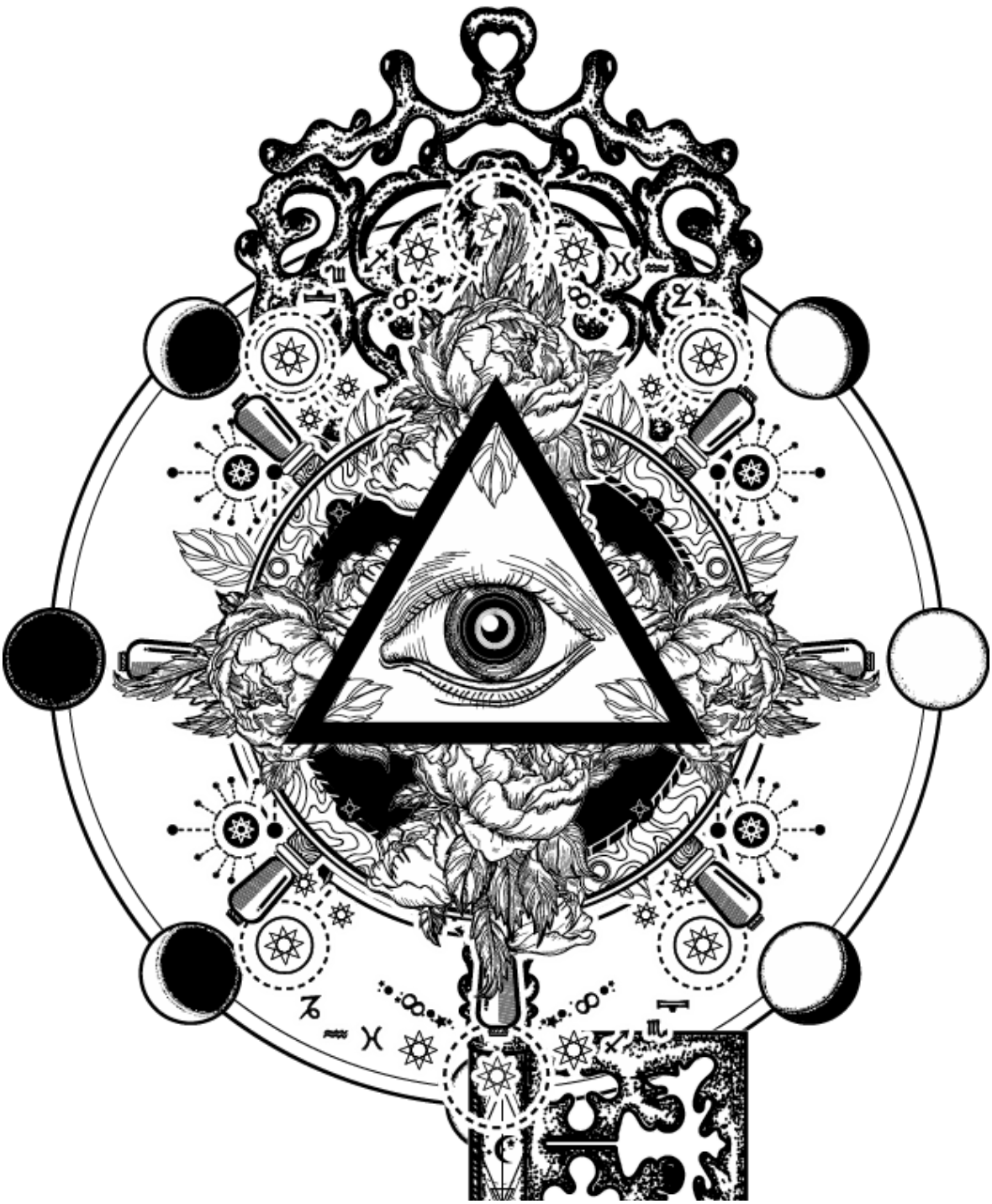
Меня не оставляет мысль, что, если бы кто-то дал мне почитать эту главу десять лет назад, моя жизнь была бы другой. Но тебе повезло больше — теперь у тебя есть ключ от всех дверей, который ты можешь использовать сам и делиться с близкими.

После печати первого издания этой книги ко мне поступило множество обращений от читателей. Кто-то просил помочь по бизнесу, кто-то — на тему личной жизни. К сожалению, у меня редко бывает время на персональные консультации, но я хочу обратить твое внимание вот на что: люди готовы платить траблхакерам большие деньги. Для некоторых траблхакинг — это единственная надежда. Люди в безвыходной ситуации готовы предложить даже долю в бизнесе. Траблхакинг — это не просто модное увлечение, это профессия будущего, где можно грести деньги лопатой. Поэтому я бы хотел, чтобы траблхакеров было больше. Для этого я открыл «Академию траблхакинга», в которой можно учиться через Интернет.

Если у тебя есть желание стать сертифицированным траблхакером, тогда заходи на мой сайт. Его легко найти, введя в поисковик: «Илья Волочков официальный сайт».

Бонусные материалы: https://volochkov.ru/bonus

Часть IV. ДЕЙСТВИЯ



Глава 14.
ПАЛКИ В КОЛЕСА

Когда четко понимаешь свои цели и пути их достижения, нередко встречаешься с ключевой проблемой — как сделать? Тут мы сталкиваемся с суровой правдой жизни, которая отделяет тех, кто придумал, от тех, кто сделал. Проблема заключается в том, что я нигде не встречал системы, которая бы охватывала все разом. Мне пришлось самостоятельно придумать для себя эту систему.

Если отбросить все детали, то достижение цели можно сформулировать в виде нескольких простых пунктов:

1. Грамотно ставим цель.
2. Придумываем пути достижения по АЭРП.
3. Идем реализовывать данный путь достижения цели.
4. Если не получается, придумываем другой путь.
5. Идем реализовывать другой путь.
6. Получаем итоговый результат.

Но тут мы сталкиваемся с рядом серьезных проблем, которые не дают многим людям даже сдвинуться с места, как бы они ни хотели. Не хватает сил и времени, чтобы пойти и сделать. Действия откладываются на потом, а затем забываются. Человек может отступить при первой же трудности. Другие боятся и бездействуют, не совершив ни единой попытки. Таким образом, цели с гениально продуманным планом действий остаются написанным где-то текстом, но не реальной жизнью. Если сгруппировать все ограничивающие

факторы, благодаря которым человек бездействует, то мы получаем четыре группы:

1. **Физиологические причины бездействия.** Плохое здоровье, мало сил, плохое настроение.

2. **Уровень убеждений.** Галлюцинации в голове, которые не дают действовать.

3. **Эмоциональный уровень.** Страх, злость, грусть.

4. **Логический уровень.** Нет причин действовать именно сегодня. Нет поводов прилагать значительные усилия.

Я прекрасно помню время, когда у меня были цели, но не было сил работать, и я зависал в Интернете. Пока я не решил вопросы с энергичностью, я так и не начал действовать. Я прекрасно помню, как был убежден, что не смогу достичь нужного мне результата, поэтому не делал ни единой попытки. В какие-то моменты я был убежден, что у меня нет таланта, как у тех людей, которые получили результат.

Я прекрасно помню, как откладывал некоторые вещи годами, и у меня не было логического повода действовать именно сегодня. А в голове между тем было множество страхов и неуверенности в результате. Но если вопросы энергичности и здоровья казались мне понятными, то, что делать с подсознательными программами и страхами, я выяснял девять лет.

14.1. Подсознательные программы

Давай упростим проблему до одного предложения: **человек может пойти и попытаться достичь цели, но есть нечто в его голове, что вставляет ему палки в колеса, и он либо останавливается, либо даже не начинает.** Наша задача — разобраться, что это за ограничивающие механизмы в голове. Если устранить эти механизмы, человек сможет просто пойти и делать. А если не получилось,

придумать другой путь, используя траблхакинг, и снова просто делать вплоть до получения результата.

В главе «Общественное программирование» мы с тобой говорили о том, как в детстве закладываются страхи, ограничения и негативные программы. Помнишь самые главные?

1. **Страх ошибки.** За ошибку накажут, поэтому лучше бездействовать.

2. **Бездействие.** За действия накажут, бездействовать безопасно.

3. **Внешняя референция.** Я не имею права решать, надо ждать указаний и внешней оценки. Я исхожу из мнения окружающих. Так принято, так надо.

4. **Страх ответственности.** Ответственность не на мне, а на внешнем мире. Внешние обстоятельства виноваты во всем в моей жизни.

5. **Социальные страхи.** Все незнакомые люди — враги, и надо их сторониться.

Подобных программ очень много, но именно эти пять являются ключевыми в вопросе достижения целей. Эта глава должна была быть следующей после «Общественного программирования», но я решил, что еще рано. Я считаю, что только сейчас, обладая инструментами из предыдущих глав, ты готов услышать жестокую правду жизни. В этой главе мы затронем очень больные темы. Мы будем говорить о том, как семена негативных подсознательных программ, заложенных в детстве, прорастают в большую деструктивную модель мира, которая разрушает человека и делает его несчастным.

Мозг человека — гениальное творение природы. Человек, в отличие от животных, обладает фантазией. И с помощью своей фантазии он придумывает себе целый мир убеждений, которые подтверждают его глубинные подсознательные установки, созданные в детстве. Нам необходимо вывести на сознательный уровень ряд

вредных иллюзий, чтобы они прекратили действовать автоматически. И начнем мы со сброса ответственности на нечто во внешнем мире.

14.2. Сброс ответственности

Не судьба. Нет таланта. Плохая карма. Энергии космоса сегодня не благоволят. Гороскоп сообщает, что сегодня не получится. Это все потому, что я согрешил. Недостаточно прокачаны чакры. Меня сглазили недоброжелатели. Во всем виноваты злые люди.

Человеку действительно проще поверить в то, что в его проблемах виноват не он сам, а придуманные внешние факторы.

Есть более изощренные методы скинуть с себя ответственность. Изощренность их состоит в том, что они граничат с научными фактами, только с подменой понятий. Это создает иллюзию действий**.** Например, программирование подсознания: люди всерьез верят, что можно что-то там сделать в подсознании и подсознание само пойдет и заработает деньги, заодно притянет «денежный поток и удачу».

Нашел в Интернете чудный способ разбогатеть: надо каждый день проговаривать фразу «Я денежный магнит. Деньги приходят ко мне разными путями. Я открыт для денег! Деньги текут ко мне рекой!» Многие верят, что от этого проговаривания у них прибавится количество денег в кошельке или на банковском счете.

Работать и учиться? «Нет, вы что, я еще недостаточно запрограммировал подсознание на успех и не притянул денежный поток». Есть множество книг на тему того, как запрограммировать свое подсознание на успех, чтобы самому ничего не делать. Причем подсознание действительно влияет на любые действия, но тут происходит подмена понятий и сбрасывание ответственности: **подсознание само не пойдет и не будет упорно работать.** Это стоит понимать наивным любителям самогипноза и аффирмаций.

Давай разберем основные виды сброса ответственности:

1. **Афиширование своей слабости перед чем-то или кем-то.** Человек якобы настолько беспомощен перед злыми обстоятельствами и трудностями, что даже не станет подниматься с комфортного дивана.

2. **Обвинение чего-либо/кого-либо.** Человек вроде бы и рад работать, но злые обстоятельства виноваты в том, что он никак не может.

3. **Замалчивание, забывание проблем и ложь.** Человек сознательно замалчивает проблему, старается ее забыть. Обманывает себя и окружающих, что все хорошо.

4. **Откладывание на потом.** Человек гарантированно готов работать, но только потом: должны наступить некие события, и только тогда он готов подняться с дивана. Вместо фактической работы человек бесконечно к ней готовится.

5. **Иллюзия действий / улучшательство / поиск волшебной таблетки.** Человек создает себе иллюзию действий вместо реальной работы, где надо прилагать усилия. Прокачивает подсознание, чакры, ищет волшебные способы решения проблем, вечно консультируется с другими людьми. Пытается по-особенному формулировать свою цель, чтобы она «понравилась» подсознанию. Вместо эффективных действий все внимание уделяется мелочам и вещам, где не надо напрягаться.

Давай рассмотрим несколько простых примеров сброса ответственности в повседневной жизни.

Опоздал на встречу? Это не обстоятельства виноваты, а сам человек не выехал заранее. С девушкой не получился секс? Это не девушка плохая, это парень что-то не так сделал или вообще не знал, что делать. Кинули на деньги? Не кидала виноват, а сам парень, который доверил деньги ненадежному человеку. Обанкротился бизнес? Это не люди дураки и не бюрократия ставит палки в колеса, это сам человек не просчитал риски и начал бизнес без

сопровождения профессионала. Человек болеет? Это не болезнь виновата в дискомфорте, а человек не заботился о здоровье, когда все было хорошо.

Упражнение «СКАЗАЛ — СДЕЛАЛ»:

Суть упражнения — всегда держать слово. Сказал — сделал. Если сомневаешься, что сделаешь, не говори, не обещай. Сказал: приду на встречу ровно в семь. Приди ровно в семь. Сказал: сделаю проект. Сделай. Сказал: перезвоню. Перезвони. Обещал себе работать — будь добр, действуй.

Сам процесс тренировки состоит в отслеживании момента, когда начинаешь себя оправдывать, сбрасывая ответственность на внешние факторы. Держать слово — это прекрасная тренировка силы воли, потому что иногда будет сложно сделать то, что обещал: болтать всегда легко, сделать сложно. Упражнение научит адекватно оценивать свои возможности, быть честным с собой и окружающими. Хорошая идея сделать себе напоминалку с фразой «сказал — сделал» и назначить это девизом своей жизни.

Не бери ответственность за других, но возьми ответственность за свою жизнь. Это даст тебе возможность быстро добиваться целей.

Теперь давай разберем ряд забавных галлюцинаций, которые лишают человека результатов в жизни, делают его несчастным и обрекают на болезни в будущем.

Мне должны

Девушки должны быть со мной любезны, раз я подошел познакомиться. У меня много денег, поэтому падайте передо мной на колени и кланяйтесь! Продавцы в магазине должны быть вежливы и не хамить. Государство должно обо мне заботиться. Друзья должны всегда мне помогать. Мне должны много платить, потому что я много работаю. Люди должны меня уважать, потому что я хороший человек. Все должно быть по-честному.

Суровая правда состоит в том, что мир несправедлив. Если ты все еще веришь в справедливость мира, сними розовые очки — тут каждый сам за себя, и это абсолютно естественно. Это не значит, что люди враги. Это значит, что люди друзья, пока им это выгодно. На Земле семь миллиардов людей, ты будешь думать о каждом? Каждый получает ровно столько, сколько может взять. И на правоту всем без разницы. Добро пожаловать в реальный мир.

Результаты:

- Нервные расстройства на фоне недовольства.
- Напряженность, агрессивность и скованность.
- Хроническая неудовлетворенность жизнью.
- Плохие отношения с людьми из-за навязывания своего мнения как единственно верного.
- Трата сил не на решение проблем, а на борьбу за справедливость и нравоучения.
- Бездействие в ожидании, когда же мир станет идеальным.

Все потом

Все потом: после учебы, после завершения университета, когда будет удобный случай, когда звезды сойдутся и будут благоволить... Вот тогда да, а пока нет. Нет настроения, достаточной компетенции, случай неудобный, да и вообще, устал и надо отдохнуть.

Результаты:

- Радостный самообман и ожидание светлого будущего.
- Откладывание на никогда под предлогом «потом».

Жалость к себе

Я очень много работаю. У меня нет времени, денег, связей. Я не в том возрасте. Мое здоровье уже не то. Меня предали. Мною просто пользовались. Мне плохо, пожалейте меня. Дайте мне все, чего я хочу, потому что я страдалец.

Жалость — не лучшая стратегия добычи ресурсов. В чистом виде ее используют бездомные, когда просят милостыню. Но действительно ли ты готов решать их проблемы? Нытье и жалость — это лишь метод добычи ресурсов и средство манипуляции: человек афиширует свою слабость, чтобы ему дали нужные ресурсы. Едва ли это эффективно. Едва ли девушка даст парню, если тот будет ныть, что давно не было секса. Едва ли парню дадут работу, если он будет упорно жаловаться и страдать.

Результаты:

- Обида на мир.
- Депрессия.
- Хронические эмоции грусти и отчаяния.
- Бездействие под предлогом, что мир слишком жесток.

Вера в волшебство

Вложи свои деньги в наш фонд супертрейдеров, которые придумали супертехнологию заработка денег, и приумножь свой капитал в десять раз за месяц! Это новая методика, позволяющая снизить вес со ста килограммов до шестидесяти за один месяц! Надо просто проговаривать аффирмации, и денежный поток откроется. Все это проделки подсознания — надо запрограммировать подсознание волшебной техникой. Мечта стала реальностью, и иностранные ученые придумали супервитамины, благодаря которым можно питаться бургерами и худеть! Пикаперская супертехника: сказал пару слов, и она твоя.

Наивная вера в чудеса. Разбитые надежды оптимистов, которые не понимают, как из них выкачивают деньги под предлогом быстрого и легкого решения проблем. **Людей разводят на деньги, давя на мечту быстрого обогащения, простого обретения пассивного дохода, прекрасной внешности без усилий, а также желанного просветления.** Добрые, наивные люди, мечтатели.

Я сам из таких. Только в какой-то момент я понял, что единственный, кто может придумать волшебные методы достижения целей, — я сам. Не надо думать, что я идеальный человек: я вкладывал деньги в пирамиду «МММ», пытался накачать мышцы какой-то электрической штукой, программировал свое подсознание волшебными аффирмациями и верил в волшебные пикап-методики. Не повторяй моих ошибок, дорогой друг. **Волшебные пути достижения результата можешь придумать только ты сам. Все остальные волшебные пути созданы, чтобы выкачать из тебя деньги.**

Результаты:

- Люди наступают на одни и те же грабли.
- Их кидают на деньги — они улыбаются и ищут следующую волшебную штуку для волшебного решения всех проблем.
- Перекладывают ответственность с себя на нечто волшебное, что должно само принести результат.
- Теряют время на ожидании результатов очередной волшебной методики.

Капитуляция

Ну, я, конечно, попробую... Я уже пробовал, но у меня не получилось. Это не работает. Я уже все перепробовал. Мне сказали, что у меня никогда не получится. Не вышло, значит, это не для меня. Ты что, думаешь, я не пробовал?

Печаль тех, кто хочет попробовать, но не сделать. Печаль оптимистов, которые верят, что все должно получаться легко и с первой попытки. Печаль пессимистов, которые не верят в результат вовсе. Они придумали плохой путь достижения результата, совершили ошибки и остановились. Путей достижения результата много. Не сработало одно — можно применить траблхакинг и придумать другое. Но люди предпочитают остановиться и опустить руки, яростно доказывая, что ничего не работает.

Результаты:

- Остановка на полпути.
- Бездействие под предлогом разочарования и неверия в себя.
- Афиширование своей слабости перед злыми обстоятельствами.

Замалчивание проблем

У меня все хорошо. Да я к любой девушке могу подойти! Я выпиваю в меру, я не алкоголик! Спасибо, я счастлив на своей работе, и мне всего хватает.

Солгал родителям о ситуации в школе, и проблем вроде бы нет. Забыл о том, что в старости понадобятся деньги, и проблемы вроде бы и нет. Человек учится лгать не только окружающим, но и самому себе. Предпочитая не признавать факт наличия проблемы, чтобы не решать ее в принципе.

Защитные механизмы психики: замалчивание, забывание, обман. Человеку легче придумать легенду, в которой все хорошо, чем посмотреть правде в глаза и начать решать проблемы.

Результаты:

- Чтобы не действовать, человек сознательно забывает проблему или придумывает легенду, что проблемы не существует.
- Откладывает проблемы до критической стадии.
- Неестественность. Внутри одно, а говорит другое.

Внешняя оценка

Начальство похвалило. Жена позволила. Родители разрешили. Батюшка благословил. Поставили много лайков в Интернете.

Жил-был мальчик, которого ругали, если тот не слушался старших. Потом он вырос, но в голове все осталось по-прежнему: ***зависимость от внешнего одобрения и страх осуждения.*** *Взрослый мальчик желает быть хорошим и боится быть плохим. Он не может*

расслабиться, ведь его не покидает ощущение, что его постоянно оценивают: правда ли он хороший? Даже когда он знакомится с девушкой, он думает, что за ним наблюдают прохожие и могут сказать: «Ох, какой плохой мальчик, что подошел познакомиться к девушке! Ай-яй-яй!»

Внутри он больше всего боится быть плохим, и этим грех не воспользоваться. Если вызвать в нем чувство вины, он начинает выполнять любые указания, чтобы снова стать хорошим. Даже в отношениях девушке достаточно заплакать, и он сделает все, что она скажет.

Хороший мальчик должен угождать, быть вежливым и всем нравиться. ***А еще хороший мальчик должен быть сдержанным, ведь очень важно все делать для других, но не для себя.*** *Такая печальная история.*

В действительности все, что нельзя, подробно описано в Уголовном кодексе, остальное можно. Каждый может проявлять свою личность как угодно, если он физически не вредит окружающим. Свободен пробовать, свободен выражать эмоции, свободен совершать ошибки, свободен не быть идеальным. Кому-то не нравится, как ты себя ведешь? Ну, пусть идут и ищут, где им понравится. Ты не клоун, чтобы их развлекать, пусть лучше они тебя развлекут. Стань свободным и расслабленным, ты можешь быть собой и перестать стараться всем понравиться.

Никому не давай себя оценивать ни положительной, ни отрицательной оценкой. Оценивай себя сам. Единственное исключение — компетентный наставник в процессе обучения. Всегда найдутся те, кому ты не нравишься, и те, кому ты нравишься. Всем ты не угодишь никогда. А надо ли угождать? Ты полностью принадлежишь себе: твои руки, твои ноги; что хочешь, то и делаешь.

Пока ты думаешь, что окружающие тебя оценивают, окружающие думают, что их оцениваешь ты.

Результаты:

- Манипуляции. Человеком манипулируют все кому не лень.
- Излишняя доброта.
- Растрата времени на то, чтобы всем нравиться.
- Сильный страх осуждения.
- Неуверенность в своих мыслях, действиях и намерениях.
- Бездействие под предлогом, что нужно дождаться одобрения.

Родительская опека

Я пока не могу переехать в отдельную квартиру, у меня нет денег, но я хотя бы не ворую, как все эти олигархи. Мама не разрешает мне..., а мне уже тридцать лет. Мама, почему ты не постирала мои шмотки и не приготовила мне завтрак, я же на работу опаздываю! Можно я приведу сегодня домой девушку? Папа, дай, пожалуйста, денег, мне срочно нужно. Папа, почему ты не договорился за меня, ты же обещал мне помочь!

И родители дают деньги, родители держат дома сыночка тридцати лет, родители помогают решать проблемы через своих знакомых. Потому что родители любят. Но очень печально видеть, как маменькин сынок даже не пытается строить свою жизнь самостоятельно. А зачем? С родителями удобно: они готовят, убирают, можно перехватить денег, всегда можно скинуть на них часть ответственности за свою жизнь.

Результаты:

- Вечный маменькин сынок.
- Обида на родителей.
- Низкий социальный статус.
- Поиск предлогов сбросить ответственность на родителей.

Я думаю, ты представляешь результаты каждой из данных галлюцинаций. Вспомни знакомых, не замечал ли в них чего-нибудь

из данного списка? Но наша задача — заметить это в себе и решить данные проблемы.

14.3. Механизм самооправдания

Человек склонен оправдывать совершенно любое свое поведение. Что бы человек ни сделал, он всегда придумает причину, почему сделать это было правильно.

Очень хороший пример — девушки. Если парню не удалось получить секс с девушкой, то девушка придумает причину, почему он недостоин секса и вообще дурак. Если парень упорный и ему удалось получить секс, то девушка придумает причину, почему он был достоин секса и вообще классный парень. Парадокс? Парень-то тот же самый, только механизмы мозга оправдывают любое поведение.

Человек всегда найдет оправдание совершенно любому действию: как позитивному, так и негативному. Даже маньяк Чикатило на суде убеждал, что он не виноват. Когда подсудимому дали слово, он два часа рассказывал о том, что является жертвой обстоятельств, винил своих родителей, Голодомор и вообще все что угодно, кроме самого себя. Аналогично у любого грабителя есть оправдание, почему он грабит людей и почему он молодец. Этакий Робин Гуд, который грабит только богатых людей. Никто не скажет: «Я совершаю глупые поступки». Все назовут причину, почему именно такое поведение наиболее правильное, а они настоящие молодцы.

На зависимых людях это очень заметно. Посмотри, как рьяно оправдывают себя алкоголики, наркоманы, люди, зависимые от Интернета. У каждого есть очень веская причина вести себя именно так. Проявление механизма самооправдания можно заметить везде. Например, на работе: если человек что-то не сделал вовремя, у него всегда есть причина.

Единицы могут принять ответственность за свою жизнь и признать, что они сами создали свои проблемы, сами что-то не сделали вовремя,

сами упустили шанс и сами совершили ошибку.

Но большинство верит в свою правоту и рьяно доказывает ее всем окружающим. Свой иллюзорный мир, состоящий из убеждений, непререкаем и не подвергается переоценке. Человек всегда прав, и именно правота является самым страшным ядом. **Человек отгорожен от изменений в жизни толстой стеной своей правоты.** Правота является более высоким уровнем, чем подсознательные программы. Это уже плод работы фантазии и жизненного опыта: человек придумывает себе иллюзорный мир, состоящий из убеждений, и доказывает, что прав.

Именно убеждения вызывают негативные эмоции и болезни в будущем. Люди могут всю жизнь злиться на обстоятельства и зарабатывать себе болезни. Люди могут печалиться от несправедливости мира, находиться в депрессии и угнетенном состоянии годами. Люди могут всю жизнь испытывать страх, свято веря в то, что мир опасен и люди в нем враги.

Но печален и волевой человек, который, стиснув зубы, вечно пытается всем доказать, что он молодец. Блокирует свои эмоции, находится в хроническом напряжении и набирает все больше и больше болезней. Мозг склонен цепляться за жизненный опыт и происходящее в жизни, чтобы подтвердить правильность своих убеждений, и это образует замкнутый цикл, выйти из которого непросто.

Однажды мне приснился сон, где я жил и меня не покидала мысль, что с миром что-то не так. Что мир ненастоящий, будто бы игрушечный. Я шел и постоянно говорил вслух, но, когда перестал говорить, мир вдруг стал настоящим, обрел яркие цвета и люди в нем начали радоваться.

Помню, как проснулся и мне пришла мысль, что все мои убеждения, все, во что я верю, все мои предположения насчет будущего и отношение к прошлому — это лишь набор слов. Моя вера — это ряд словесных конструкций, в которые я верю. *Это*

не реальный мир, а словесная интерпретация реального мира, основанная на предыдущих интерпретациях. Многослойная гора ментального хлама, накопленного за всю жизнь. И уже с признания, что я могу быть неправ, начался мой длинный путь к развитию. Мне показалось, что только тогда я обрел свободу.

14.4. Телесно-ориентированная психотерапия

Наш разум функционирует на основе нашего тела. И это неудивительно, ведь сам мозг является частью тела. Разум и тело — это замкнутая система. Разум воздействует на тело, а тело воздействует на разум. Чтобы решить свои проблемы и разобраться с ограничениями, в первую очередь необходимо воздействовать на тело. Этим и занимается телесно-ориентированная психотерапия.

Вильгельм Райх, австрийский психолог, будучи основателем телесно-ориентированной психотерапии, систематизировал сегменты мышечных спазмов, которые влияют на эмоции, мысли и здоровье человека. Давай рассмотрим их подробно, чтобы понимать, с чем работать. Их семь:

1) Глазной сегмент: страх осуждения окружающими. Напряженные глазные мышцы, прищур, напряженные мышцы вокруг глаз.

Внешние проявления: бегающий взгляд и страх смотреть людям в глаза, ненормально неподвижный взгляд, постоянное сморщивание лба, вечно «удивленно» поднятые брови.

Причины. Зажимы глаз вызваны социальными страхами, когда в отношениях с людьми что-то не так.

- Страх совершить ошибку или промах.
- Страх, что другие люди оценивают.
- Страх осуждения окружающими.
- Страх обидеть другого человека и не оправдать ожидания.

Вредное воздействие глазного спазма: усиление страхов любого взаимодействия с людьми, домоседство и затворничество, головные боли, боль в лице и глазах, плохое зрение и болезни глаз.

2) Челюстной сегмент: запрет негативных эмоций. Это сжатая челюсть и зажатый верх горла.

Внешние проявления: постоянно стиснутая челюсть и напряженные скулы, скрежет зубами во сне, желание грызть какой-то предмет, пристрастие к жевательной резинке, трудности в проявлении эмоций, безразличное лицо.

Причины. Человек скрывает то, что чувствует. Подобные вещи очень часто встречаются у волевых людей, которые, стиснув зубы, подавляют свои эмоции. В их понимании необходимо всегда быть «сильным».

1. **Запрет на проявление гнева, агрессии и обиды.** Запрет кричать на других людей и злиться. Агрессивно выражать свое недовольство. Внушенная кем-то мысль, что хорошие люди всегда должны быть добрыми.

2. **Запрет на плач, крик и другие проявления того, что человеку плохо.** Внушенная кем-то мысль, что если человеку плохо, то нельзя этого показывать. Надо всегда быть в хорошем настроении.

Вредное воздействие: напряжение в теле из-за сдерживания эмоций, болезни сердечно-сосудистой системы, отсутствие ощущений. **Человек, который блокирует негативные эмоции, блокирует и позитивные эмоции, постепенно превращаясь в «робота».**

3) Горловой сегмент: сдержанная личность. Обычно он идет вместе с челюстным спазмом.

Внешние проявления: тихий голос, частое сглатывание слюны, кашель. Человек часто мямлит и говорит неуверенно.

Причины. Причина этого спазма аналогична челюстному — запрет на выражение негативных эмоций: гнева, плача, обиды...

Вредное воздействие. Проявления этого спазма наиболее точно выражаются фразами «ком в горле застрял», «проглотить обиду», «проглотить слезы» и прочими радостями сдержанной личности.

Как следствие, ряд болезней: заболевания щитовидной железы, астма, бронхиты. Корни тянутся из раннего детства, где ребенка затыкали, когда он плакал. Где ребенка ругали, когда он гневался, обижался, кричал... **Внушена мысль, что надо быть хорошим, а хорошие не выражают негативных эмоций. За выражение негативных эмоций наказывают.**

4) Грудной сегмент: запрет на человечность и радостные желания. Зажатые широчайшие мышцы, мышцы груди, рук, лопаток и плеч.

Внешние проявления: плохая осанка, шея, вжатая в плечи, потные и холодные ладони, слишком выпяченная или слишком вдавленная грудь, проблемы с дыханием. На лице может постоянно находиться маска недоверия к миру и обиды. Будто «камень на сердце».

Причины. Запрет на человечность, на проявление глубоких чувств. Запрет хотеть чего-то для себя в угоду мысли «я должен». В главе «Общественное программирование» я упомянул, как в ребенке убивают желание хотеть всем сердцем. Этот зажим — следствие. Раньше глаза горели, а теперь не горят.

Вредное воздействие: проблемы с дыханием, трудно дышать полной грудью, ощущение слабости перед окружающими, ряд психосоматических заболеваний. Человек из живого и счастливого превращается в робота. Это некий запрет быть живым и чувствующим, отчего человек становится глубоко обиженным на весь мир.

5) Диафрагмальный сегмент: контроль и тревога. Будто в районе солнечного сплетения завязан тугой пояс, от которого трудно дышать.

Причины. Мир опасен, и, чтобы не «получить под дых», надо постоянно все контролировать.

1. **Тревога.** Человек боится нестабильности, отсутствия денег. Человек предвкушает нечто плохое и постоянно к этому готовится.

2. **Желание контролировать.** Чтобы беды не случилось, надо судорожно контролировать все. Желание все предугадать и узнать наперед, чтобы обезопасить себя.

3. **Сдержанность.** Сдержанность можно описать фразами «за все удовольствия надо платить» и «я не могу себе этого позволить».

Вредное воздействие: язва, проблемы с печенью, позывы к рвоте, отчаяние, нехватка воздуха, застой крови и лимфы.

6) Сегмент живота: страх осуждения и нападения. Это спазм широких мышц живота и спазм поясницы.

Внешние проявления: «арбузное пузо», постоянно выпяченный живот.

Причины. Страх, что человека застанут за каким-то непристойным занятием и осудят, страх неожиданного нападения. Блокированные проявления злости и неприязни к людям. Часто люди получают этот зажим на работе из-за плохих отношений с коллегами и из-за большого числа недоброжелателей. Результат невыраженной ненависти к людям, которые не нравятся, ожидание от них какой-нибудь гадости и подвоха.

Вредное воздействие: лень, вялость, упадок сил, апатия, проблемы с пищеварением.

7) Тазовый сегмент: запрет сексуальности. Низ живота, внутренняя часть бедер, промежность, ягодицы, поясница, крестец.

Внешние проявления: ватные ноги, подкашивающиеся ноги, походка на полусогнутых ногах, неустойчивость на ногах, ходьба на цыпочках, походка цапли. Тотальная скованность в сексе, холодность и формальность, отказ от сексуальных желаний, отказ от флирта, страх показывать сексуальные желания и даже ощущать их.

Причины. Одиночество многих женщин и мужчин напрямую связано с этим спазмом. Это блок, который может сделать человека несчастным и обречь его на страдания.

1. **Осуждение за сексуальные желания.** Полный запрет на секс. Внушается, что секс — это грязь и ужас. Девушку, которая хочет секса, называют, сам знаешь, каким словом. Мужчинам гораздо проще, но осуждают и их. Показ сексуального желания жестко табуируется. В итоге парень хочет секса, девушка хочет секса, а они продолжают изображать, что встретились, только чтобы разговаривать. Женщины вынуждены изображать, что секс им не нужен в принципе, а нужны лишь ухаживания и ничего более. Из-за скованности и перегиба в сексуальной недоступности многие девушки остаются в одиночестве и годами не имеют сексуальных контактов.

2. **Заблокированное сексуальное возбуждение.** По причине страха осуждения человек блокирует свое сексуальное возбуждение. Блокирует настолько, что даже во время секса он не чувствует удовольствия. Возникает тотальная скованность в сексе и нежелание заниматься сексом в принципе. Возникают застои и нарушения в половых органах.

3. **Запрет иметь детей.** Обычно родители из благих побуждений угрожают подросткам ужасными последствиями, если они решат завести детей. Особенно пытаются напугать девушек-подростков, чтобы они не забеременели. В итоге возникает необъяснимый страх иметь детей. Результат — бесплодие и прерванный по собственному желанию род.

4. **Ощущение угрозы.** Неважно, есть угроза или она придумана. Человек испытывает постоянную тревогу и стресс по неизвестной причине.

Мне до сих пор непонятно, почему у нас в обществе принято так цепляться к теме секса. Это очень больная тема для многих людей. Во многих цивилизованных странах о сексе говорят свободно, и это

считается нормой. Табуирование темы секса аналогично запрету принимать пищу и навязыванию чувства вины за желание поесть. Но в нашем обществе продолжают грубо и агрессивно внушать страх естественных потребностей.

Кстати, сексуальная распущенность — это тоже результат запретов. Человек начинает протестовать против запретов и перегибает палку. Убери тазовые спазмы, удали страх проявлять сексуальность, и мы увидим счастливого, процветающего человека.

Теперь ты понимаешь, почему в главе «Здоровье» я рекомендовал ходить на массаж еженедельно и описал это как критически важный для здоровья и самочувствия пункт. Также, по моим наблюдениям, усиливает воздействие на психику висцеральный массаж (массаж живота). И если ты хочешь углубиться, то сходи на телесно-ориентированные практики по Райху или Лоуэну. Там целенаправленно работают именно с данными семью спазмами, используя особые упражнения. За несколько дней практик можно снять практически все спазмы. Я регулярно посещаю одни и те же телесные тренинги для профилактики спазмов уже более пяти лет и считаю это лучшим методом быстро привести тело и психику в порядок.

14.5. Когнитивно-телесная психотерапия (КТП)

Я люблю говорить правду, и жесткая правда такова, что практически никто не выйдет за рамки своих же ограничений. Мы находимся в клетке своей собственной картины мира и иллюзорной правоты.

Я уже писал, что девять лет занимаюсь психологией. Все эти годы я пытался найти способы, как выйти за рамки своей собственной картины мира, чтобы изменить свою жизнь. Меня интересовали две составляющие: комфортное эмоциональное состояние и выход за рамки своего же мнения. Сразу прошу заметить, что все, о чем я буду писать далее, это мой личный практический опыт по изменению

своей психики. Я не говорю, что мое мнение единственно верное, и не претендую на супернаучность.

С каждым годом изучения психологии я все больше убеждался в том, что невозможно проработать все психологические проблемы, даже если работать над этим много лет. Я годами вижу одних и тех же людей с одними и теми же проблемами. Вижу тех, у кого как не было денег, так и нет. Вижу тех, кто как был несчастным, так и остался несчастным. Безусловно, есть эффективные техники, которые позволяют снять страхи, изменить убеждения, проанализировать причины проблем, и они прекрасно работают. Но есть несколько ключевых недостатков:

1. Временное действие терапии. Все возвращается на круги своя. Проходит месяц-другой, человек сталкивается с обычными жизненными ситуациями, и бóльшая часть проблем возвращается обратно.

2. Скорость терапии. Некоторые виды психологической терапии длятся годами. Подразумевается, что человек будет годами ходить на консультации и практики.

3. Многослойность. Решаешь одну проблему — вылезает другая. Решаешь эту — вылезает следующая. В итоге понимаешь, что все проблемы не решить никогда. Их десятки и сотни, причем о многих из них мы даже не подозреваем.

Существуют два состояния: либо есть конкретный, фактический результат, который можно «пощупать», либо его нет. Фактический результат в сфере финансов — это достаточная сумма на банковском счете либо гора налички на столе. Фактический результат в личной жизни — это когда рядом девушка, о которой мечтал. Фактический результат в работе со своим эмоциональным состоянием — это когда бóльшую часть времени чувствуешь себя счастливым и радуешься жизни. Я часто замечаю, как многие люди, не имея фактического

результата, доказывают, что он есть. В работе с психикой две причины подобных заблуждений: отсутствие цели и отсутствие измеримости.

В работе над собой я применил элементы АЭРП, пытаясь системно разложить, что происходит у меня в голове и что с этим делать. Но довольно хорошие результаты принесла наша любимая оценка по десятибалльной шкале. Я брал ту или иную проблему, ту или иную эмоцию и оценивал по десятибалльной шкале интенсивность до терапии и интенсивность после терапии. Но самым интересным было проанализировать балл интенсивности через неделю, месяц и несколько месяцев. И вот тут начинались проблемы.

Казалось бы, самые термоядерные методы вроде гипноза должны менять человека навсегда. Но не тут-то было! Все возвращалось на круги своя, почти ничего не менялось. И даже самая, на мой взгляд, быстрая и эффективная телесно-ориентированная терапия по Райху или Лоуэну давала результаты максимум на месяц.

Техники нейролингвистического программирования действовали на меня лишь до отхода ко сну, на следующий день результатов как не бывало. Я посещал с десяток различных психологических терапий, работал персонально с рядом специалистов. Но результат никогда не был продолжительным. Отмечу, что это мой личный опыт и мое личное мнение. Все эти годы я искал методы, которые могут улучшить мою психику раз и навсегда, чтобы я радовался каждому дню и мог достигать ранее недостижимого.

Ведь мы волнуемся там, где волноваться нет смысла; мы портим отношения с теми, с кем необходимо дружить; мы бездействуем, когда необходимо действовать. Это конкретные неправильные действия в моменте, и за годы поисков я не нашел способа, который бы гарантированно давал мне возможность перестать себе вредить и наступать на одни и те же грабли.

Мне пришлось создать для себя собственную психотерапию, чтобы раз и навсегда решить интересующие меня вопросы. Я назвал ее «когнитивно-телесная психотерапия».

Когнитивно-телесная психотерапия (КТП) — это система комплексной коррекции психики путем воздействия на оперативную память, внутреннюю речь и телесные спазмы.

Чтобы сразу определиться в понятиях, уточню, что оперативная память — это такой вид памяти, в котором находится то, что актуально для тебя в текущий момент времени. Например, сейчас в твоей оперативной памяти есть мысль о том, что ты читаешь книгу. Оперативная память — это некий «контейнер» для твоих мыслей, о которых ты помнишь в текущую секунду. Под мыслями я подразумеваю любые мнения, верования, предположения, убеждения и любые другие вещи, в которые ты веришь. Они составляют твою правоту (картину мира).

Ты обращаешь на что-то внимание, запрашиваешь информацию из долговременной памяти (вспоминаешь), и, пока ты держишь внимание на данных мыслях, они для тебя существуют. Ты попросту не помнишь о существовании того, чего нет в оперативной памяти. Используя вытеснение мыслей из оперативной памяти, мы получаем возможность убрать то, что нам мешает.

Под внутренней речью я подразумеваю проговаривание во внутреннем диалоге своих мыслей словами речевого языка. Это не сами мысли, это превращение мыслей в звук; мы уже говорили об этом в главе «Осознанность». Озвучивание — это способ удержания данных мыслей в оперативной памяти. Перестань проговаривать мысли во внутреннем диалоге, и оперативная память очистится за считанные секунды. Дальше оперативная память будет заполнена тем новым, на что ты обратишь свое внимание. Работая с внутренней речью, мы запускаем процесс вытеснения мыслей из оперативной памяти.

Весь прошлый параграф я рассказывал про телесные спазмы и их влияние на психику. Важно помнить главное: мысли создают эмоции, эмоции создают телесные спазмы, а затем телесные спазмы начинают создавать деструктивные эмоции автоматически, и с этим ничего не сделать, пока не расслабятся спазмы. Тело сильнее разума, и, чтобы когнитивно-телесная психотерапия работала, необходим подготовительный этап, где мы убираем зажимы из тела.

Чтобы сразу дать тебе понимание, как работает когнитивно-телесная психотерапия, приведу пример, как я использовал ее сегодня утром. Мне необходимо пойти в тренажерный зал, но я не хочу идти в тренажерный зал. У меня заготовлена масса аргументов, чтобы убедить себя не идти.

Я быстро осознаю, что цель текущего действия — собрать вещи и пойти на тренировку. И раз я сам себе мешаю, необходимо применить когнитивно-телесную психотерапию. Я попросту забываюсь, перестаю проговаривать мысли, стараясь представить, что я не умею говорить. Таким образом, через несколько секунд я забыл о том, что в зал можно не идти. В результате я быстро собрал вещи и пошел в зал. Если бы я не применил КТП, скорее всего, я бы остался дома.

Заметь, что это не было воздействие с помощью силы воли, это была работа с оперативной памятью и вниманием. Я просто вытеснил преграду из оперативной памяти и сделал целевое действие. Спроецируй этот пример на разные сферы жизни. Можно забыть о том, что ты чего-то не можешь. Можно забыть, что в определенной ситуации надо злиться, грустить или бояться. Можно забыть, что ты взрослый, чтобы веселиться так же, как раньше. Когнитивно-телесная психотерапия — это универсальный инструмент саморегуляции в моменте.

Я создавал когнитивно-телесную психотерапию, чтобы получить свободу поступать по-новому там, где я бы снова наступил на грабли. Я искал лазейки и нашел их в механизме оперативной памяти. Мы можем сознательно вытеснить мысли и убеждения, которые мешают нам действовать себе во благо в соответствии с целью текущего действия.

Вытеснять эмоции вредно, да и мало у кого это получится. Именно поэтому базовый пункт когнитивно-телесной психотерапии — это работа с телом. Совмещение расслабления тела с вытеснением мешающих мыслей может дать нам суперсвободу, которой мы обладали в детстве. Тут мы подходим к философской составляющей.

Я основываюсь на реализме как философском направлении. Реализм позволяет ориентироваться в реальном мире более эффективно. А реалист — это человек, максимально приспособленный к реальному миру. И неудивительно, что реалисты зарабатывают много денег, быстро добиваются целей да еще и счастливы. Теперь ты понимаешь, почему книга называется «Дневник Реалиста». Ты читаешь настольную книгу реалиста, написанную реалистом.

Разберем один любопытный вопрос. Человек всеми силами цепляется за свой предыдущий жизненный опыт и отстаивает его как единственно верный. Ты когда-нибудь задумывался, как меняется мир за одну минуту?

- 258 детей рождается во всем мире.
- 300 миллионов клеток твоего тела умирает.
- 360 раз ударяет молния.
- 104 человека умирают во всем мире.

Я не гарантирую точность этих цифр на текущую минуту, но хочу обратить твое внимание, что мир изменился даже за время чтения этого предложения. Ты проснулся сегодня, и все люди, которых ты знаешь, уже не такие, какими были вчера. Мир не такой, каким был вчера. Даже ты не такой, каким был вчера.

Если ты никогда раньше не зарабатывал много денег, то сегодня мир уже изменился. Стоит лишь совершить ряд попыток. Если тебе ранее отказывали понравившиеся девушки, то сегодня мир уже другой. Сегодня ты можешь подойти к девушке мечты и с удивлением обнаружить, что ты ей очень нравишься. Стоит лишь совершить ряд попыток. Если ты никогда не чувствовал себя свободным и всегда был кому-то должен, то сегодня мир уже изменился.

Но вера в то, что все будет хорошо, тоже является иллюзией. Реализм предполагает, что мы не можем точно знать будущее. Мы можем ориентироваться лишь в текущем моменте. А знаешь, как будет на

самом деле? Все будет неизвестно как. Мир — это хаос, мы можем лишь искать в нем закономерности. И правда жизни такова, что ты никогда не узнаешь результат, если не попробуешь. Результат определяют две вещи: хороший путь к цели и активные действия.

Люди помещают в оперативную память свои убеждения и проговаривают их во внутреннем диалоге. Именно из-за своих убеждений, из-за своей веры или неверия во что-то люди прекращают действовать, но чаще даже не начинают. Это иллюзорный мир, который создан жизненным опытом человека и верой в свою картину мира, взятую из долговременной памяти.

Убеждение создает эмоцию, затем эмоция создает спазмы мышц в определенных областях тела. Затем все повторяется в обратном направлении: уже имеющиеся спазмы в мышцах создают эмоцию, что вызывает соответствующие мысли в оперативной памяти. Так возникает замкнутый круг, благодаря которому мы и живем так, как живем, и делаем то, что делаем.

Некоторое время назад я помогал другу знакомиться с девушками. Эта прогулка стала прекрасной иллюстрацией замкнутого круга. Мой друг имеет убеждение, что девушки его отвергнут. Он поместил это убеждение и сопутствующие мысли в оперативную память и начал их мусолить, проговаривать, усиливать новыми аргументами. В этот момент я наблюдал, как у него возникла телесная реакция: гримаса страха на лице, дерганные жесты, напряженные плечи. На этом его знакомства закончились. Он вяло подошел к одной девушке и укоренился во мнении, что у него не получится.

Но самое печальное, что мой друг подошел к девушке именно затем, чтобы получить отказ и прекратить дальнейшие попытки. Он не хотел добиться результата, он хотел доказать, что с девушками у него не клеится. Хорошая демонстрация того, как человек может сам себе мешать и не иметь инструментов выхода из этого.

То, что было актуально вчера, сегодня уже неактуально. Любая уверенность в чем-то — это очень опрометчиво. То, что работало вчера, сегодня не будет работать, а то, что не работало вчера, — будет. Необходимо ориентироваться в текущем моменте. Иллюзия правоты — это самый страшный яд, который только может быть.

Люди воюют, доказывая окружающим свою правоту; люди остаются на месте, доказывая свою правоту; люди теряют все, но продолжают доказывать свою правоту. Именно из правоты состоит стена, которой человек огорожен со всех сторон. Вспомни художественный фильм «Матрица». Наш мир иллюзий состоит из мнения по поводу реального мира, а не из фактического восприятия реального мира.

Для нас существует только то, на что обращено наше внимание в текущий момент времени. Ты знаешь, как тебя зовут. Но ты знаешь это, только когда обратишь на это внимание и вспомнишь. Все остальное время ты не знаешь, как тебя зовут. Звучит удивительно, не правда ли? Для тебя не существует всех твоих убеждений и знаний о мире, пока ты о них не вспомнишь. Для тебя не существует ничего, что ты знаешь, пока ты сознательно не обратишь на это внимание. А во сне ты даже не помнишь, что ты — это ты.

Мы можем целенаправленно очищать оперативную память от мыслей, которые нам вредят и уводят от исполнения цели текущего действия. Мы и так не помним об этих мыслях бóльшую часть времени — до тех пор, пока не обратим на них внимание.

Когда ты был маленьким, ты еще не умел разговаривать. Твои разум и тело были свободны. Для тебя не было правильного и неправильного, для тебя не существовало «хорошо» и «плохо». Ты был безоценочен и просто жил, свободно проявляя себя в этом мире. Тебе было интересно жить! У тебя не было знаний, и ты не умел эффективно действовать, но ты был свободен. Перед тобой не было придуманных тобой же препятствий. А потом ты научился говорить и сформировал виртуальную реальность, в рамках которой сейчас живешь. Но ведь можно целенаправленно забыть о препятствиях…

В свое время я решил проанализировать, как возникает дискомфортное состояние. Это позволило мне выделить несколько этапов:

1. Стимул, поступление входящей информации.
2. Запрос опыта из долговременной памяти.
3. Заполнение мыслями оперативной памяти.
4. Произнесение мыслей во внутреннем диалоге.
5. Телесная и эмоциональная реакция в соответствии с данными мыслями.
6. Усиление реакции. Повторные обращения к памяти и ассоциации с данной мыслью. Усиление эмоций. Подкрепление своих убеждений другими мыслями.
7. Деструктивные действия и неприятные состояния.

Именно на эту последовательность мы пробуем повлиять. Несмотря на кажущуюся необычность, все эти составляющие полностью под твоим контролем. Напряжения в теле ты можешь расслабить либо усилием воли, либо с помощью массажа, либо упражнениями Райха. Перестать произносить речь во внутреннем диалоге — аналогично: можно просто забыть слова речевого языка и представить, что ты — ребенок, который еще не научился говорить.

При работе с оперативной памятью я заметил, что, если иметь достаточный ресурс концентрации внимания и осознанности, можно просто брать и прекращать думать о том, что мешает тебе чувствовать себя хорошо либо действовать себе во благо в соответствии с сиюминутной целью. Забывание своего отношения к чему-либо тесно связано с проговариванием слов речевого языка. Именно речевое произнесение мыслей удерживает их в оперативной памяти.

Ты можешь просто не вспоминать отношение к чему-либо, а если уже вспомнил, то отпустить эту мысль в моменте. Если на улице начался дождь, ты мог бы вспомнить отношение к дождю: нужно прятаться от

дождя, чтобы не промокнуть, можно простудиться, дождь — это плохо. Но в твоей власти не делать этот запрос и не помнить своего отношения к дождю. Либо просто отпустить мысль своего отношения к дождю в моменте.

Убери телесные спазмы, очисти оперативную память, забудь слова, и ты имеешь шанс получить полную свободу. В твоей власти перестать думать и начать воспринимать реальный мир напрямую: вижу, слышу, чувствую. Тогда ты сможешь воспринять дождь по-новому: напрямую и без воздействия твоего прошлого опыта. Точно так же, как ты воспринимал все в детстве. Таким образом можно избавиться от многих страхов, дискомфортных состояний, но главное — от своих же ограничивающих убеждений, от своей правоты.

В этом и состоит основное отличие когнитивно-телесной психотерапии от техники входа в осознанность. Если техника входа в осознанность (ТВО) — это метод усиления контакта с реальными миром и быстрой коррекции эмоционального состояния, то когнитивно-телесная психотерапия корректирует саму картину мира.

Все компоненты когнитивно-телесной психотерапии пронизывает одно слово — «расслабление». Можно расслабить тело, но можно расслабить и разум. Расслабить настолько, чтобы прекратить анализировать речевую информацию. Перестать обрабатывать слова речевого языка. Это никак не помешает мышлению, ведь мысли необязательно проговаривать. Таким образом получится забыть то, что тебе мешает. Останется только сиюминутная цель текущего действия и прямые сенсорные ощущения.

Мы уже говорили о прямом восприятии в главе «Осознанность», тут мы говорим о том же самом, только еще глубже. Напомню, что когда ты забываешь слова, то мышление становится быстрее, а понимание сиюминутной цели делает тебя эффективным. Ты делаешь наиболее адекватное действие в соответствии с сиюминутной целью, но находишься в состоянии внутренней свободы.

Я понимаю, что такие трюки со своим восприятием кажутся фантастикой, но уверяю тебя, что можно научиться этому за пару недель. Тебя что-то беспокоит, ограничивает или заставляет действовать себе во вред? Постарайся вытеснить, забыть саму мысль, которая тебе мешает. Параллельно перестань проговаривать все мысли во внутреннем диалоге и центрируйся, как мы разбирали в главе «Осознанность». Таким образом, ты можешь за считанные секунды получить свободу действовать по-новому, на основе цели текущего действия, а не заложенных когда-то деструктивных мыслей и эмоций. После пары недель тренировок ты сможешь управлять своим восприятием, как пультом от телевизора.

Все, во что ты свято веришь, — это лишь слова в твоей голове, которые ты считаешь реальным миром. И самое грустное, что бóльшую часть этих слов тебе вложили в голову извне. Именно эти слова создают эмоции и влияют на твое тело. Бóльшая часть страданий и дискомфорта вызвана словами.

Ты действительно веришь, что в определенной ситуации нужно злиться? Это лишь слова в голове, которые ты запросил из памяти, а они вызвали соответствующие телесные и эмоциональные реакции. Эффективнее решать вопрос, а не злиться. Ты на самом деле веришь, что в определенной ситуации нужно отчаиваться и грустить? Это лишь слова в голове и телесные реакции, которые никак не ведут к решению проблемы. Ты правда веришь, что нужно бояться? Это лишь запечатленный в памяти и уже неактуальный опыт, упакованный в слова речевого языка, а также телесные реакции на эти слова. Если фактической угрозы нет, то страх лишь вредит.

Но масштабы путаницы куда больше. В детстве многие верили, что в темной комнате появляются приведения, а под кроватью живет злой дух. Мы выросли, но продолжаем считать несуществующие вещи реальностью, ни разу это не проверив. Люди придумывают себе целый виртуальный мир и слепо в него верят. Чего только стоят народные приметы и истории с черным котом, перешедшим дорогу. Но важно

понимать, из чего состоит этот виртуальный мир. Как минимум он состоит из речевого языка, которым этот виртуальный мир интерпретируется.

Даже термин «счастье» является лишь набором звуков, как и поиски счастья сами по себе. Слова — это не реальность, слова — это интерпретация. Стоит отделять интерпретации от реального мира. У нас есть траблхакинг, стратегические цели и сиюминутная цель — это эффективные инструменты решения задач. Интерпретации, основанные на иллюзорной правоте и фантазиях, неэффективны и часто вредны.

Именно из слов состоят кирпичики стены твоих ограничений. Как только ты касаешься этих кирпичиков, они ударяют тебя электрическим разрядом эмоций, и ты не можешь выбраться за пределы этой стены, позабыв о том, что владелец этих кирпичиков — ты сам и только ты выбираешь, как реагировать и как действовать.

Покажи домашнему питомцу слова этой книги, и они никак на него не повлияют. Между тем мы так эволюционировали, что озвученные в голове закорючки текстовой информации могут напрямую воздействовать на наше поведение и физическое здоровье. Ум — наш лучший друг, он же — наш главный враг.

Что же тогда является реальностью? Сигналы и ощущения твоего тела реальны для тебя в текущий момент времени. Вижу, слышу, чувствую в текущую секунду — вот единственная истина, происходящая с тобой в текущий момент. Уже через секунду будет другая истина. Поэтому можно забыть само понятие «истина», потому что и само понятие, и его поиск являются иллюзией, состоящей из слов. Есть цель текущего действия и ощущения в текущий момент. Дальше можно расслабиться и радоваться жизни.

Прекратив постоянно думать, можно больше радоваться жизни. Мы лишь разделяем время на две части: время, когда мы качественно думаем, используя траблхакинг, и время, когда думать уже не надо, —

надо эффективно действовать, имея сиюминутную цель. Бóльшую часть времени можно не думать вообще, оставаясь в радостном состоянии осознанности, обретая тем самым полную свободу воспринимать мир по-новому.

Если назвать это другими словами, то мы сознательно забываем мешающие мысли и отключаем сам механизм интерпретации мыслей через забывание речевого языка. Параллельно поддерживаем тело расслабленным и центрированным, чтобы оно не создавало нам негативные эмоции, на которые будет сложно повлиять. Так могут уйти бессмысленные страхи, злость, грусть и другие эмоции, которые тебе мешают. Может возникнуть свобода сделать то, что ты давно откладывал. И, главное, может уйти правота, что позволит воспринять многие вещи по-новому.

Нет источника проблемы — нет и самой проблемы. Но необходимо научиться удерживать цель текущего действия, чтобы осознавать в моменте мешающие тебе мысли и применять когнитивно-телесную психотерапию.

Мне нравятся слова Брюса Ли:

«Опустоши свой разум. Стань бесформенным как вода. Когда воду наливают в чашку, она становится чашкой. Когда воду наливают в чайник, она становится чайником. Будь водой, друг мой. Простота — высшая ступень искусства. О чем ты думаешь, тем ты и становишься».

Ты был «водой», когда был ребенком. Стань ребенком вновь, чтобы обрести свободу. Расслабленным и живым, без мышечных спазмов в теле. Попробуй временно забыть свой опыт, перестань думать, и ты выйдешь из плена всех своих заблуждений и начнешь воспринимать реальный мир напрямую, без оценочных фильтров. Мысли начнут приходить и уходить, не задерживаясь и не воплощаясь в звуках внутреннего диалога. Ты сможешь находиться в полном контакте со своим телом и слышать его сигналы. Ты сможешь удерживать цель

текущего действия и выбирать самое рациональное действие на текущий момент.

Давай разберем когнитивно-телесную психотерапию в виде последовательности шагов.

Этап первый, подготовительный:

1. Расслабление мышечных спазмов во всем теле. Важно держать расслабленными все сегменты тела: глаза, челюсть, горло, грудь, диафрагму, живот, таз. Это достигается за счет упражнений телесно-ориентированной психотерапии по Райху или Лоуэну в течение минимум 7 дней подряд по 10-20 минут. Или курсом общего массажа в 5-10 сеансов.

2. Профилактика мышечных спазмов. Один раз в неделю общий массаж либо телесно-ориентированные практики в домашних условиях. Каждую неделю в теле появляются зажимы, даже если у тебя идеальный образ жизни. Важно спать в правильной позе на спине, иначе во время ночного сна часть спазмов может вернуться. Важно держать состояние центрированности постоянно в течение дня: ощущение опоры, прямая осанка, расслабленность.

Этап второй, действия в моменте:

1. Отслеживание. Если держать в голове цель текущего действия, то можно отследить момент, когда ты начинаешь себе вредить. Это могут быть самооправдания, бездействие, негативные эмоции и прочее. Необходимо вовремя обнаружить, что пора применить следующие три пункта.

2. Центровка. Вдох — вытяжение и баланс, выдох — расслабление. Подробнее мы говорили в главе «Осознанность». В бонусных материалах* есть видеодемонстрация.

3. Забывание. Мы пытаемся забыть то, что мешает нам чувствовать себя хорошо либо работать над целью текущего действия. Постарайся забыть саму мысль, перестав о ней думать. Перемести внимание.

Необходимо вытеснить текущие мысли из оперативной памяти, забыть обо всем, кроме цели текущего действия.

4. Отключение внутреннего диалога. Необходимо прекратить проговаривать любые мысли. Это поможет вытеснить (забыть) мешающую мысль. Следом снизится интенсивность деструктивной эмоции.

Хочу особо отметить, что без первого этапа, где мы масштабно приводим в порядок все тело целиком, остальное будет работать на четыре балла из десяти. Поэтому, как бы ты ни относился к массажу или телесным практикам, их необходимо сделать. Я рекомендую найти профессионального массажиста или профессионального телесно-ориентированного психотерапевта, но практика показывает, что этим будут заниматься единицы. Поэтому в бонусных материалах ****** я оставил для тебя видеодемонстрацию телесных практик, которые ты можешь выполнять дома. Ты получишь нужный эффект после 7 дней практик по 10-20 минут.

Если максимально упростить когнитивно-телесную психотерапию, то хватит всего одной фразы: забыть все и расслабиться, осознавая цель текущего действия. Философия реализма предполагает, что мы стремимся к упрощению, а не к усложнению. В результате мы получаем свободу воспринять мир по-новому.

Я бы хотел завершить эту главу словами Марка Твена:

«Работай так, как будто тебе не надо денег.
Удивляйся, как будто ты вчера родился.
Танцуй, как будто на тебя никто не смотрит.
Пой, как будто тебя никто не слышит.
Люби, как будто тебе никто не причинял боль.
Живи, как будто на земле рай!»

Бонусные материалы: https://volochkov.ru/bonus

Глава 15.
АКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Активные действия — это последний рубеж на пути к результату. Наша задача — сделать действия неизбежными. Не имея особых ограничений в голове, но имея хороший путь достижения цели, человеку остается только пойти и получить свой результат. И начнем мы с того, без чего не обойтись, — с энергичности и хорошего настроения.

15.1. Энергичность и настроение

Удивлю ли я тебя, если скажу, что ты физически не сможешь ничего сделать, если у тебя нет энергии и настроения? **И, чем более сложная для тебя цель, тем сильнее действует физиология. Чтобы достигать больших целей, тебе необходимо иметь настолько много энергии, чтобы было трудно усидеть на месте.** Энергичность и настроение — это фундамент действий. Если с этим есть проблемы, то на другие пункты можно даже не смотреть.

В главе «Здоровье» я дал исчерпывающую информацию, как каждый день быть энергичным и иметь отличное настроение. Аудит производится ответами на вопросы:

1. Ты ложишься спать раньше 12 часов ночи?
2. Ты проветриваешь помещение 3 раза в день?
3. Воздух в спальне достаточно увлажнен?
4. Температура воздуха в спальне комфортна?
5. Ты спишь в полной темноте и тишине?
6. Ты спишь один в кровати?

7. Ты спишь в правильной и удобной позе?
8. Ты делаешь утреннюю зарядку?
9. Ты принимаешь утром контрастный душ?
10. У тебя нет регулярных стрессов?
11. Ты хорошо себя чувствуешь в своем городе?
12. На этой неделе ты ходил на массаж?
13. Ты пьешь два литра чистой воды в сутки?
14. Твое питание дает тебе энергию или забирает?
15. У тебя случаются «энергетические провалы»?
16. Ты пьешь мультивитамины и Омега-3 жирные кислоты?
17. В твоем рационе набирается 40 граммов белка в сутки?
18. Ты занимаешься спортом три раза в неделю?

В этом списке все пункты являются важными, и проблемы с любым из пунктов могут вызвать вялость и плохое настроение. Но если из всех пунктов выделить **критически важные**, то они будут выглядеть так:

1. Ложиться спать до 12 ночи.
2. Еженедельно ходить на массаж.
3. Больше радости, меньше стресса.
4. Питаться едой, которая дает энергию.
5. Заниматься спортом три раза в неделю.

Выполняешь каждый из пунктов — получаешь прилив сил и отличное настроение. Если проснулся разбитым, используешь **алгоритм «Перезагрузка»** из главы «Здоровье». Именно свою энергичность ты обмениваешь на результат. Если мало энергии, клонит в сон, то едва ли человек будет совершать активные действия. Скорее, включит фильм, а дела отложит на потом. Со своим многолетним опытом самомотивации я прекрасно это понимаю, поэтому, **если мне не хочется работать, я работаю над самочувствием и настроением.**

15.2. Мотивация

Ты наверняка уже не раз слышал понятие «мотивация». Это метод начать работать независимо от обстоятельств. Но что же такое по сути своей мотивация? **Мотивация — это желание.** Мотивация — это желание работать, и наша задача заключается в том, чтобы создать в себе желание работать. Есть три основных варианта:

- Можно получать **удовольствие** от работы, и появится желание работать еще.
- Можно **бояться** наказания и активно работать.
- Можно применять **силу воли** и работать в любом случае. Просто потому что необходимо работать.

Когда человек получил удовольствие, ему хочется еще больше удовольствия. Удовольствие — залог повторения, и это самая долговечная мотивация. Фактически мы создаем зависимость от полезного действия. Но есть и другие зависимости — вредные. Соцсети, фоточки, лайки — все это приносит удовольствие, и мы получаем зависимость от потребления интернет-контента.

Телевизор работает аналогично: удовольствие хочется повторять, бесполезная трата времени превращается в стиль жизни. Алкоголь, сигареты, фастфуд — так же. **Неосознанно запускается мотивация совершать действия по ухудшению жизни.** Но грустно то, что многие не отслеживают в себе возникновение вредной зависимости. И, даже если есть очевидная зависимость, они всеми силами убеждают себя и окружающих, что зависимости нет.

Берегись получить удовольствие от вредных вещей! Получить от них удовольствие — это залог их повторения. **Можно создать зависимость от полезного, можно создать зависимость от вредного.** От вредного лучше держаться подальше. Потому что каждое новое повторение делает человека еще более зависимым.

Куда лучше формировать зависимость от полезных действий. Получи удовольствие от процесса обучения, тренинга, чтения книги, и тебе

захочется обучаться вновь. С каждым новым повторением ты становишься умнее, и это маленький шаг к лучшему. Получи удовольствие от победы в спорте, в хобби, стань лучшим в чем-либо, и ты захочешь повторить победу вновь. **Наркотик успешных людей — полезные действия, наркотик неуспешных — саморазрушение и растрата жизни.** Кто-то сделает тысячи маленьких шагов вверх, кто-то сделает тысячи маленьких шагов вниз. Через десяток лет разница между ними будет как между продавцом шаурмы и мэром города.

И еще один прекрасный метод мотивации — **наказания**. Человек боится и избегает неприятного. Не хочет работать? Поставь рядом с этим человеком большого и злого мужчину с паяльником, который засунет этот паяльник в то самое место, если человек не добьется результата. Уверяю тебя, несмотря на негуманность данного метода, он окажется сверхэффективен. Для тебя, наверное, не секрет, чем занимаются люди бóльшую часть рабочего времени: соцсети и перекуры. Самый эффективный способ мотивировать таких ребят к работе — наказания. Пока над человеком не появится реальная угроза потерять работу, лишиться премии или получить выговор, он не будет работать. Он будет дальше создавать иллюзию работы.

15.3. Сила воли

Отдельной категорией мотивации является **сила воли**. Это не мотивация в стандартном представлении, это самомотивация. Человек просто действует несмотря ни на что. **Сила воли — это независимость от внешних факторов. Много зарабатывать — сложно, иметь красивое тело — сложно, получить секс — сложно, научиться новому — сложно.** Все сложно, и придется иногда работать через силу.

Но ты сможешь сделать это легче других, потому что ты знаешь про траблхакинг. Ты хотя бы понимаешь, куда идти. В главе «Осознанность» я описал лучшее состояние для волевого усилия. Это

состояние «здесь и сейчас», в которое ты вошел через технику входа в осознанность (далее — ТВО). Осознанность снимает дискомфорт и уменьшает боль. Фактически ты даже не помнишь, что что-то трудно, и просто делаешь. Никто не говорил, что прилагать волевые усилия будет легко, но состоянием осознанности ты можешь снизить интенсивность дискомфорта. Бóльшая часть дискомфорта в наших мыслях: отключаешь внутренний диалог, и жить становится легче.

Многие люди связывают понятие силы воли с болью и страданиями, но это не так. Справляться с дискомфортом и, сцепив зубы, действовать дальше нужно будет только на начальной стадии. **Дальше сила воли превращается в безусловность действия.** Это когда просто делаешь, не обращая внимания ни на страдания, ни на дискомфорт, ни на отговорки прекратить работу, ни на неудачи — вообще ни на что. Безусловность действия, когда не надо думать, надо делать, и все. Со временем такая безусловность действий может превратиться в удовольствие и приносить много радости. Сначала сложно, потом становится легко. **Но необходимо это «сложно» преодолеть с помощью силы воли, иначе легко не станет никогда.**

Никто не знает, сколько шагов тебе предстоит сделать до достижения цели: может быть, тебя ждет 100 поражений, и только на 101-й раз ты победишь. Иногда нужен последний рывок, и ты получишь результат. Жизнь проверит каждого на прочность: выживет сильнейший, победит самый упорный. Это не дается при рождении, это воспитывается.

Упражнение «СИЛА ВОЛИ»:

Суть упражнения в том, чтобы ходить в тренажерный зал при любом стечении обстоятельств три раза в неделю. Максимальный перерыв между тренировками — два дня. Стандартная тренировка: разминка, тренажеры, растяжка. В сумме 60 минут. Хоть дождь на улице, хоть землетрясение, хоть множество важных дел, хоть устал и не можешь, идешь на тренировку и делаешь хоть что-нибудь.

Если совсем плохо, то идешь в зал, делаешь легкую гимнастику и доблестно отдыхаешь в сауне. Суть упражнения — пойти на тренировку, а не сама тренировка. Мы тренируемся действовать, не обращая внимания на внешние обстоятельства. Мы учимся просто делать, находясь в состоянии осознанности. Делать так, чтобы никакие обстоятельства не могли тебя останавливать. Мы учимся действовать безусловно. Отслеживай, как у тебя в голове возникают причины не пойти, применяй ТВО и просто иди.

15.4. Две лампочки

Давай разберемся, почему мотивация побуждает активно работать и какие процессы происходят в организме. Мы не сильно отличаемся от животных в плане дрессировки: мы точно так же бежим от боли и стремимся к удовольствиям. Если системно управлять этим механизмом, можно как угодно модифицировать свое поведение.

Представь, что в мозге человека есть две лампочки: удовольствие и боль. К удовольствию — стремиться, от боли — бежать. **Этот механизм работает на гормональном уровне: когда загорается лампочка «удовольствие», организм выбрасывает в кровь гормоны радости, а когда загорается лампочка «боль», — гормоны страдания.** Возникает соответствующая эмоция.

Предположим, у человека есть необходимость пойти в тренажерный зал. Он днями, неделями, месяцами зажигает лампочку «боль»: **томительно ожидает, что в зале будет трудно**. Он не идет тренироваться и ругает себя за то, что не идет. Возникает стойкая ассоциация, что тренажерный зал — это боль. Лампочку «боль» он зажег в своей голове сотни раз и ассоциировал зал с болью. В итоге у него месяцами находятся причины не идти тренироваться.

Поэтому запомни, что томительное ожидание — это плохо. Чем больше ты прогнозируешь трудности и неприятности, тем больше твой мозг в это верит. Чтобы отключить негативные мысли,

я рекомендую все то же состояние осознанности и отключение внутреннего диалога по ТВО. Думаешь о плохом, бездействуешь и всячески себя ругаешь? Останови внутренний диалог и центрируйся.

Фундаментальная основа лампочки «боль» находится на уровне речевого языка, я уже писал об этом в прошлой главе. Ты начинаешь проговаривать слова о том, что что-то сложно и страшно, и именно это запускает выделение соответствующих гормонов. Затем запускается эмоция, по мере проговаривания тобой убеждения эмоция становится сильнее. Выход из этого — ТВО. Это универсальный метод отключения негативных состояний. Ты помнишь сиюминутную цель, перестаешь думать и идешь работать.

Давай рассмотрим пару примеров. Если долго обдумывать подход к девушке и все больше взращивать страх, то возникает стойкая ассоциация, что знакомство с девушкой — это боль и от этого надо бежать. Если долго бояться начать бизнес, все сильнее аргументы не начинать.

С лампочкой **«удовольствие»** все то же самое. Ее можно зажигать даже ожиданием чего-то приятного. Сама дрессировка происходит путем многократного повторения. Прекрасным примером являются соцсети. В момент очередного захода в Интернет вырабатывается микродоза гормонов радости. Если ты десяток раз на дню заглядываешь в соцсети, ты становишься зависим от соцсетей. Организм просто требует заглянуть еще раз.

Но можно работать с удовольствиями хитрее. ***Делать неприятные и сложные действия, объединив их с приятным. Я использую для этого чай мате.*** *Он имеет ощутимый опьяняющий эффект, при этом я сохраняю сверхпродуктивность, как от кофе. Сейчас я пишу эту главу, и это сложное действие. Поверь, сидеть несколько суток нет никакого удовольствия, когда из окна я вижу девчонок и друзья зовут гулять. Но я пью чай мате и зажигаю лампочку «удовольствие».*

При этом я нахожусь в состоянии осознанности и сознательно забываю, что могу сейчас пойти погулять. *Для меня сейчас есть только цель текущего действия — писать главу. Тем самым мне удается крайне продуктивно работать. Просто чай мате, просто понимание принципа работы лампочки «удовольствие» и ТВО.*

Твоя задача четко понимать, какую из двух лампочек ты зажигаешь, когда делаешь то или иное действие. **Чем больше по времени зажигалась лампочка «удовольствие», тем больше хочется повторения. Чем больше по времени зажигалась лампочка «боль», тем больше хочется бежать от этого.** Так еще с детства заложены практически все наши предпочтения.

Особую роль сыграл первый опыт. **Какая лампочка горела в момент первого опыта либо в моменты ожидания первого опыта, такое впечатление и сложилось.** Очень любопытный пример — девушки. Дело в том, что некоторые особенно дальновидные родители с детства объясняют будущей леди, что секс — это грязь и стыд, тем самым ассоциируя в ее голове любые сексуальные желания с болью и стыдом. Потом это откликается сексуальными расстройствами во взрослой жизни.

Лампочку «боль» могут зажечь даже слова тех людей, которым ты доверяешь, ведь если ты чему-то веришь, то это является для тебя истиной. Именно поэтому я не люблю приметы и гадания: по сути, это программирование будущего.

Принцип двух лампочек очень заметен в сфере отношений с людьми. Парень и девушка нашли друг друга: секс, общение, объятия. Многократное зажигание лампочки «удовольствие» побуждает их постоянно находиться рядом. Вместе с тем порознь они ощущают боль разлуки, что еще сильнее усиливает зависимость друг от друга. А ты разве не знал, что разлука после удовольствий — это мощный метод влюбления? Но затем отношения идут на спад. Парня

начинает что-то не устраивать, девушку начинает что-то не устраивать.

Зажигается лампочка «боль». И, чем больше она зажигается, тем меньше люди хотят быть вместе. Потом кто-то из них находит нового партнера, с которым лампочка «удовольствие» снова ярко горит, и рвет отношения со старым партнером. Начинаются новые отношения. Вот такая романтическая история.

С друзьями похожая ситуация. Я писал об этом в главе «Нетворкинг и друзья». Если в компании с другом у тебя загорается лампочка «удовольствие», то друг становится все ближе. Если зажигается лампочка «боль», то дружба становится хуже. Именно поэтому дружить с единомышленниками получается очень эффективно: ничего не надо делать, дружба возникает сама. Тебе хорошо с ними, им хорошо с тобой. А совместные преодоления трудностей создают в конце вспышку эйфории, и кажется, что знаешь человека полжизни.

Все наше поведение сформировано принципом этих двух лампочек, и, понимая этот принцип, можно творить с собой и другими настоящие чудеса. **Можно сознательно многократно зажигать лампочку «боль» во время вредных действий и аналогично зажигать лампочку «удовольствие» во время полезных действий.**

Можно надрессировать себя заниматься спортом, знакомиться, зарабатывать, побеждать. Одновременно с этим можно надрессировать себя бежать от соцсетей и вредных привычек. Например, в соцсети можно заходить, находясь в неудобной позе, и испытывать все меньше желания еще раз оказаться в дискомфорте. Это не логический уровень, тело само будет отказываться от вредного.

Я уже упомянул, что очень важным является первый опыт. Многие люди попробовали алкоголь и им не понравилось. Именно поэтому они решили, что алкоголь не для них. А кому-то, наоборот, понравилось, и они стали употреблять алкоголь регулярно. **Помни,**

что первый опыт самый важный. Можно за один раз ассоциировать одно действие с удовольствием, а другое с болью.

Мой друг стал профессиональным спортсменом именно потому, что я пригласил его в тренажерный зал и ему понравилось. Я провел ему экскурсию, показал упражнения, мы приятно общались во время тренировки, потом посидели в сауне фитнес-центра. Все это связало тренажерный зал с удовольствием всего за одно первое посещение. Еще один мой друг стал актером и снимается теперь в различных телепроектах. Я снимал рекламный видеоролик, позвал его, ему понравилось, и теперь это его профессия.

Верно и противоположное — лампочка «боль». Я впервые пошел в ночной клуб, и мне там не понравилось. Теперь я не люблю ночные клубы, хотя прошло уже 10 лет. Мне не понравились бургеры, потому что после первого бургера, который я съел, у меня была изжога. Зато, когда я впервые пошел в поход, мне очень понравилось, и теперь я люблю ходить в походы.

Когда ты идешь заниматься полезным делом впервые, постарайся сделать процесс очень приятным. Но, если это нечто вредное, сделай процесс максимально неприятным. Лучше заранее планировать, с чем приятным ты совместишь нужное тебе занятие: вкусная еда, общий комфорт, приятные люди, отличная музыка, хорошее настроение, девчонки — все, что может тебя порадовать. Аналогично можно воздействовать на других людей через первый опыт: привел ребенка заниматься спортом, ему там было хорошо, и теперь он сам просится заняться спортом. Лампочки «боль» и «удовольствие» — это корни желаний, остальное лишь инструменты, использующие эти лампочки.

Давай подытожим основные закономерности двух лампочек:

1. Чем больше времени горела лампочка «боль», тем меньше хочется заниматься данным делом.

2. Чем больше времени горела лампочка «удовольствие», тем больше хочется заниматься данным делом.
3. Первый опыт может за один раз ассоциировать занятие либо с болью, либо с удовольствием.
4. Чтобы отучиться от вредного занятия, целенаправленно зажигай лампочку «боль».
5. Если полезным делом заниматься трудно, совмести его с приятным и зажигай лампочку «удовольствие».

15.5. Злая мотивация

Злую мотивацию можно использовать, чтобы быстро достичь цели. Мотивация работает на основе наказания за невыполнение задачи.

Давай разберем на примерах из жизни. Начальник сказал подчиненному: «Если дело не будет сделано до завтра, то я тебя уволю». Человек сделает все, чтобы завершить проект: он сделает невозможное, он за день сделает больше, чем за весь предыдущий месяц. Он спать не будет, но принесет утром начальнику отчет. Настолько уж он сильный — страх не сделать. Но после сдачи отчета все вернется на круги своя, и человек все так же будет плохо выполнять свою работу.

Злая мотивация — мощный двигатель, который можно использовать для быстрого достижения цели. Но желание действовать будет, только пока есть страх и горит лампочка «боль».

Главным методом злой мотивации я считаю **метод «Ставка»**. Давай разберем пример.

Лет семь назад я очень хотел найти девушку. Умную, красивую, сексуальную. Но была проблема — меня отшивали, хотя чаще я просто боялся подойти. Тогда я только узнал о злой мотивации и решил ее использовать.

Я встретился с другом, вручил ему 100 тысяч рублей и сказал: «Ближайшие 30 дней начиная с этого момента я каждый день знакомлюсь с 10 девушками. Критерий выполнения: 1 минута разговора с 10 девушками в день, брать номер телефона необязательно. Вечером каждого дня до 12 часов ночи я должен позвонить тебе и сказать, что выполнил уговор. Если звонка не было, то все деньги ты оставляешь себе. Если я познакомился с 9 девушками, а не с 10, то ты так же оставляешь все деньги себе. Если я выполняю договор, то через 30 дней ты возвращаешь мне эти деньги назад и я трачу их на путешествие».

Начиная с момента, как я отдал деньги другу, в голове все поменялось. У меня не осталось ни единого оправдания и не единого повода отложить поиск девушки на потом. Я сразу же пошел на улицу и за час сделал 10 знакомств. Раньше я откладывал, смущался, думал, что люди подумают, пытался спрогнозировать, что вот с той красоткой уж точно не получится познакомиться. Моим коронным оправданием было «она же идет с подругой!». После начала мотивации мне стало без разницы и на подруг, и на прохожих. Подойти и поговорить минуту стоит явно меньше ста тысяч. У меня нет цели взять номер телефона, мне не надо ничего делать специально.

Через неделю у меня уже не оставалось времени на свидания. Девушек было слишком много, а времени мотивации оставалось три недели! Чем больше я знакомился, тем лучше на меня реагировали. Они были очень рады, что я подошел, и, несмотря на то что цели взять номер не было, они чуть ли не сами требовали его записать.

Подойти познакомиться стало крайне просто. Через месяц у меня была не одна красивая и умная, у меня был целый гарем. У меня было излишество женского внимания, я не знал, как успеть со всеми пообщаться. Результат превзошел все ожидания, а в конце мотивации эти сто тысяч я потратил на путешествие по Таиланду.

Чудеса, да и только. Если бы я не поставил мотивацию, я бы мог еще долго решать свою проблему и страдать.

Отмечу лишь один нюанс метода «Ставка». **Необходимо отдать мотивирующую ставку до начала действий, а не пообещать отдать потом.** Большая ошибка пообещать: «Вот если нарушу договоренность, то отдаю тебе оговоренную сумму денег». Это не работает, потому что есть обходные пути. Возникает желание юлить и не доделывать. Возникает желание себя жалеть. На крайний случай в голове всегда есть мысль, что, даже если не сделал, можно обмануть и не отдавать деньги, сказать, что пошутил.

Необходимо отрезать путь назад: либо достигнешь цели, либо потеряешь то, что поставил. Нельзя себя обманывать и оставлять возможности не сделать. Возьми надежного друга, который действительно не отдаст твою ставку, если договоренность нарушена, но и не кинет на деньги — люди бывают разные.

Ставить можно что угодно, но лучше всего деньги. Я пробовал ставить на достижение цели разные вещи: компьютер со всеми файлами, даже свои документы. Но деньги всегда работали лучше. Видимо, потому, что документы и технику можно восстановить, а вот деньги жалко всегда. Важно ставить весомую для себя сумму, которую страшно потерять. Ты ведь все равно собираешься достичь цели? Не стоит себя обманывать: ставка делается, чтобы гарантированно достичь цели, а не попытаться.

Но в некоторых случаях работают и документы. Я недавно приехал из Кубы. Это была восьмая поездка на этот волшебный остров. Там почти не говорят по-английски, только по-испански. Все семь поездок я имел большие проблемы, потому что не знал испанский язык и постоянно откладывал его изучение. В этот раз я решил перестать себя обманывать и отдал другу свой паспорт. За две недели я должен был изучить весь курс испанского, каждый день выходить на улицу и минимум один час разговаривать с людьми.

Мне очень не хотелось остаться в чужой стране без паспорта и денег, тем более у меня были важные дела на родине, и я не мог ждать восстановления паспорта. Если бы я не выполнил указанный план, мой паспорт был бы сожжен перед вылетом в 12 часов ночи. Результат — за две недели изучения испанского языка я разговариваю лучше, чем многие люди, которые его изучали больше года. Я стал свободно разговаривать на испанском за две недели. Чудеса, да и только. Сколько бы еще я испытывал неудобства и откладывал изучение языка на потом? И даже если бы я не откладывал, то учился бы не так активно.

У меня был интересный опыт восстановления режима сна. Я ложился в 5 утра и не высыпался. Очень плохо спал и терял продуктивность. Что я делал ночью? Сидел в Интернете и потреблял бесполезный контент. Я отдал деньги другу и сказал, что если после 12 ночи он увидит меня онлайн, то забирает все деньги себе. Я перестал заходить в Интернет после 12 ночи. Делать было нечего, и я ложился спать. Таким образом, я очень быстро восстановил режим сна.

Злая мотивация отлично работает и в сфере обучения. Чем больше ты заплатил за книгу, за тренинг, за обучающее видео, за персональную консультацию, тем с большей вероятностью ты приложишь все силы, чтобы научиться. **Когда знания стоят много денег, тогда начинаешь их ценить и действительно учишься.**

На бесплатном тренинге многие плюют в потолок, упуская бóльшую часть обучающего материала. А вот на тренинге за $ 1000 записывают каждое слово. Книги и видео, скачанные бесплатно, обычно хранятся где-то на диске и не читаются, чего не скажешь о книгах и видео, которые человек купил. Как ни странно, купленные материалы изучаются в первую очередь, потому что человек потратился на них. **Если хочешь быть максимально мотивированным научиться, плати за знания дорого.** Ты покупаешь мотивацию учиться, а это самое ценное.

Есть такой термин — «**стена неверия**». Это когда цель кажется невозможной. Если найти инженера с завода и сказать ему, что он может создать многомиллионный бизнес, он, конечно, кивнет, но не поверит. Поэтому крайне важной вещью является **метод первой победы**. **Если достичь крошечной победы, возникнет вера в то, что возможно победить по-крупному.**

Имеет смысл ставить злую мотивацию на **первую победу**. Стоит лишь определить, что является первой победой. Чем больше критериев, тем лучше. Самый показательный пример для первой победы — это деньги. Если человек зарабатывает 20 тысяч в месяц, для него зарабатывать миллион — это фантастика. **Перед ним стоит непреодолимая «стена неверия»: он на сто процентов уверен, что миллиона ему не видать. У него нет первой победы, именно поэтому он не верит в победу по-крупному.**

*У меня есть друг, ему 19 лет, он работал промоутером и абсолютно не верил в то, что может создать бизнес. Еще полгода назад я дал ему прочитать эту книгу и рассказал про метод первой победы и мотивацию. Я предложил ему метод из главы «*К чему стремиться*», где необходимо заработать крошечную сумму денег разными путями, и это станет опытом первой победы. Мы договорились о тысяче рублей каждым способом. Взяли типы заработка: продать свой навык, перепродать чей-то товар дороже, организовать мероприятие и собрать людей. Мы договорились на мотивацию в течение 30 дней, и он поставил крупную для него сумму денег.*

У меня сложилось впечатление, что раньше его мозг работал над созданием оправданий на тему того, почему у него нет денег. После начала злой мотивации он начал придумывать пути заработка. Он давно знал про траблхакинг, но впервые начал активно задавать вопросы. Такое ощущение, что раньше он читал про АЭРП ради развлечения, теперь решил применить его в жизни.

Он организовал поход, собрав туда людей через соцсети. Через соцсети он нашел несколько девушек и предложил им

оздоравливающий массаж. Он перепродал компьютер, сведя покупателя с продавцом. Он выполнил все задания за три недели и был крайне удивлен, что это возможно. Прошло полгода: он имеет быстроразвивающуюся компанию, у него работает более 30 сотрудников, и он зарабатывает от 200 тысяч в месяц. Идею бизнеса он придумал также по АЭРП. Неплохо, правда? От студента, раздающего листовки на улице, до бизнесмена за полгода.

Злая мотивация — это реальный метод заставить себя работать сверх возможного и достигнуть того, что казалось невозможным. Механизм первой победы, траблхакинг, метод злой мотивации «Ставка», и вот они, результаты, которые недавно казались невозможными. Предполагаю, что тебе уже хочется попробовать чудотворную злую мотивацию на себе. Несколько лет назад я придумал метод «Волшебный ежедневник», именно с него я рекомендую начать.

Упражнение «ВОЛШЕБНЫЙ ЕЖЕДНЕВНИК»:

Заводишь ежедневник: можно бумажный, можно в телефоне. Зовешь друга в гости и говоришь: «Это мой волшебный ежедневник. Все, что я буду туда записывать, должно быть выполнено до 12 часов ночи воскресенья. Интервал планирования — неделя. Держи столько-то денег. Если я хотя бы раз не выполню запланированное до 12 часов или не позвоню тебе, что все выполнил, то в 12 часов 1 минуту ты эти деньги оставляешь себе. Если я все выполню, то такого-то числа ты возвращаешь мне эти деньги назад и я себя поощряю так-то».

Вся эта договоренность пишется на бумаге, ставится дата и подпись. Это документ, которым ты гарантируешь работать. Отдаешь этот документ другу. С этого момента твой ежедневник становится волшебным: все, записанное туда, необходимо выполнить. Это научит тебя правильно оценивать свои силы. Не записывай в ежедневник того, что ты не сможешь выполнить. Не жадничай, записывай пару целей на день. Записывай туда мелкие дела, которые часто откладываешь на потом. Задачи должны

зависеть от тебя лично, но не от других людей. Например: столько-то времени буду работать над тем-то, совершу столько-то знакомств, столько-то раз займусь спортом...

15.6. Добрая мотивация

Добрая мотивация не такая быстрая, как злая. Лампочка «удовольствие», как правило, горит не так сильно, как лампочка «боль». Добрая мотивация не заставит тебя работать сверх силы, она не заставит тебя резко измениться, да и вообще результаты могут появиться не сразу.

Добрая мотивация не заставит тебя сделать то, что страшно, в отличие от злой. **Но у доброй мотивации есть огромный плюс: ее результаты сохраняются надолго, а то и навсегда. Это стратегическое воспитание в себе полезного поведения. Смысл данной мотивации прост: получить удовольствие от полезного действия, зажечь лампочку «удовольствие», исключить лампочку «боль».**

Получить удовольствие от знакомства с девушкой, получить удовольствие от процесса обучения, получить удовольствие от чтения полезной литературы, получить удовольствие от победы в соревнованиях, получить удовольствие от заработка денег... Таким образом, через некоторое время тебе захочется все больше полезных действий.

Главный метод позитивной мотивации — это **метод «Совмещение». Ты делаешь нечто полезное и добавляешь к этому удовольствие. Нюанс этого метода состоит в том, что необходимы два удовольствия: удовольствие во время работы и удовольствие по завершении работы.**

Сейчас я пишу эту главу, пью чай мате и слушаю любимую музыку. Это удовольствия процесса. Когда я закончу писать эту главу, то поеду кататься на байке по вечернему городу и получу удовольствие.

Если я не допишу главу, соответственно, не поеду кататься. Мне приятно во время самой работы, мне будет приятно по завершении.

По завершении работы можно: съесть вкусное блюдо, посмотреть фильм, погулять с друзьями, сходить на мероприятие, съездить в путешествие. Глава «Системный гедонизм» будет про систематизацию удовольствий, и в ней будет большой список вариантов. Пока запомни, что нужно поощрение процесса и поощрение результата.

Можно приучить себя к спорту, к полезному питанию, к работе и обучению, формируя полезные привычки одну за другой. Давай рассмотрим позитивную мотивацию на примерах.

Парень хочет приучиться к утренней зарядке. Только после утренней зарядки он позволяет себе заглянуть в Интернет. Поощрение результата — заглянуть в Интернет. Постепенно утренняя зарядка становится традицией.

Парню нужно знакомиться с девушками, он позволяет себе пить кофе только во время знакомств. В итоге, чтобы попить кофе, надо начать процесс знакомства с девушкой.

Парень идет в тренажерный зал. Во время тренировки общается с тренером на тему спорта, пьет протеиновый коктейль, слушает любимую музыку. По завершении идет погреться в сауну. В результате через месяц парень становится зависимым от полезного действия в виде тренажерного зала.

Упражнение «АУДИТ МОТИВАЦИЙ»:

Многие люди не понимают, где они включают лампочку «удовольствие». Напиши два списка. Первый — какие вредные действия ты поощряешь, зажигая лампочку «удовольствие». Записывай туда соцсети, игрушки, алкоголь, фастфуд и подобное. Цель — понять, где стоит перестать зажигать лампочку «удовольствие» и включить лампочку «боль».

Второй список — какими методами ты можешь поощрять полезное поведение и как будешь зажигать лампочку «удовольствие». Удовольствие процесса и результата. Например: спорт, знакомства, путешествия, тренинги и обучение, чтение книг. Общая цель — создать такую стратегию мотивации, которая исключит удовольствие от вредных действий и позволит получать удовольствие от полезных.

15.7. Феномен разгона

Бывает ли у тебя такое, что ты входишь в особое состояние, когда способен работать весь день? Ты находишься в потоке, в азарте. Тебе очень нравится работать, ты полон сил, и тебе хочется продолжать до бесконечности. Это состояние, когда все получается и хочется еще. Много энергии, увлеченность делом и позитив. Я называю это состояние термином «разгон», некоторые называют это состоянием потока.

В состоянии разгона можно за день сделать больше, чем за месяц. И будет большой ошибкой во время разгона переключиться на другое занятие. За сегодня можно было бы добиться больших результатов, и ради этих результатов можно отложить все дела и работать до победного.

На какой-то стадии тренировки в зале возникает разгон: тело наполняется позитивом, и хочется заниматься еще. Во время чтения книги может возникать разгон, и хочется читать еще. Во время прогулки может просыпаться разгон, и хочется гулять до утра. Ты знаешь это состояние, стоит лишь сознательно замечать его и использовать.

Чем бы ты ни занимался, может возникнуть состояние разгона, в котором можно работать долго и эффективно. **Важно получить все от этого состояния, ибо завтра такого разгона может не быть.**

15.8. Гибридная мотивация

Злая мотивация дает быстрый результат, но не приучает к полезному действию. Добрая мотивация дает медленный результат, но приучает к полезному действию. Как получить все сразу? Было бы хорошо получить быстрый результат и приучить себя к полезному действию. Поэтому мы ставим обе мотивации разом.

Злой мотивацией мы совершаем активный рывок к первой победе, а процесс с результатом поощряем доброй мотивацией.

Давай разберем, как это выглядит на практике. Возьмем целью приучиться к тренажерному залу, когда парень долгое время откладывает это благородное занятие на потом. Он делает ставку 100 тысяч рублей на то, что три раза в неделю ходит в зал в течение двух месяцев. В процессе радует себя любимой музыкой, общением с тренером и протеиновым коктейлем. По завершении идет в сауну либо на массаж. Возникает привычка. И даже по завершении злой мотивации привычка ходить в зал остается, потому что парень получал там удовольствие. Теперь он сам хочет регулярно ходить в зал, и ему не нужна мотивация.

Вот такими нехитрыми способами можно достичь больших результатов за короткий срок. Грамотно поставленная цель, путь достижения цели по АЭРП, когнитивно-телесная психотерапия, техника входа в осознанность (ТВО), злая и добрая мотивации сделают достижение цели неминуемым.

15.9. Итоги главы

1. Чем больше времени горела **лампочка «боль»**, тем меньше хочется заниматься данным делом.

2. Чем больше времени горела **лампочка «удовольствие»**, тем больше хочется заниматься данным делом.

3. **Первый опыт** может за один раз ассоциировать занятие либо с болью, либо с удовольствием.

4. Чтобы **отучиться** от вредного занятия, целенаправленно зажигай лампочку «боль».

5. Если полезным делом заниматься трудно, **совмести его с приятным** и зажигай лампочку «удовольствие».

6. **Злая мотивация по методу «Ставка»** даст быстрые результаты.

7. **Добрая мотивация по методу «Совмещение»** приучит к полезному действию. Помни про удовольствие процесса и удовольствие результата.

8. Если возникло **состояние разгона,** используй его и достигни максимальных результатов за сегодня.

9. Если тебе трудно, страшно и дискомфортно, **войди в состояние осознанности** через ТВО, и станет легче.

10. Если ты сам себе мешаешь двигаться к результату — **используй когнитивно-телесную психотерапию (КТП) для проработки ограничений.**

11. Пробей «стену неверия» злой мотивацией на **достижение первой победы.**

Глава 16.
СИСТЕМНЫЙ ГЕДОНИЗМ

Если редко радоваться жизни, то организм возьмет свое в виде депрессий, лени, болезней и просто упадка сил. Но получением удовольствия необходимо грамотно управлять. Я назвал это учением о системном гедонизме. И, чтобы было легче запомнить, придумал дополнительное название — «кайф-менеджмент».
Системный гедонизм (кайф-менеджмент) — это философское этическое учение, целью которого является повышение продуктивности жизни через систематизацию удовольствий.

Прокатиться вечерком на автомобиле, погулять с друзьями и обсудить интересные темы, съездить на природу… Что тебя радует, что делает тебя счастливым? Именно этими радостями необходимо пропитать каждый день своей жизни.

Стремление к удовольствиям заложено на подсознательном уровне. Если находиться в состоянии осознанности, то можно заметить совершенно очевидное ощущение в теле, которое будто бы говорит: «Дай мне удовольствие!»

Организм требует удовольствия ежедневно. Чем больше ты работаешь, чем больше ты тратишь сил, тем больше организм просит развлечений. Организм будто бы просит компенсацию за свое напряжение. И тут возникает досадная ситуация: человек следует вредным зависимостям, на которые подсажен. Зависимостей много, но давай рассмотрим основные.

16.1. Вредные зависимости

- Алкоголь.
- Табак.
- Наркотики.
- Мастурбация.
- Сладкое.
- Компьютерные игры.
- Соцсети.
- Сериалы.

Тело требует удовольствий, и если меню человека состоит лишь из вредных зависимостей, то он все сильнее взращивает эти зависимости. Стоит ли говорить о том, что каждая выкуренная сигарета, каждая бутылка пива, каждый заход на сайт для взрослых и каждый вечер «в обнимку» с интернет-контентом — это маленькое вредное решение? Мы говорили об этом в главе «Тысячи решений». Один шаг вниз кажется незаметным, сотня шагов вниз уже заметна, тысяча шагов вниз может разрушить жизнь.

- Одна бутылка пива никак не влияет на жизнь, сотня бутылок пива превращает человека в алкоголика начальной стадии, тысяча бутылок пива лишает здоровья и работоспособности.
- Одна сигарета незаметна, сотня сигарет делает человека зависимым, тысяча сигарет ведет к потере здоровья.
- Один раз помастурбировать никак не меняет жизнь; несколько таких вечеров, и возникает зависимость от сайтов для взрослых; сотни таких вечеров, и парень лишается мотивации искать себе девушку.
- Одна серия хорошего сериала не меняет жизнь; другое дело, когда человек с трясущимися руками ожидает каждую новую серию.
- Один раз сыграть в компьютерные игры — это здорово, несколько раз сыграть — зависимость, далее — потраченные месяцы и годы жизни.

- Один раз полистать фотографии в соцсетях — это просто чудесно, регулярное заглядывание в соцсети создает зависимость, далее человек обменивает реальную жизнь на виртуальную.
- Одна сладость, затем другая, затем еще. А потом ходишь и ищешь по всем шкафам, не осталось ли еще хотя бы каких-нибудь сладостей.

Прошу тебя обратить внимание на один очевидный факт: **вредные зависимости делают жизнь хуже, поэтому от них необходимо избавляться. Незаметно они лишают человека здоровья, денег, времени жизни, отношений с противоположным полом и физической красоты.** Каждый раз, когда ты получаешь удовольствие от зависимости, ты становишься зависим немного сильнее. **Это значит, что завтра ты станешь более зависим, чем сегодня, если не завяжешь с этим опасным делом.**

Я думаю, ты понимаешь масштаб угрозы, исходящей от зависимостей, поэтому давай разберемся, как дальше получать удовольствия, но не вредить себе. Как сделать так, чтобы получение удовольствий было шагом вверх, а не шагом вниз. Если мы придумаем вариант, то это позволит получать удовольствия без ограничений. Ведь удовольствия начнут делать жизнь лучше, а не хуже.

Нельзя просто отказаться от зависимостей: возникнет вакуум — кроме зависимостей, у человека не окажется ничего. Организм будет требовать удовольствий, и рано или поздно он вернется к зависимостям, потому что других удовольствий у него нет. Кто выпивал, продолжит выпивать. Кто пропадал в Интернете, продолжит пропадать в Интернете со всеми вытекающими последствиями.

Меня умиляют авторы мотивирующих материалов, которые утверждают, что надо просто взять и перестать смотреть сериалы, удалиться из всех соцсетей, перестать выпивать и употреблять вредные продукты. Можно сколько угодно объяснять, что соцсети и

компьютерные игры убивают время, что телевизор — это информационная помойка, что курить и пить вредно и даже что майонез до добра не доведет. Но сам вспомни, когда ты приходил домой уставший и выжатый как лимон. Забери еще и эти маленькие радости жизни — ничего не останется.

«У нас и так трудно жить: холодно, люди злые, множество проблем. И что, теперь лишить себя последней радости?» Именно так человек и решает действовать себе во вред, чтобы получить хоть глоток удовольствия. Люди не дураки: вряд ли кто-то не знает, что пить алкоголь вредно и что соцсети убивают время. Но проблема в том, что перестать действовать себе во вред для многих невозможно, потому что нет замены. Я предлагаю попробовать полезные удовольствия, чтобы замена появилась.

Не надо думать, что раз я пишу книгу, то я идеальный человек. Многие зависимости я испытал на своей шкуре и именно поэтому пишу данную главу. Как обычно, я хотел убрать все минусы и добавить все плюсы. Удовольствия мне необходимы, но как сделать, чтобы они не вредили? Тогда я придумал **«Меню удовольствий».**

Смысл идеи заключается в расширении персонального списка удовольствий и ежедневном планировании удовольствий. **Мы ищем новые и новые удовольствия, которые постепенно начинают приносить больше радости, чем зависимости. И именно в момент, когда зависимости слабеют, можно полностью от них отказаться, поставив злую мотивацию. Другими словами, мы ищем более сильные удовольствия, чем наши зависимости, затем зависимости становятся не нужны.**

«Меню удовольствий» — систематизированный и сгруппированный список занятий, которые приносят человеку удовольствие. «Меню» используется для быстрого выбора удовольствий на каждый день.

В своей жизни я регулярно использую системный гедонизм. Раньше я мог выпить две бутылки пива за вечер, теперь пью чай мате, и меня

абсолютно не тянет к алкоголю. Раньше я курил, потом пересел на кальян, потом желание курить пропало. Потребление интернет-контента я поменял на прогулки по улице и езду на байке.

Но, помимо зависимостей, у меня появилось настолько много развлечений, что бывает трудно все успеть. Даже сейчас я пишу эту главу, радую себя любимой музыкой и пью чай мате. А через несколько часов встречаюсь с девушкой. На завтра у меня запланирована баня, а в выходные я еду на природу. Так и живем. Системный гедонизм творит чудеса. Можно крайне эффективно работать и крайне эффективно радоваться жизни.

Если разобраться, то нам нужен всего один фильтр удовольствий: **удовольствия не вредят.** В итоге мы получаем удовольствия, которые либо улучшают жизнь, либо не меняют жизнь, но и не вредят. Назовем это **«полезные удовольствия»**. Фактически можно разделить все удовольствия на две группы: зависимости и полезные удовольствия. **Мы заменяем зависимости на полезные удовольствия.** И именно полезные удовольствия мы позволяем себе ежедневно и в любых количествах. Более того, мы заставляем себя получать удовольствия и планируем их на каждый день.

Если не заставить себя получить сегодня удовольствие от запланированных вещей из «Меню удовольствий», руки сами потянутся к зависимостям, на которых ты сидишь в данный момент. Если не пойдешь гулять, руки могут потянуться к соцсетям. Если не примешь приятную горячую ванну, руки могут потянуться к сериалу, а если не выпьешь чай мате, руки могут потянуться к алкоголю. Аналогично, если не займешься сексом с девушкой, то потянет на сайт для взрослых. Организм будет просить удовольствий каждый день, и ты никак не изменишь этот механизм. Но ты можешь выбрать полезные удовольствия.

Упражнение «МЕНЮ УДОВОЛЬСТВИЙ»:

Твоя задача состоит в том, чтобы взять лист бумаги и ручку. Написать заголовок: «Меню удовольствий». Записать туда все, что тебя радует. Далее постоянно пополнять свое меню и регулярно пробовать нечто новое. Наш единственный фильтр — удовольствия не вредят. Ты просыпаешься утром и выбираешь по «Меню», чем себя порадуешь сегодня после завершения работы. Выбирай от одного до трех удовольствий в день.

16.2. Варианты удовольствий

Теперь давай придумаем идеи для твоего «Меню удовольствий». Я сгруппирую идеи по тематике, тебе останется только выбрать. Учитывай, что я ничего не рекомендую и ничего не навязываю, это просто список идей. Что-то тебе не подойдет, что-то подойдет. Рекомендую прямо сейчас, во время чтения, выписать понравившиеся идеи в свое «Меню удовольствий» и вывесить «Меню» на видное место.

Для тела

1. Баня и сауна.
2. Профессиональное парение в бане.
3. Пляж, купание.
4. Различные виды массажа.
5. Спа-процедуры.
6. Горячий душ или ванна.
7. Джакузи.
8. Бассейн.

Общение

1. Встреча с единомышленниками и общение на интересные темы.
2. Встреча с семьей.
3. Настольные игры в компании друзей («Мафия», шахматы, «Монополия»...).
4. Ночной клуб.

5. Домашняя вечеринка.
6. Церемония матепития с друзьями.
7. Китайская чайная церемония.
8. Пикник на природе.

Для взрослых

1. Объятия и секс с любимым человеком.
2. Любые сексуальные эксперименты.
3. Тантрические практики.
4. Быстрые свидания.
5. Знакомства с девушками.
6. Обычные свидания.
7. Свинг-клубы.
8. Стриптиз и эротический массаж.

Разные мелочи

1. Любимая музыка.
2. Чай, кофе.
3. Посещение кино, театра, концерта.
4. Поход в музей, на выставку.
5. Аттракционы в парке.
6. Просмотр старых фотографий.
7. Игра с домашним питомцем.

Хобби и спорт

1. Тренинги и семинары по интересным тебе темам.
2. Танцевальный кружок, где можно обменяться партнерами (сальса, хастл, кизомба, бачата...).
3. Йога и цигун.
4. Пение и караоке.
5. Создание музыки.
6. Рисование.
7. Изучение чего-либо под микроскопом.
8. Наблюдение за звездами в телескоп.

9. Пробежка по городу.
10. Тренажерный зал.
11. Бокс и другие единоборства.
12. Пейнтбол и лазертаг (командная стрельба).
13. Спортивные игры (футбол, баскетбол...).

Благотворительность

1. Помощь бездомным собакам или кошкам.
2. Помощь детским домам.
3. Работа волонтером благотворительных акций.
4. Написание полезной статьи и публикация в Интернете.
5. Запись ролика для видеоблога.

Активный отдых

1. Поездка на квадроцикле по дикой местности.
2. Катание на скейтборде, роликовых коньках, велосипеде.
3. Катание на электротранспорте, гироскутере и т. п.
4. Прогулки на лошадях.
5. Катание на сноуборде и лыжах.
6. Катание на снегоходе по дикой местности.
7. Катание с ледяной горки (зимой).
8. Охота и рыбалка.
9. Прыжок с парашютом.
10. Полеты на вертолете.
11. Скалолазание.
12. Высотный альпинизм (покорение Эльбруса и других вершин).
13. Спелеология (пещеры).
14. Стрельба в тире.
15. Прогулка во время дождя.
16. Прыжки с тарзанки. Роупджампинг.
17. Рафтинг (сплавы по горным рекам).
18. Дайвинг (погружение под воду).
19. Скайсерфинг (прыжки с парашютом на доске).
20. Вингсьют (полеты в костюме птицы).

21. Полет на воздушном шаре.
22. Автомобильные гонки.
23. Гонки на мотоцикле.
24. Картинг (гонки на маленьких машинках).
25. Гонки на багги по пересеченной местности.
26. Прыжки на батуте.
27. Зорбинг (надувной шар).
28. Полет на параплане.
29. Полеты на реактивном самолете.
30. Космический туризм.
31. Полет в невесомости на самолете ИЛ-76.
32. Полет в стратосферу на истребителе.
33. Прыжок с парашютом из стратосферы.

Туризм

1. Прогулка по улицам города.
2. Поездка на дачу (свою или к друзьям).
3. Сталкинг по заброшенным и таинственным местам города.
4. Катание по реке на надувной лодке.
5. Однодневный поход с палаткой.
6. Однодневная поездка в соседний город.
7. Сплавы и походы.
8. Путешествие в доме на колесах.
9. Поездка автостопом.
10. Сесть на случайный транспорт и поехать неизвестно куда, потом выбираться оттуда.
11. Путешествия в стиле «бродяга» (без денег).
12. Каучсерфинг.
13. Поиск тайников. Геокэшинг.
14. Активные городские игры «Энкаунтер».
15. Раскопки и экспедиции.
16. Экспедиция на Северный и Южный полюсы.
17. Поездка в новую страну на велосипеде, байке, автомобиле.

Как видишь, есть огромный выбор вариантов, и у этих вариантов есть еще ряд модификаций. А у этих модификаций есть еще ряд необычных вариантов: например, поехать кататься на надувной лодке ночью, как я делал это вчера. Жизнь крайне многообразна и интересна, но это многообразие не систематизируется и поэтому не используется. Учение о системном гедонизме (кайф-менеджменте) предполагает активно пробовать новые варианты удовольствий при условии, что они тебе не вредят.

Результаты системного гедонизма:

- Ты раскрываешь жизнь с новых сторон.
- Жить становится интересно.
- Вредные зависимости становятся не нужны.
- Ты больше радуешься жизни, потому что тебя каждый день ждет то или иное удовольствие.
- Повышается энергичность, и ты можешь работать дольше.
- Повышается устойчивость к стрессам.

Это другой уровень жизни, который уже доступен тебе с сегодняшнего дня.

16.3. Правила системного гедонизма

1. Каждый день в обязательном порядке получи от одного до трех полезных удовольствий, выбранных из твоего «Меню удовольствий».

2. Преврати все сферы жизни в источник полезных удовольствий. Будь с собой честен. Работай в удовольствие, учись в удовольствие, общайся в удовольствие.

3. Держи «Меню удовольствий» на видном месте и постоянно его перечитывай.

4. Дополняй «Меню удовольствий» новыми пунктами. Пробуй все, чего еще не пробовал, и ищи новые полезные удовольствия.

5. Удовольствия должны делать жизнь лучше, а не хуже. Остерегайся вредных зависимостей. Избегай людей, которые склоняют тебя к вредным зависимостям. Постепенно замени все вредные зависимости полезными удовольствиями.

6. Улучшай здоровье. Чем лучше твое здоровье, тем больше удовольствия ты можешь получить.
7. В момент удовольствия забудь обо всем. Есть только текущий момент удовольствия, и все. Сконцентрируйся на ощущениях, визуальных образах и звуках.
8. В момент удовольствия удерживай в голове цель — получить максимум приятных ощущений.
9. Получай удовольствия только в реальном мире. Исключи все виды виртуальных развлечений.
10. Откажись от электронных устройств во время получения удовольствий. Отключи телефон, выключи компьютер. Ничего не должно тебя отвлекать.
11. Строй отношения с людьми на основе совместного гедонизма, и ты получишь ключ к их сердцам. Совместное удовольствие быстро сблизит тебя с любым человеком.

Системный гедонизм работает только тогда, когда ты придерживаешься этих правил. Стоит очень хорошо их запомнить, распечатать и поместить на видное место. Также учитывай, что все правила важны, тут нет лишних пунктов.

16.4. Мастерский уровень

Мастерский уровень отличается нестандартным подходом. Если на базовом уровне человек является неким потребителем услуг, то на мастерском он придумывает все сам. На многие мастерские удовольствия нет необходимости тратить деньги. Но тут уже придется хорошенько подумать над идеями удовольствий.

На данный момент мастерский уровень системного гедонизма состоит из двух инструментов: принципа контрастов и принципа «Хамелеон».

Принцип контрастов

Принцип контрастов состоит в том, чтобы целенаправленно и контролируемо лишать себя привычных удобств на короткое время с целью ощутить радость их наличия. Лишиться денег, попасть в жару или холод, не иметь ночлега, не иметь еды, статуса в обществе...

Например, я купил билет в другой город и билет обратно. Оставил дома документы, телефон и деньги. А еще я не взял с собой теплой одежды и вообще никаких вещей. Я гулял по городу, не понимая, где я нахожусь. У меня не было денег на транспорт. У меня не было еды, поэтому я попросил девчонок меня покормить. Я спал на берегу реки в сидячем положении, мне было холодно. Утром я ловил первые лучи солнца, чтобы согреться. Этот день я не забуду никогда. Прошли всего сутки, но было ощущение, что прошла неделя. Для меня принять горячий душ было счастьем, не говоря уже обо всем остальном.

Я пробовал жить неделю на одну тысячу рублей, получилось весьма неплохо. После этого привычные блага показались сказкой. Я пробовал жить в студенческом общежитии, где один туалет и душ на целый этаж. После этого моя квартира в 130 квадратных метров показалась мне королевским дворцом.

Имея большой бюджет на путешествие, я запросто могу спать на пляже, укрывшись палантином. Я могу попроситься пожить бесплатно у кого-то в гараже. И только после этого я устраиваю себе комфортную жизнь: спа-процедуры, дорогие отели, поездки на катере и прочее. Если бы я сразу поехал в комфортном формате, этот комфорт был бы для меня ничем. Я усилил его в десятки раз.

Принцип «Хамелеон»

Принцип «Хамелеон» на данный момент я считаю высочайшим уровнем. Суть его состоит в том, чтобы превратиться в другого

человека. Того, кем бы ты не стал никогда. В бродягу, в студента, в инвалида на коляске, в продавца шаурмы на рынке, в повара, в матроса на корабле, в шахтера, в гастарбайтера... Можно устроиться на работу, можно попасть в соответствующую среду в соответствующем образе. Отмечу, что мы не совершаем ничего неадекватного или вызывающего, а просто пробуем пожить так же, как люди, чья жизнь сильно отличается от нашей. Это полное вхождение в роль, задача пожить другой жизнью по-настоящему.

Если идея затрагивает работу, то можно за деньги договориться заменить на рабочем месте человека, работающего по данной профессии. Скажем, матроса на корабле. Можно предложить деньги за возможность работать вместо него либо в компании с ним. Интернет в помощь.

ВОСПРИЯТИЕ ВРЕМЕНИ

Системный гедонизм в целом и мастерский уровень в особенности имеют одно любопытное свойство. Субъективное течение времени изменяется. Один день может ощущаться как несколько дней. Если использовать ТВО и пребывать в осознанности весь день, то можно сделать из одного дня неделю.

Мечта многих людей — удлинить свою жизнь на пару десятков лет за счет здорового образа жизни. А как насчет того, что простое применение системного гедонизма в комплекте с осознанностью может удлинить субъективное (по внутренним ощущениям) течение жизни на дополнительную сотню лет? Все происходит потому, что мозг замечает большое количество новой информации. **Он фиксирует больше событий, и возникает ощущение, что время замедлилось.** Это очень важный принцип. Удлинять субъективное время жизни поистине прекрасное увлечение!

Но часто бывает наоборот: людям в их обычной жизни кажется, что время проходит незаметно и летит слишком быстро. Иногда даже не помнишь, что было вчера, а что — месяц или год назад.

Системный гедонизм и осознанность как его инструмент делают все с точностью до наоборот: **за короткий промежуток времени происходит многократно больше событий, зафиксированных вниманием, и время удлиняется.** Какой ценностью для тебя обладало бы увлечение, которое может удлинить твою жизнь вдвое? Неплохой повод отнестись к системному гедонизму и осознанности не как к полезной информации, а как к стилю жизни. Точно так же, как к реализму в целом.

Я думаю, ты взрослый человек и понимаешь опасности некоторых видов развлечений. Я ничего не рекомендую и ничего не навязываю. Мастерский уровень подойдет для единиц. Базовый уровень — для всех. Но, если подумать, каждый раз, когда мы просто едем на автомобиле, мы рискуем жизнью гораздо больше. И уж тем более этот риск меньше риска экстремальных видов спорта.

Мы получаем совершенно другой уровень познания мира. Следуй за своим страхом — там ты найдешь ответ. Люди, которые тратят на свои развлечения миллионы, покупают яхты и вертолеты, не имеют и сотой доли того уровня удовольствия, что может получать мастер системного гедонизма. Но я не призываю тебя становиться мастером, начни с базового уровня и систематизации удовольствий.

16.5. Измеримость удовольствий

В главе «Цели» мы с тобой говорили, что можно измерять неизмеримое с помощью балльной шкалы от 1 до 10. Мы берем за идеальный максимум 10 баллов и относительно идеала ставим оценку тому, что измеряем. Некоторое время назад я подумал: а почему бы не измерить удовольствия? И действительно, можно взять свое «Меню удовольствий» и ставить балл каждому варианту развлечений: чем больше удовольствия, тем выше балл. Я назвал это **силой удовольствия**. Таким образом, ты можешь выбирать не только разные удовольствия, но и их интенсивность.

Сила удовольствия — это оценка интенсивности удовольствия по десятибалльной шкале.

Я удивился, когда объективно оценил каждый пункт своего «Меню удовольствий». Баня — 5 баллов. Но та же баня с профессиональным парильщиком — уже 10 баллов. Объятия с любимым человеком — 6 баллов: просто, доступно, быстро. Кофе — 3 балла: маленькая приятная мелочь. Чай мате — 7 баллов: весьма ощутимое удовольствие, иногда похожее на эйфорию. Сходить в кино — 4 балла. Оказывается, не так уж и приятно, есть удовольствия эффективнее. Катание на велосипеде по лесу — 7 баллов, прекрасное удовольствие. Я купил мощный электрический велосипед, и 7 баллов превратились в 8 баллов.

Сталкинг по заброшенным местам — 10 баллов. Невероятные эмоции в черте города! Мы лазали в заброшенное бомбоубежище, на один из заброшенных заводов и еще в несколько мест — фантастические впечатления! Поиск сокровищ — 9 баллов. Тоже весьма неплохо. Сайт «Геокэшинг» с координатами тайников. Ездим с друзьями по непонятным местам, пробираемся через кусты, по каким-то неведомым улочкам. Невероятные эмоции, доступные в любом городе.

Ты уже знаешь, что я стремлюсь находиться в состоянии осознанности постоянно. Но удивительным открытием стала техника из главы «Осознанность». ТВО способна усилить любое удовольствие, иногда в несколько раз. Даже поездка на велосипеде становится не одним удовольствием, а разделяется на ряд сенсорных составляющих: запах леса, приятный ветерок, пение птиц. **Вместо одного события «поездка на велосипеде» удается получить несколько десятков сенсорных событий.**

Но не менее интересным опытом стала объективная оценка вредных зависимостей. Алкоголь — 5 баллов. Приятно, но удовольствия от чая мате больше на 2 балла. Соцсети — 1 балл. Удивительно, я заметил, что фактического удовольствия там мало. Просмотр фотографий и

видео не приносит отчетливого удовольствия. **Возникает впечатление, что ты перебираешь горы бесполезных постов с целью найти что-нибудь интересное. Бездомные ищут на помойке что-нибудь ценное, так же и мы, только на информационной помойке. Это работа по перебиранию интернет-контента, а не удовольствие.**

Курение — 2 балла. Явного, отчетливого удовольствия я не заметил ни от кальяна, ни от сигарет. Сложилось впечатление, что я просто следую некоему ритуалу без получения отчетливого удовольствия. Компьютерные игры — 5 баллов. Вполне ощутимое удовольствие, вполне ощутимые эмоции. Но игра «Геокэшинг» с поиском тайников по геолокации дала мне 9 баллов.

Упражнение «СИЛА УДОВОЛЬСТВИЙ»:

Оцени каждый пункт своего «Меню удовольствий» по десятибалльной шкале. Выдели наиболее эффективные удовольствия.

Спроси меня: «Какое у тебя мировоззрение?» И я отвечу: «Я — реалист и мастер системного гедонизма. Я принимаю мир таким, каков он есть, радуюсь жизни и всем желаю того же». Это не просто техника систематизации удовольствий — это жизненная философия. Вкупе с моей интерпретацией философии реализма, осознанностью и траблхакингом системный гедонизм может стать мощным инструментом саморазвития.

Несколько месяцев назад мои друзья жаловались, что без конца работают, что уже забыли, каково это — радоваться жизни. Я рассказал им о кайф-менеджменте, и уже через неделю они звонили мне в восторге от того, что жить стало резко интереснее. Если человек устал и ему плохо, я задаю вопрос: «А как у тебя с кайф-менеджментом?»

За счет простой систематизации удовольствий людям удается увидеть множество возможностей радоваться жизни. Не говоря уже о том, что системный гедонизм — это эффективнейший

способ уберечь себя и близких от вредных зависимостей. И если у твоих близких есть проблемы с алкоголем, табаком, наркотиками или интернет-зависимостями, то, дав почитать эту главу, ты можешь спасти их здоровье, а возможно, даже жизнь.

Когда-то я задумался, чего бы я пожелал самым близким людям. Может быть, пожелать богатства? Но что, если они будут богаты и несчастны? Может быть, побед? Но множество победителей несчастны и всю жизнь находятся в борьбе, стиснув зубы. И я понял, что главное, чего я пожелаю самым близким людям, — это счастья в том виде, как они его понимают. Я бы хотел видеть, чтобы они улыбались, чтобы их глаза светились энтузиазмом, чтобы они предвкушали радости жизни. Так я создал учение о системном гедонизме. Поистине, все цели второстепенны, главное, чтобы ты был счастлив и здоров, дорогой друг.

Глава 17.
СМЫСЛ ЖИЗНИ

Я начал работать с целями семь лет назад. Но мне не было понятно, откуда «растут» цели. Неужели я придумываю себе список «хотелок»? Именно формулирование смысла жизни дало мне кристальное понимание, чего я хочу. Мне уже не нужны были правила составления целей: я начал видеть цели насквозь. **Смысл жизни — это некая надцель и смысл всех остальных целей.** Понимаешь смысл жизни — понимаешь все остальное. Смысл жизни — это цемент, который скрепляет все цели в одну большую систему.

Ты когда-нибудь задумывался, что можешь оставить великое наследие? А как насчет того, чтобы запечатлеться в истории, чтобы даже через сотни лет люди о тебе помнили? Можно изменить мир, сделать его лучше или хуже, но в этом будет частица тебя.

Системный гедонист

Жизнь ради удовольствия, счастья и благополучия. **Смысл каждой цели — это удовольствие если не от самого процесса, то от результата.** Работа ради удовольствия. Отношения ради удовольствия. Спорт ради удовольствия. Путешествия ради удовольствия. Учеба ради удовольствия. Саморазвитие ради удовольствия. Дружба ради удовольствия. Все ради удовольствия. Иногда нужно преодолевать препятствия, но, когда ты понимаешь, что это ради личного счастья, преодолевать становится легче.

Понимая этот смысл, можно поменять неприятную работу на приятную. Расстаться с человеком, который делает жизнь хуже, чтобы

найти человека, который сделает жизнь лучше. Перестать общаться с неприятными людьми, чтобы общаться с приятными.

Но есть одно огромное но. Наше общество транслирует деструктивную бессознательную программу, которая давно стала негласной нормой жизни. Звучит она так: **страдай и терпи.** Не нравится работа? Страдай и терпи. Не нравятся отношения? Страдай и терпи. Не нравится учеба? Страдай и терпи. Тебе плохо? Страдай и терпи.

Бессознательность программы заключается в том, что никто не пытается ее проанализировать, но все ей следуют. **Совершенно очевидно, что, если что-то не нравится, пойди да реши проблему. Но люди не просто не решают проблему, а начинают страдать и терпеть.** И это очень печально.

Но знаешь что? Лично для тебя программа уже не бессознательная. Теперь ты всегда сможешь заметить посыл «страдай и терпи», от кого бы он ни исходил. Звучит удивительно, ведь в нашем обществе не принято что-то делать ради себя и своего блага. Это называют обидным словом «эгоизм». **Подразумевается, что трудиться для своего блага и удовольствия нельзя, — надо благородно трудиться ради кого-то.** Тебе не кажется это странным? Ради кого трудиться, ради Деда Мороза?

Я предлагаю тебе не просто работать там, где тебе нравится, учиться тому, что тебе интересно, и общаться с теми, кого ты любишь, но и наполнить свою жизнь маленькими удовольствиями. От чего ты кайфуешь, что тебе нравится? Я предлагаю тебе стать системным гедонистом и, придерживаясь правил учения, получать полезные удовольствия каждый день.

Вспомни себя в детстве, разве не так ты жил? Твои глаза горели энтузиазмом, тебе было интересно жить. У нас одна-единственная жизнь, почему бы не радоваться ей каждый день? **Многие из нас стали «слишком взрослыми» для радостей жизни и оставили для**

себя лишь страдания. Но нам повезло гораздо больше, чем тем, чье время уже окончено. Я предлагаю тебе каждый день получать удовольствие от жизни и достигать целей с удовольствием.

Я живу именно так. Системный гедонизм позволяет мне быть счастливым. Мне нравится кататься на велосипеде — я катаюсь на велосипеде. Я бегаю за красивыми девушками, это мотивирует меня больше зарабатывать, лучше выглядеть и постоянно развиваться. Я езжу на поиски сокровищ, потому что это интересно. Я путешествую по миру. Я даже пишу эту книгу, потому что мне это нравится. Я не хочу быть серьезным, я не хочу казаться крутым парнем, именно поэтому я ясно понимаю, чего хочу.

Иногда мне говорят: «Илья, когда же ты, наконец, повзрослеешь?» Я отвечаю: «Быть взрослым — значит прекратить радоваться жизни?» Людей бесят счастливые люди, имей это в виду. Но порой мне грустно смотреть на своих друзей, у которых давно пропал блеск в глазах. Думаешь, тут дело в деньгах? Нет, люди и с деньгами продолжают страдать и терпеть, только окружив себя дорогими безделушками.

Родитель

Как тебе такая идея, что через сотни лет твои будущие потомки будут жить и радоваться жизни? Они будут похожи на тебя. У кого-то будут глаза как у тебя, у кого-то форма лица. Кто-то из них, быть может, будет удивлен тому, насколько на тебя похож.

Твои дети пронесут твой генетический код в глубь веков. Твой вклад в них будет жить во всех твоих следующих поколениях**.** Стоит ли оно того? Решать каждому самостоятельно. Дети могут стать поистине прекрасным смыслом жизни, опорой и источником любви. Даже когда в жизни все плохо, знать, что где-то там есть человек, который бесконечно тебя любит, который бесконечно в тебе нуждается, это действительно дорогого стоит!

Прекрасный повод двигаться дальше, работать и развиваться, не правда ли?

Благодетель

Можно сделать смыслом жизни борьбу с чем-то или за что-то. Улучшение и преобразование мира. Я, например, в свое время боролся за то, чтобы школьникам не продавали алкоголь в магазинах, и продвигал здоровый образ жизни в Пермском крае. Достижение этой цели наполняло жизнь смыслом. Даже в моменты больших трудностей я вспоминал, что сделал мир хоть капельку лучше.

Можно посвятить жизнь какой-то великой цели, великому улучшению мира. Улучшению, которое будет существовать, когда тебя уже не будет. Можно придумать лекарство, можно изобрести новый вид электроники, можно справиться с несправедливостью в мире. Можно наводить порядок: бороться со злом, помогать добру. Помогать слабым, заниматься благотворительностью, объединять людей для совершения хороших дел.

Наставник

Кому-то будет очень важен твой совет и твой жизненный опыт. Если ты передашь свой опыт человеку, научишь его чему-то важному, то он пронесет эти знания через свою жизнь. Возможно, эти знания он передаст дальше, и твои знания будут переданы другим людям. Всего одна важная мысль может изменить все. Можно познавать мир самому, учиться и тут же передавать свои знания дальше. Кто-то поможет другу наладить отношения в паре, кто-то научит зарабатывать деньги, кто-то замотивирует победить в спорте.

Учиться и передавать свои знания дальше — хороший смысл жизни. Можно вести блог, писать статьи. Можно просто помочь близким и друзьям. Можно даже дать почитать эту книгу тем, кому она будет полезна. Твои друзья и близкие — первые, кто нуждается в твоей поддержке.

Создатель

Имена египетских фараонов известны нам благодаря воздвигнутым ими пирамидам. Можно воздвигнуть что-то свое. Можно построить

свою «пирамиду» и назвать ее своим именем. Можно добиться того, чтобы твое произведение искусства считалось народным достоянием. Можно создать великое литературное произведение, которое будет вдохновлять людей сотни лет. Можно добиться того, чтобы улицу в городе назвали твоим именем. А можно построить свой город.

Никто не мешает заниматься всем сразу. Можно быть счастливым человеком и мастером системного гедонизма, между делом учиться и передавать свои знания тем, кто в них нуждается. Делать мир лучше, помогать людям и бороться со злом. Сделать в жизни нечто великое. Подарить жизнь своим детям, вырастить их так, чтобы они тоже были счастливыми. Возможно, именно с текущего момента начнется твой великий путь. Возможно, ты тот из немногих, на ком будет держаться наш мир в будущем. Я верю в тебя, дорогой друг. Даже если эту книгу прочитает миллион человек, а ты будешь единственным, кому книга открыла глаза, то я писал ее для тебя.

Заключительные слова

Эта книга посвящается моим родителям, прошлым и будущим поколениям моей семьи.

Я благодарю своих наставников, среди них: Анатолий Гин, Андрей Снегирев, Михаил Вецлер, Филипп Богачев, Милана Сочень, Виктор Ширяев. Так или иначе, именно эти люди повлияли на создание этой книги.

Я благодарю тебя, дорогой друг. Все это время ты не просто читал книгу, ты общался со мной лично. Поэтому в какой-то мере ты уже не просто мой читатель. Мне будет приятно узнать, как поменялась твоя жизнь после прочтения этой книги, напиши мне в соцсетях. А если хочешь продолжения, пройди «Курс Реалиста». Это практикум по данной книге в виде онлайн-курса, где тебе даются домашние задания и ты можешь получить обратную связь по интересующим тебя вопросам.

У меня есть мечта, чтобы эту книгу читали через 100 лет. Для осуществления мечты необходимо максимально распространить бумажный вариант этой книги в твердом переплете.

Ты можешь помочь мне осуществить мечту: подари эту книгу близким людям в их дни рождения, новогодние и другие праздники. Закажи у меня на сайте несколько бумажных книг «Дневник Реалиста», в благодарность я предложу тебе бесплатно пройти «Курс Реалиста», обучиться траблхакингу или получить персональную консультацию. У тебя окажется стопка готовых подарков на ближайшие праздники. Люди будут благодарны тебе за такую книгу, а кому-то она может изменить жизнь. Все это делается в пару кликов на моем сайте volochkov.ru

В завершение я бы хотел сделать тебе подарок. На бонусном сайте ты найдешь электронную версию данной книги в самой новой редакции

и часть аудиокниги «Дневник Реалиста».

https://volochkov.ru/bonus

ТВОЙ КОД ДОСТУПА К САЙТУ: EXXE

В моменты сложностей эта книга способна мотивировать тебя двигаться дальше. Для этого достаточно перечитывать наиболее актуальные главы или включать аудиокнигу фоном. И помни: удобного момента не будет никогда, есть только один момент, чтобы жить хорошо, — сейчас.

Контактная информация

Официальный сайт: https://volochkov.ru
«ВКонтакте»: https://vk.com/ilya_volochkov
«Фейсбук»: https://facebook.com/volochkov.ilya
«Инстаграм»: https://www.instagram.com/ilya_volochkov
Контактный e-mail: me@volochkov.ru
Видеоблог на YouTube: Илья Волочков

Учебное издание

Илья Владимирович Волочков

ДНЕВНИК РЕАЛИСТА

Книга про деньги,
отношения и смысл жизни

Редактор И. Волочков
Корректор С. Бендасов
Графика ngaga и intueri
Макет и верстка Н. Лукина

ISBN 978-5-600-02223-2