

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие Сергея Филиппова	9
Предисловие Антона Мироненко	13

Глава 1

ВНУТРЕННЯЯ ТЮРЬМА	17
Сценарии несвободы	22
Принцип «мертвой спирали»	26
Начало перемен	28

Глава 2

КАК ОСВОБОДИТЬСЯ ИЗ ВНУТРЕННЕЙ ТЮРЬМЫ	31
Вера в себя	34
Ошибки в работе над собой	39
Стержень веры	40
Плацебо	43
Освобождение сознания	43

Глава 3

ПЛАН ОСВОБОЖДЕНИЯ	47
Негативные мысли	48

Глава 4

НАДЗИРАТЕЛИ ВНУТРЕННЕЙ ТЮРЬМЫ	57
Надзиратели	64

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Разрушающие эмоции	71
Работа с эмоциями	75
Внутреннее сопротивление	78
Глава 5	
ИНСТРУМЕНТ ОСВОБОЖДЕНИЯ	81
Последствия применения методики ЛВО	95
То, что вы искренне хотите	100
Глава 6	
ГЛАВА ДЛЯ ТЕХ, КТО ЕЩЕ НИЧЕГО НЕ СДЕЛАЛ	101
Сделаю потом	103
Глава 7	
ПОДГОТОВКА К ОСВОБОЖДЕНИЮ	105
Работа с травмами	109
Глава 8	
КЛЮЧ К ВНУТРЕННЕЙ СВОБОДЕ	113
Источник силы	114
Развитие смелости	116
Пораженческое мышление	119
Чаша веры	121
Избавление от страхов	123
Глава 9	
ТЮРЬМА ДЕНЕЖНОЙ ЗАВИСИМОСТИ	129
Жизнь в кредит	134
Богатая бедность	141
От успеха к пустоте	143
Энергия денег	144
Глава 10	
ТЮРЬМА ВРЕМЕНИ	149
Время и бизнес	152
Время и семья	153

Доверие к миру	156
Время как союзник	161
Лови момент	163
 Глава 11	
ТЮРЬМА ВЫБОРА	167
Проблема выбора	168
Отсутствие энергии	173
Выбор и его последствия	174
План	178
Страх ошибиться	180
 Глава 12	
ТЮРЬМА ЛЕНИ И БЕССИЛИЯ	191
Истоки лени и бессилия	194
Возможности человека	199
 Глава 13	
ЖИЗНЬ НА СВОБОДЕ	201
Похитители внимания	203
Управление вниманием	205
Возводить стены или строить мосты	209
Откровенность	210
Послесловие	213

Из-под покрова тьмы ночной,
Из черной ямы страшных мук
Благодарю я всех богов
За мой непокоренный дух.
И я, попав в тиски беды,
Не дрогнул и не застонал,
И под ударами судьбы
Я ранен был, но не упал.
Тропа лежит средь зла и слез,
Дальнейший путь не ясен, пусть,
Но все же трудностей и бед
Я, как и прежде, не боюсь.
Не важно, что врата узки,
Меня опасность не страшит.
Я — властелин своей судьбы,
Я — капитан своей души.

Уильям Хенли. Непокоренный

ПРЕДИСЛОВИЕ СЕРГЕЯ ФИЛИППОВА

Посмотрите вокруг. Что вы видите? Я серьезно. Оторвитесь от книги и приглядитесь к людям и окружающей обстановке. Может быть, вы находитесь в книжном магазине, а рядом полно незнакомцев. Может быть, вы дома — сидите за своим рабочим столом или на диване. Оглянитесь вокруг. Посмотрите в окно. Что вы видите?

Вы думаете, что все то, что предстает перед вашими глазами, это и есть реальный мир? Нет. Это лишь проекция разума на окружающую действительность. Задумайтесь только: мы с вами принадлежим к уникальному виду живых существ, которые проецируют свои чувства, убеждения и желания на реальный мир. Как будто в голове у каждого из нас находится проектор. Этот сложный прибор придуман природой и усовершенствован за тысячи лет развития человечества. С помощью всех пяти органов чувств мы создаем образ окружающей действительности, но настоящего мира при этом не видим. И поэтому удачную возможность мы способны принять за опасность — и сворачиваем с дороги. Там, где есть путь, мы видим обрыв. Вместо хорошего человека проектор показывает врага, а вместо врага — друга, и в результате мы становимся жертвами предательства.

Вы наверняка не раз боялись что-то делать, а после выяснялось, что бояться было нечего. Например, вы о чем-то

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

мечтали и долго не решались предпринять действия для реализации своей мечты, а позже оказывалось, что сделать это гораздо легче, чем вы предполагали. Когда вы недооценивали людей, то потом сожалели о времени, которое не провели вместе с ними. Подобные ошибки происходят из-за того, что мы видим мир не таким, каким его видят другие люди, и тем более не таким, какой он есть в реальности. Восприятие нами окружающей действительности зависит от воображения и имеющегося опыта.

Представление о мире формируется с первых дней жизни. Каждый из нас похож на подводную лодку, которая плывет в толще океана и освещает себе путь единственным лучом света. Тот небольшой участок, куда падает свет, — все, что видит экипаж лодки. Из таких вот кусков освещенного пространства и складывается представление обо всем вокруг. Иногда лодка сталкивается со скалой, попадает в сильное течение, происходит еще что-то неприятное. И позже мы избегаем темных уголков океана и не сворачиваем с привычного пути — мы боимся, что подобное произойдет с нами снова. Именно так мы отдаемся во власть негативных эмоций, пережитых в прошлом нами, нашими родителями, обществом в целом. В данной книге мы называем это явление внутренней тюрьмой. Почему так происходит? Потому что подавляющее большинство людей принимают за настоящий мир искаженную картинку. Они воспринимают мир через решетку своей внутренней тюрьмы. Как вы думаете, какова вероятность, что они смогут реализоваться, жить в достатке, достичь своих целей и стать счастливыми? Шансов крайне мало. Именно поэтому мы с моим другом и коллегой Антоном Мироненко решили написать эту книгу. Мы хотим помочь людям разрушить свою внутреннюю тюрьму, снять шоры с глаз и увидеть настоящий мир. Это непростая, но очень интересная работа. Если вы хотите узнать, как получать от жизни все самое лучшее, как наслаждаться каждым днем, как управлять своей судьбой, то эта

книга вас непременно увлечет. Она — ваше оружие против серости будней. Пришло время выйти на волю из внутренней тюрьмы, дышать полной грудью, жить! Читайте книгу. Выполняйте упражнения. Пробуйте. Дерзайте. У вас все получится!

* * *

Я хочу поблагодарить клиентов, партнеров и друзей консалтинговой компании «Вертекс». Благодаря вам мы становимся умнее и опытнее.

Особая благодарность — управляющим партнерам компании: Виктору Щеглову, Ирине Кочневой, Максиму Днепровскому. Благодаря вам «Вертекс» развивается и набирает обороты.

Хочу сказать спасибо всем сотрудникам «Вертекс», «Вертекс Капитал Групп» и «Вертекс ФМ». Спасибо, что вы с нами!

Спасибо Екатерине Чупиной, внесшей немалый вклад в работу над этой книгой.

И особенно хочу поблагодарить Антона Мироненко — моего хорошего друга, бизнес-партнера и соавтора этой книги. Это человек, который сделал себя сам, прошел через многие жизненные испытания и немало добился. Я благодарен Антону за то, что он не побоялся взять на себя ответственность писать о такой важной теме, как внутреннее состояние успешного человека. Умение браться за дело и завершать его — дорогого стоит! Спасибо за эмоциональную поддержку и дельные советы.

Также хочу поблагодарить вас, уважаемые читатели, за то, что вы взяли на себя смелость освободиться из своей внутренней тюрьмы, выйти навстречу миру, вдохнуть полной грудью и жить полноценной жизнью.

ПРЕДИСЛОВИЕ АНТОНА МИРОНЕНКО

Дорогие читатели!

Многие люди (на моих тренингах и не только) часто задают мне одни и те же вопросы. Как стать успешнее? Что делать, если я потерял вкус к жизни? Как достигать цели? Как избавиться от страхов и тревог? Как изменить образ жизни «дом — работа, работа — дом»? Как стать уверенным в себе? И это — далеко не полный список!

Не в последнюю очередь благодаря подобным вопросам я и решил написать эту книгу. Я безгранично рад, что нашел в Сергее Филиппове партнера для работы над этой непростой темой — внутренней свободой и несвободой. Тема настолько обширна, что нам пришлось сделать непростой выбор: что включать в книгу, а что оставить за ее пределами.

На эту тему написано немало книг, но часто они представляют собой лишь набор красивых психологических техник. Безусловно, практика важна, только без четкой теории смысла она не имеет. К сожалению, довольно часто этот момент упускается. Вместе с Сергеем Филипповым мы решили написать книгу, которая способна реально улучшить жизни людей, вести их шаг за шагом к внутреннему раскрепощению и раскрытию потенциала.

Лично для меня внутренняя свобода уже давно перестала быть таинственным явлением. Всю свою сознательную жизнь я стремился к ней, изучал, искал способы ее

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

достижения. Все началось с осознания, что я сам стал узником внутренней тюрьмы. Я понял это в четырнадцать лет.

С десяти лет я не мог жить, как мои сверстники. Больницы стали для меня вторым домом. Мне казалось, что я какой-то неправильный — слабый и беспомощный. Я думал, что буду таким всю жизнь. Подобные мысли разъедали меня изнутри. И только спустя четыре года я понял, что мои болезни не случайны. Жизнь бросила мне вызов, решила проверить на прочность. Это осознание дало мне силы бороться, и я начал сам строить свою жизнь.

С тех пор я двигаюсь вперед без остановок. Было сделано гигантское количество ошибок и получен колоссальный опыт по достижению самых разных целей. И на этом пути я узнал, что работает, а что — нет. Я проверял существующие методы и свои находки, сначала работая продавцом, а затем — тренером по продажам. Оказалось, что у меня хорошо получается вести людей к желаемым результатам и целям.

Все, что я имею в жизни, досталось мне потом и кровью. Я раз за разом наступал на грабли, которые расшибали мне лоб. Я разочаровывался и в самом себе, и в окружающем мире. Но трудности меня не останавливали, — напротив, они двигали меня вперед, побуждали разобраться в себе и достичь желаемого. Именно это позволило мне обрести внутреннюю свободу. А кроме того — сделало по-настоящему счастливым.

Поэтому, дорогие читатели, прошу вас не спешить, пробега глазами страницы. Читайте эту книгу внимательно, закрепляйте все полученные знания упражнениями. А мы будем помогать вам всеми силами!

В конце каждой главы предложены упражнения. На нашем видеоканале¹ вы можете посмотреть примеры их выполнения. Не переходите к следующей главе, пока

¹ <http://www.youtube.com/user/Salestrening> — Здесь и далее прим. авт.

не поймете, что хорошо поняли и закрепили прочитанный материал. Не жалейте себя и своих сил, выкладывайтесь на все сто. Достижение внутренней свободы возможно только таким путем!

* * *

Воспользуюсь случаем и скажу несколько слов благодарности.

Спасибо моему партнеру, коллеге и учителю Сергею Филиппову за веру в меня и полную перестройку моего мышления.

Спасибо папе и маме за то, что приучили меня познавать мир.

Спасибо моим близким друзьям: Сергею, Кириллу и Паше. Вы очень помогли мне в тяжелое время. Благодаря вам я выстоял и снова поверил в себя.

Спасибо Льву В. и Владимиру М. Вы освобождали меня, когда это было действительно нужно.

Спасибо Александру. Ты — живой и настоящий!

Спасибо всем, кто верит в меня и поддерживает все эти годы. Всем, кто был рядом, кто помог мне в работе над этой книгой, кого я люблю и кто отвечает мне взаимностью.

Спасибо всем, кто меня ненавидит и кому я не нравлюсь. Всем, кто когда-то меня предал и поступил не так, как я ожидал. Вы позволили мне увидеть мир таким, какой он есть.

Спасибо вам, дорогие читатели, за внимание и интерес. Я верю, что книга откроет перед вами новые горизонты и покажет лучшую сторону человеческой жизни.

Давайте начнем!

Глава 1

ВНУТРЕННЯЯ ТЮРЬМА

В одно окно смотрели двое.
Один увидел дождь и грязь.
Другой — листвы зеленой вязь,
Весну и небо голубое.
В одно окно смотрели двое...

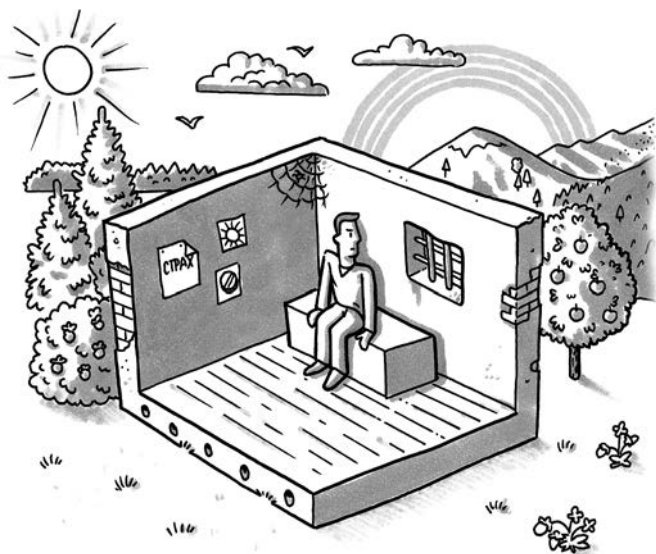
Омар Хайям

История от Антона Мироненко

Санкт-Петербург, Арсенальная набережная, дом 7. По этому адресу располагается известная тюрьма «Кресты». Со стороны она напоминает обычную промзону, каких в Питере немало. Несколько лет назад я побывал в «Крестах» на экскурсии. То, что я тогда увидел, не идет ни в какое сравнение с тем образом тюрьмы, который создается при просмотре телевизора («Кресты» порой мелькают в передачах и сериалах). Было достаточно один раз зайти внутрь, чтобы ощутить невероятную тревогу и ужас. А потом эти чувства уносишь оттуда с собой.

Мне сложно описать все увиденное. Не исключено, что такая же давящая атмосфера — во всех тюрьмах России, и страшно представить, как тысячи людей живут подобным образом изо дня в день. И невероятно, что очень часто заключенные умудряются не терять надежды.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)



Что я увидел и почувствовал в тюрьме?

Все сделано так, чтобы сломать тебя. Решетки на окнах. Обшарпанные стены болезненно желтого и зеленого цветов. Замкнутое пространство. Отсутствие солнечного света. Как будто в ад попал! Смотришь сквозь решетки и чувствуешь страх, а еще — равнодушие. Люди изгнали тебя. Ты никому не нужен, всем наплевать, что с тобой будет.

В тюрьме иначе воспринимается течение времени. Я был на двухчасовой экскурсии, а казалось, будто прошла целая вечность. Помнится, в юности мы с друзьями как-то играли в игру, суть которой — просидеть в замкнутом пространстве как можно дольше. Плотнo зашториваются все окна. Выключаются компьютеры, телевизоры, телефоны. Прячутся часы. Вместо электрического света зажигаются свечи. Мы пили, играли в карты, разговаривали... Потом начали ссориться. И с каждым разом — все сильнее. В конце концов мы не выдержали и решили закончить этот глупый эксперимент. Самый первый вопрос, который стал волновать нас

после выхода на улицу: сколько же времени прошло? Оказалось, что мы впятером прожили в таких условиях около трех дней. Ощущение после было необычное — мир пугал...

В завершение экскурсии в Крестах я испытал нечто подобное, только намного сильнее. Замкнутое пространство и строгий распорядок дня влияют на ощущение времени. От этого можно запросто сойти с ума...

В тюрьме отсутствует личное пространство. Нельзя побыть одному. Даже в туалет не сходить самому по себе. Вы и сами знаете, как бывает важно побыть наедине с собой. В тюрьме постоянно ощущаешь, что за тобой наблюдают. Будто ты находишься под прицелом ока Саурана из «Властелина колец». Это держит в напряжении и сильном стрессе. Сокамерники, надзиратели, оперативники, следователи... В тюрьме нет тишины. Все время какие-то суетливые звуки — разговоры, стук чашек для еды, храп, шаги. Кажется, будто тебе в спину постоянно дышит опасность. Невозможно расслабиться ни на минуту. Остается только принять происходящее и как-то жить...

Стены тюрьмы пропитаны тоской, предательством, печалью, злобой, страхом. Эти стены видели ужасные сцены человеческого падения. Эти стены не защищают, а с невероятной силой давят. Они будто смотрят на тебя, а ты смотришь на них. Они кричат: «Это только начало! Дальше будет ад!»

Казалось бы, очень странное начало для книги о том, как жить яркой и насыщенной жизнью! При чем тут вообще тюрьма?

Дело в том, что миллионы людей живут в подобной тюрьме всю жизнь по собственному желанию. День за днем, месяц за месяцем, год за годом. Они сами тщательно ее выстроили. Добровольно заточили себя в нее и довольствуются соседством с сокамерниками по имени страх, тревога, вина, стыд, обида, жалость, зависть, гнев, ущербность. Каждый день они мучаются, все глубже погружаясь в депрессию. Некоторым удается сделать вид,

что этих сокамерников не существует. Большинство же предпочитает думать, что нет и самой тюрьмы. Нужны примеры? Пожалуйста!

...Бизнесмен связан своим делом по рукам и ногам, постоянно жалуется на нехватку времени. Он считает, что, если уедет в отпуск, бизнес рухнет, и все в жизни делает ради процветания своего дела. Деньги есть, но они уже не приносят никакой радости. В душе бизнесмена появляется пугающая пустота. Он тревожится за будущее компании и сотрудников, обижается на родных и близких за то, что они не ценят принесенную им жертву, завидует более успешным конкурентам, винит себя за то, что уделяет семье слишком мало времени... Иногда он находит спасение в наркотиках или алкоголе. Все ради того, чтобы хоть ненадолго сбежать от реальности. А как только он немного приходит в себя, то снова возвращается в привычную тюрьму.

...Менеджер по продажам работает из-за страха не выполнить план. Когда один из авторов этой книги был менеджером по продажам в крупной компании, то и сам чувствовал этот непрекращающийся гнет. Когда стал корпоративным тренером, то своими глазами видел, как этот страх буквально убивает коллег и учеников. В глазах такого человека нет ни огонька, ни радости — только страх быть уволенным, выкинутым на улицу. Постоянная тревога: купит ли клиент? Постоянное чувство вины: товар не настолько хорош, как приходится говорить покупателям. Обида за премию, которую «зажал» шеф.

...Муж и жена живут вместе только ради детей. Создавая иллюзию полноценной семьи для ребенка, они невольно погружают его в атмосферу ненависти. Да, они ненавидят друг друга, и это не только травмирует маленького человечка, но и искажает его представление о семейной жизни. Дети гораздо острее ощущают климат в семье. Вырастая, они становятся холодными и закрытыми — заключенными в кандалах разрушающих стереотипов.

...Девушка бросает парня и уходит к другому. Теперь он злит на всех женщин мира, ругает их на чем свет стоит. Со временем боль утихает, но злость остается. Вместо того чтобы сделать выводы и строить отношения по-новому, парень сидит в тюрьме обиды и разочарования.

...Молодой человек бросает девушку после первого секса. Девушка делает выводы о природе всех мужчин, обобщает и закрывается в тюрьме собственного комфортного пространства. И даже выстраивая новые отношения, она постоянно чувствует рядом надзирателя по имени тревога, который шепчет: «Этот парень тебя тоже обязательно бросит». Девушка боится боли и предпочитает оставаться в одиночестве.

...Начинающий специалист приходит на новую работу и боится выглядеть глупо. Он думает, что за ним постоянно наблюдают. Он боится спросить о чем-то, боится ошибиться и непроизвольно совершает множество промахов. Он перестает верить в себя. Судья по имени вина выносит ему приговор: «Ты никчемный». Подсудимый молча кивает в ответ и покорно садится в тюрьму самобичевания.

Внутренних тюрем много. Это только лишь несколько ярких примеров. Другие есть на нашем сайте (www.life-code.ru). Рекомендуем заглянуть и посмотреть, не живете ли вы в одной из таких тюрем.

Вы довольны своей жизнью? Нет? Страдаете от нехватки денег? Или недостатка любви? Может быть, вам кажется, что вы упускаете что-то важное? Или даже — самое главное? Вы никак не можете понять, что это, но с каждым днем все острее чувствуете, как проходят ваши лучшие годы?

Подобное беспокойство опустошает.

Скорее всего, в вашей жизни все не так уж и плохо. Есть работа, деньги, близкие отношения. Однако ощущение, что вы живете не своей жизнью, всегда с вами. Вы заикливайтесь на своих недостатках. Ругаете себя и всех вокруг.

Когда у вас заканчиваются силы страдать эмоционально, вы просто впадаете в режим спячки. Вы становитесь равнодушны ко всему — к своей жизни в первую очередь. Вы прячетесь от полноценной жизни и логично это себе объясняете. Даже сейчас, читая эти строки, вы оправдываете свою тюрьму и сокамерников. Может быть, ссылаетесь на свою нелегкую долю. И наверняка боитесь изменений!

Если сейчас вам хочется отбросить эту книгу в сторону и сказать, что все это не заслуживает вашего внимания, это значит, что в камеру, в которой царит полный мрак, проник лучик света полноценной жизни. Он слепит вас, и вам хочется зажмуриться и снова оказаться в темноте. Но этот лучик осветит уголки камеры, и тогда вы увидите, где находитесь. Это будет озарение, инсайт — именно то, что нужно узнику любой тюрьмы. Ничего не бойтесь. Самое интересное и важное приключение в вашей жизни только начинается!

Сценарии несвободы

Самое удивительное, что все люди, которые заключили себя в тюрьму, могут освободиться в любую минуту. Но не делают этого. Как думаете, почему? Может, они просто не понимают, что значит быть свободным? А вы сами знаете, что такое свобода? Почему к ней все стремятся? И почему она кажется недостижимой, как линия горизонта? Давайте посмотрим, какие определения свободы существуют.

Свобода — это идея, отражающая такое отношение субъекта к своим действиям, при котором он является их определяющей причиной и они непосредственно не обусловлены природными, социальными и межличностно-коммуникативными и индивидуально родовыми факторами.

«Википедия»

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Вы что-нибудь поняли из этой формулировки?

Свобода — отсутствие каких-либо ограничений, стеснений.

Словарь Ожегова

Неплохой вариант. Только не стоит забывать, что рациональные ограничения часто спасают нашу жизнь. Иначе можно и с крыши прыгнуть, думая, что обретаешь свободу. До того момента, пока не разобьешься насмерть.

Свобода — способность человека действовать в соответствии со своими интересами и целями, опираясь на познание объективной необходимости.

Энциклопедия марксизма

Можно привести десятки определений, сформулированных разными философами, психологами, историками, лингвистами. Все они верны в своем контексте. Для этой книги мы придумали такое определение этому понятию: **свобода — это ощущение полной гармонии с миром, принятие себя и реализация своих настоящих желаний.**

Именно *настоящих* желаний! Многие люди не могут понять и реализовать свои настоящие желания. Давайте посмотрим, как это проявляется в жизни, например, бизнесмена. Часто мы наблюдаем такие сценарии на курсе «Отсутствие вкуса и яркости к жизни»¹.

Возьмем стандартную историю, как люди становятся бизнесменами. 90% тех, кто открывает свое дело, занимаются этим по материальным соображениям. «Мне нужно много-много денег. Миллионы, миллиарды, чтобы весь мир был моим!» — думают они и все делают только ради денег. И что происходит дальше? Тут есть два варианта развития событий, два сценария. Давайте рассмотрим оба.

¹ См.: <http://life-code.ru>

В первом случае человеку удастся хорошо зарабатывать, потому что все свое время он отдает бизнесу. Дело развивается, счета в банках растут. Все отлично, кроме одного: жизнь постепенно теряет смысл. Каждый новый день похож на предыдущий: дом — работа, работа — дом. Наш герой дрейфует, как корабль без парусов. Каждое привычное действие вносит в его жизнь негатив. С понедельника по пятницу — текучка, пятница и суббота — недолгий уход в другую реальность в виде алкоголя (или даже наркотиков), воскресенье — похмелье.

Когда ко всему этому прибавляется ответственность за семью, то выбраться из этой ямы кажется невозможным. «Надо же семью кормить! Я должен! Все вроде нормально. Вот проблемы решу и попробую освоить новое, интересное для себя направление бизнеса. Пока нет на это времени», — говорит себе такой человек. Но время не щадит, и ближе к сорока годам начинается глубокий личностный кризис. Скучная работа, нелюбимая жена, вечная депрессия...

Внутренний монолог нашего героя звучит примерно так: «Как быть дальше? Что делать? Может, уволить этих продажников к чертовой матери? Ни хрена ведь не продают. Ах да! Завтра же за аренду платить — срок подходит! Еще нужно деньги вынуть, чтобы сделать платеж по ипотеке. Не забыть бы в банк сгонять! Хорошо, что хоть через два месяца в Турцию едем... Эх, только бы не подвели эти уроды-клиенты, иначе в отпуск не на что будет ехать. Катька тогда такую истерику закатит, хрен разгребешь! Блин, вот почему я один все разруливаю? Этим снабженцам только зарплату подавай — просто за то, что просят штаны на рабочем месте. Что делать? Как найти выходы на новых клиентов? Выручка сильно упала в этом квартале!»

Вдруг звонок жены:

— Коля, не забудь забрать ребенка из детсада, у меня маникюр сегодня!

«Блин, еще Сашку забирать! Черт побери! Сегодня же с Толиком и Женькой договаривались встретиться. У них какая-то тема ко мне есть. Придется отменять! Почему она не может это сделать сама? У меня задница на работе, а у нее маникюр, видите ли!»

О каких достижениях и желаниях может идти речь в такой ситуации? Раньше получалось ставить настоящие цели! Хотелось новых открытий, быстрого взлета к успеху. Хотелось быть чемпионом. А что теперь? Рутинная заела окончательно. Настоящие цели больше не ставятся, мышление целиком погружено в текучку, человек привыкает обвинять мир в несправедливости. Тут не до целей...

Если у бизнесмена нет семьи, то, когда он начинает много зарабатывать, его жизнь, как правило, подчиняется следующему закону: чем выше поднимаешься, тем более одиноким становишься. У этого одиночества могут быть разные причины: зависть подчиненных и близких, лицемерие, ожидание предательства. Бизнесмен защищается и никого к себе не подпускает. В итоге друзей нет, личной жизни нет, семьи тоже нет. Домой не тянет — там тоска. От работы хочется отдохнуть, но как, где и с кем? Его ценности никто не разделяет, многие считают его упертым трудоголиком. Он попадает в тюрьму одиночества и тоски...

Рассмотрим второй сценарий. В бизнесе наш герой терпит неудачу. Начинается спектакль под названием «Они виноваты, а я сделал все, что мог». За свою жизнь мы видели множество компаний изнутри и убедились, что бизнес — на 100% отражение личности собственника. Если собственник внутренне скован и не ведет свою команду вперед, то его компания буксует на определенном этапе развития, а значит — медленно умирает. Запомните: если вы не идете вперед, то непременно движетесь назад.

Если собственник ставит во главу угла деньги, то это отражается на каждом сотруднике. Менеджеры по продажам неосознанно копируют поведение владельца

компаний. Они не продают, а «впаривают». Их задача — не помочь клиенту в реализации его целей и решении проблем, а по-быстрому «срубить» денег. Разумеется, все это маскируется под громкими заявлениями вроде «У нас самый качественный продукт и сервис!», «Все для клиента» и т.п. Только клиенты — не дураки: они чувствуют потребительское отношение к себе и поэтому ничего не покупают. Итог — выручки нет, бизнес стремится к банкротству.



Принцип «мертвой спирали»

Оба сценария развиваются по принципу «мертвой спирали», как мы это называем. Состоит он в следующем. Каждое действие человека приводит к опустошению или приносит очередную порцию негатива. Все эти действия становятся витками постепенно сужающейся спирали, в центре которой — глубочайшая депрессия и абсолютное бессилие.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

В первом случае «мертвая спираль» заключается в том, что ни работа, ни семья не приносят бизнесмену радости. Ничто происходящее не вызывает позитивных эмоций — только раздражение. Остановить движение по спирали человек не может, так как личные обязательства и чувство долга подчинили его себе.

Во втором случае «мертвая спираль» выглядит иначе. Вот несколько вариантов ее развития:

1. Собственник бизнеса культивирует в компании принцип «Стриги деньги с клиентов и делай это как можно быстрее». Для него самого важны только поступления на счет компании. Сотрудники ведут себя точно таким же образом. Клиентам это не особенно нравится: они не доверяют компании и ее сотрудникам, поэтому ничего не покупают. Деньги не идут. Бизнес разваливается.
2. Собственник боится принимать ответственные решения. Сотрудники видят это и начинают им манипулировать. Например, так: «Вот раньше система мотивации была шикарной», «Были времена лучше — не то что сейчас!», «Если этого не будет, я уволюсь». В компании наступает хаос. Бизнес буксует из-за страхов собственника сделать шаг вперед. Все сильнее чувствуется давление рынка. Постепенно бизнес начинает разваливаться.
3. Собственник боится уронить свой авторитет. Преувеличивая важность оценки себя персоналом, собственник начинает делать все, чтобы о нем хорошо думали. Сотрудники чувствуют эту болевую точку руководителя и начинают на нее давить. Бизнесмен не в силах это остановить, поэтому сотрудники ему откровенно хамят. Не исключены воровство и откаты. Выручка минимальна. Компания работает в ноль. Собственник устает от постоянного напряжения внутри и давления снаружи. Бизнес рушится.

Вот так мысли определяют реальность. Только откуда брать силы на восстановление после таких потрясений? Наверняка некоторые из вас скажут на это: «Полная ерунда! Берешь и делаешь! Как иначе? Жизнь — она такая. Что теперь, бизнесом не заниматься? Лучше мало зарабатывать? И вообще, при чем тут внутренняя свобода?»

Ответим так: конечно, можно просто брать и делать, но делать можно по-разному — с мучением или с радостью. Тогда и результаты будут отличаться.

Начало перемен

Что же нужно делать, как действовать, чтобы жизнь стала насыщенной и яркой? Как выпустить себя на волю и начать жить по-настоящему? Именно этому посвящена книга «Свободен!». Слово за словом, упражнение за упражнением, шаг за шагом вы пройдете этот нелегкий путь к своему счастью. И прежде, чем отправиться в этот путь, мы хотим с вами кое о чем договориться.

Внимательно наблюдайте за тем, что с вами происходит. Осознанное отношение к себе и своей жизни — первый шаг к решению многих проблем. Считаете, что и так все про себя знаете? Ошибаетесь! С помощью этой книги вы найдете скрытые грани своей личности, о которых и не подозреваете. Вы поймете настоящие причины своих проблем.

Обязательно выполняйте все упражнения, которые приведены в конце каждой главы. В противном случае не ждите никаких изменений. Не готовы действовать? Просто отложите эту книгу или подарите ее кому-нибудь. Не тратьте понапрасну свое время!

Мы будем признательны, если вы пришлете видео с процессом выполнения упражнений и отзывами на ящик kodzhizni@gmail.com. Приятные бонусы и подарки от нас гарантированы!

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Не ждите моментальных результатов! Чудес не бывает. Работа над собой должна быть кропотливой и регулярной. Все победы в жизни начинаются с побед над самим собой! Только так можно стать внутренне свободным. Свободу невозможно купить ни за какие деньги, ее нельзя получить просто так.

Устали зависеть от негативных оценок окружающих? Измучились в погоне за призрачными целями? Жалеете о времени, растроченном впустую?

Давайте, наконец, менять свой мир в лучшую сторону. Пусть в нем будет больше счастья, радости и ярких красок! Давайте сделаем это!

Глава 2

КАК ОСВОБОДИТЬСЯ ИЗ ВНУТРЕННЕЙ ТЮРЬМЫ

Откуда в тебе эти достоинства?
Как произошло, что твое сердце
Не переполнено
Гневом и отчаянием,
Толкающими кого-то
На убийство своих детей?
Ты действительно сильно от него отличаешься?
Пройди по следам своих благодеяний
До их источника.
Там — Бог.
Рам Цзы. Нет пути для «духовно продвинутых»

История от Антона Мироненко

Португалия. Курорт Назаре.

Я очень устал после утреннего перелета. Хотелось искупаться и освежиться в такой манящей Атлантике. Давно не видел океана — больше полугода. Хотелось поскорее отдаться водной стихии. Но не тут-то было! Волны были очень большие. Сначала плавал у берега, побаивался. Потом подумал: «Да ну его! Пойду вперед, дальше!» Лег на дно, чтобы волна накатила.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Дальше произошло то, что перевернуло мою жизнь. Внезапно накатила огромная волна около двух с половиной метров высотой. Меня накрыло и потащило прочь от берега. Внутри все съежилось, в голове вертелась только одна мысль: «Доигрался!»

Волна страха накрыла меня вместе с морской волной. Но тут мне удалось нащупать дно! С невероятной силой я оттолкнулся правой ногой. К моему счастью, следующая волна оказалась не настолько большой, иначе я бы захлебнулся.

Я быстро добежал до берега и упал на песок. Мой друг ничего не заметил. Меня начало лихорадить. Никогда еще я не был так близок к смерти!

Этот случай помог мне понять: **совсем небольшое усилие способно кардинально изменить жизнь**. Более подробно об этом рассказывается в следующем видеоролике (ниже QR-код и ссылка):



<https://youtu.be/YkHZXu2vYVI>

Если все так просто, то что нам мешает?

Мы привыкли все усложнять, а ведь мир подчиняется простым законам. Например, один из них гласит: **что хочешь, то и будет**.

Одни предпочитают не верить в силу этого закона, другие — верят, но не знают, как им пользоваться. Третьи пытаются жить, следуя ему, и каждый день делают небольшие шаги к своей цели. Кто-то продолжает все усложнять и сомневаться в своих действиях. А есть и такой закон: **если нет желаемых результатов, пора что-то менять**. И делать это необходимо поскорее (если результаты вам

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

действительно важны). Иначе вы просто попусту тратите свое время и силы.

Если же результаты вам действительно важны... Внимательно прочитайте следующую фразу: **ваше счастье зависит только от веры в себя и свое будущее. Точка.**

Что такое вера в будущее? Что такое вера вообще? Хороший ответ на этот вопрос дан в Библии: «Вера же есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом» (Новый Завет, Евр. 11:1).

Понимаете? Во что вы верите, то и получите! Только это должна быть искренняя вера, настоящая, от всей души. Только в этом случае внутренний голос без капли сомнения будет говорить вам: «Ты точно это получишь!»



Если верите, что вы на все способны, то не найдется дела, которое будет вам не под силу. Если верите, что Бог вам даст все необходимое, так и будет. Если верите в свою победу, то непременно победите.

Примеров этому можно привести множество.

Александр Македонский искренне верил, что он избранный и великий полководец. Ему верили войска, и он всегда побеждал.

Александр Суворов верил, что ему предначертано стать военным, хотя имел не очень-то хорошее здоровье. Он прошел все ступени военной карьеры, стал генералиссимусом и не проиграл ни одного сражения.

Стивен Кинг отправил свою первую книгу в несколько издательств, и от каждого получил отказ. Несмотря на это он верил, что рано или поздно добьется успеха. Сейчас его произведения есть в книжных магазинах по всему миру.

Все очень просто: ваше счастье зависит только от веры в себя и свое будущее!

Вера в себя

Давайте разберемся, почему многие не добиваются своих целей, несмотря на активные усилия.

Рассмотрим пример с тренингом по продажам. Представьте, что компания заказала тренинг для своих продавцов. Менеджер его прошел, он воодушевлен и готов применять полученные знания. Вот-вот всех «порвет»! Звонит клиентам, общается, что-то делает. Проходит некоторое время, но ничего не меняется. Результатов нет.

Когда такое случается, руководство компании начинает винить в отсутствии результатов тренера. Но если провести аттестацию, то обнаруживается следующее: большая часть участников тренинга скатилась на уровень, который у них был до обучения. Спрашиваешь у менеджера: «Почему вы не продаете, как показывали на тренинге?» А он

отвечает: «Эти методики не работают! Я пробовал раз десять, и все десять раз клиенты говорили “нет”».

Тогда предлагаешь продемонстрировать приемы в ролевой игре прямо сейчас. Менеджер начинает показывать, как он использует инструменты, и сразу становится понятно, почему у него ничего не получается.

Причина неудачи заключается в его внутреннем настрое: он не верит! Не верит в себя, не верит в товар, который предлагает клиентам, не верит в компанию, на которую работает. Это видно по его поведению. Менеджер разговаривает с клиентом отстраненно, словно читает новостную сводку. Или переполнен негативными эмоциями, что отталкивает от него окружающих. А может, он попробовал методику один раз, получил отказ, тут же в ней разочаровался и перестал использовать. Какой тут может быть рост показателей?

Вы бы поверили, что друг рад вас видеть, если бы он сказал об этом без улыбки, с мрачным видом? Вот то-то и оно! Вера в свой товар, свою компанию и себя самого, вера в то, что клиент — твой друг и ты хочешь ему искренне помочь, а не «впарить» ненужное, сказывается на настрое продавца и его отношении к делу. Без веры ничего не продашь! Разве только по счастливой случайности, когда покупателю товар изначально нравится и он протягивает деньги, как бы вы себя ни вели.

Приведем еще один пример — визит к психологу. Представьте, что у вас какая-то психологическая проблема и вы хотите ее решить. Вы идете к психологу. Душевно с ним говорите и расстаетесь с ощущением, что познали дзен. Но проходит месяц, а проблема никуда не делась — она снова начинает вас тревожить. Ничего не изменилось. И вы снова собираетесь к психологу...

Вы думаете, проблемы так решаются? Конечно же, нет! Ведь ничего не происходит, есть только видимость каких-то перемен. Говорить мало — нужно действовать! Но не просто действовать, а действовать с нужным

настроим. Только в этом случае вы добьетесь желаемых результатов.

Итак, для того, чтобы работа над собой была эффективной и по ее итогам вы получили желаемый результат, нужно делать следующее:

- проводить внутреннюю работу над собой на трех уровнях: убеждения, эмоции, инстинкты;
- закреплять внутреннюю работу реальными делами;
- работать над собой с учетом схемы «Главный секрет успеха человека» (она эффективна всегда и везде):



Не читайте книгу дальше, пока не вникнете в самую суть указанной схемы. Справиться с этим вам помогут примеры, приведенные ниже.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Допустим, молодой человек подходит к девушке на улице с целью познакомиться. Но настроен он при этом не особенно позитивно. В его голове вертится множество негативных мыслей: «Я боюсь! Вдруг она мне откажет?! На улице знакомиться неприлично! У нее столько парней и поклонников. Зачем я ей нужен? Черт, она еще и торопится, похоже! А что я ей скажу?»

В результате парень действует не слишком уверенно. Его движения нервны и суетливы, голос слегка подрагивает, на лице написаны страх, волнение и тревога.

Природное чутье скажет девушке про такого молодого человека: «Опасен» или «Слабак». Интуиция гораздо сильнее влияет на наши действия, чем мы привыкли думать. Знаете ли вы, что впечатление о незнакомом человеке формируется в течение пяти секунд после начала общения? Поэтому так важно произвести выгодное впечатление при первой же встрече.

Но вернемся к нашим молодым людям. Девушка в ответ на поползновения молодого человека стремится убежать от опасности. Либо же вообще не реагирует и идет дальше. А может быть, говорит: «Я на улице не знакомлюсь» или «У меня есть молодой человек».

Другой пример. Бизнесмен едет на важные переговоры с крупным клиентом. Задача — заключить договор на поставку очень большой партии товара. Нужно успешно продать продукцию своей компании.

Но настроен он опять же не слишком позитивно. По дороге на встречу прокручивает в голове разные невеселые мысли: «А вдруг клиент не согласится? Что же делать тогда? Кажется, мои аргументы могут оказаться не очень-то убедительными. Черт! Я еще и рубашку не погладил. Вдруг он подумает, что я неряха? Тем более там ребята опытные будут!»

На лице бизнесмена написаны страх, волнение и тревога. Движения нервные и суетливые. Этому человеку на все его слова и действия нужна положительная