

# СТАВЬ ЦЕЛИ!

И Ц Х А К П И Н Т О С Е В И Ч

найти свою цель  
и достичь ее за 1 год

# Ставь Цели!

Автор: Ицхак Пинтосевич

Эта книга поможет КАЖДОМУ ЧЕЛОВЕКУ найти СВОЮ ЦЕЛЬ на ближайшие 12 месяцев. Если у вас есть цель – эта книга поможет убрать сомнения и даст дополнительные ресурсы для ее достижения.

Книга включает биографии Стива Джобса и Билла Гейтса.

ФИО владельца книги-тренинга

---

Слава Б-гу, это уже шестая книга, которую я написал. С каждой книгой писать все легче и легче. И все больше понятно, кого за это благодарить. В первую очередь моих дорогих родителей за то, что вложили в меня прекрасные «программы», которые позволяют мне писать книги, и родителей моей жены, которые воспитали ее в понимании, что муж должен работать, а жена должна воспитывать детей, – наши «программы» в этом совпадают.

Также я благодарю всех сотрудников компании Isaac Pintosevich Systems, которые вместе со мной создают лучшие обучающие программы, помогающие тысячам людей улучшить свою жизнь.

И самая большая благодарность тебе, дорогой читатель, за то, что даешь мне возможность помочь тебе сделать жизнь лучше и изменить мир

Координатор проекта: О.Иванова

Иллюстратор: А.Войтенко

Редактор:

Дизайн обложки: А.Панасюк

**«Агенция «Айпио»,**

01103, Україна, м. Київ, вул. Кіквідзе, буд.13-В, оф.16, тел 044-233-78-02.

Отпечатано в типографии **“ВТС ПРИНТ”**,

Київ, ул. Выборгская, 84, тел. (044) 227 78 18.

Свидетельство про внесение в Государственный реестр

субъектов издательской деятельности ДКН№4541 от 14.05.2013

2014г.

# Оглавление

<b>ВСТУПЛЕНИЕ</b> .....	6
Почему необходима Цель?.....	6
Обо мне.....	7
Как пользоваться книгой.....	13
<b>СИСТЕМА + ПЛЮС</b> .....	16
<b>ПОДГОТОВКА К ПОСТАНОВКЕ ЦЕЛИ</b> .....	22
Упражнения из книги «Действуй! 10 Заповедей Успеха».....	22
ПОЧЕМУ ВАЖНО СТАВИТЬ ЦЕЛИ.....	22
ФОРМУЛА м100%М.....	25
Упражнение на жизненную Цель №1.....	28
Упражнение №2.....	29
Упражнение №3.....	32
Упражнение №4.....	35
Упражнение №5.....	35
Упражнение №6.....	36
Упражнение №7.....	38
Упражнение №8.....	45
ПОРЯДОК ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ.....	49
СУПЕРЦЕЛЬ.....	50
Колесо Жизни.....	51
<b>СОВЕТЫ-УПРАЖНЕНИЯ</b> .....	57
Как получать от жизни МНОГО?.....	57
Как найти гениальную бизнес-идею?.....	58
Биография Стива Джобса.....	59
Как найти свою нишу в бизнесе?.....	75
Биография Билла Гейтса.....	77
Как создать себе Миссию.....	91
Как найти призвание.....	96
Письмо себе.....	97
<b>ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ</b> .....	100
Уникальность моего подхода по постановке Целей.....	100
К.О.Н.Э.Ц.....	102
СИСТЕМА «ЧЕЛОВЕК».....	109
Техника «Образ-Цель».....	124
<b>ОБРАЗ ЦЕЛЬ</b> .....	127

Рекламный ролик твоего будущего, в котором ты в главной роли и ты достиг своей Цели! .....	127
<b>КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ .....</b>	<b>132</b>
Страх неудачи .....	133
Страх осуждения .....	134
Страх, что это не твоя цель и ты можешь потерять время и усилия. ....	135
Лень .....	135
«Таксисты» (люди вокруг, которые имеют свои цели и ты нужен им для помощи) .....	137
Проблемы .....	137
Другие цели и желания .....	138

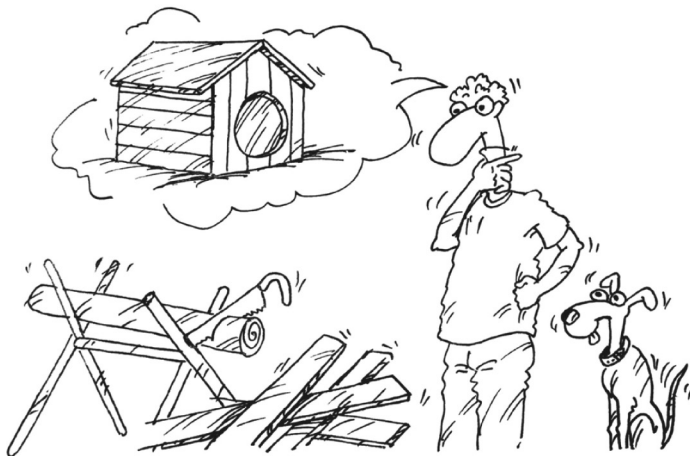
# Вступление

## Почему необходима Цель?

Работа по написанию этой книги доставляет мне огромную радость. Ведь с каждой буквой, которая появляется на мониторе, я приближаюсь к своей цели. Я выполняю свою МИССИЮ, и это дает мне ощущение полноты жизни и счастья. Это же ощущение я хочу передать тебе, дорогой читатель. Это самое ценное, что может быть у человека. Жить целенаправленной, полной жизнью.

Когда-то Николай Островский сказал: «Жизнь надо прожить так, чтобы потом не было мучительно больно, за БЕСЦЕЛЬНО прожитые годы». Благодаря этой книге тебе не будет «мучительно больно» в конце жизни.

Робин Шарма, один из самых выдающихся исследователей лидерства, сказал: «Цель Жизни – это Жизнь с Целью».



Стивен Кови, один из моих главных Учителей, среди семи навыков высокоэффективных людей именно навык «Начинайте, представляя конечную цель» ставит на второе место.

Есть два способа существования: или целенаправленное, осознанное движение... или хаос и бесцельное реагирование на внешние факторы. К сожалению, в программе средней школы и в большинстве семей отсутствует обучение этому сверхважному навыку счастливой и эффективной жизни. Эта книга-тренинг полностью восполняет этот пробел. В ней ты найдешь АБСОЛЮТНО ВСЕ, что необходимо для постановки цели.

Я хочу дать тебе «инструменты» для целенаправленной, гармоничной жизни.

## Обо мне

Когда я хочу чему-то научиться у человека, первым делом я изучаю его жизнь. К каким результатам его привело то знание, которому он собирается меня обучить? Так как я занимаюсь системным развитием личности и бизнеса, могу сказать абсолютно точно: человек – это цельная система, и учиться можно только у тех людей, гармоничная жизнь и результаты которых являются доказательством правильности их знаний.

“

\*\*\*

*Однажды Алиса подошла к развилке дорог и увидела Чеширского Кота.*

*- Скажите, пожалуйста, какую дорогу мне выбрать? - спросила она.*

*- А куда ты хочешь попасть? - ответил Кот вопросом на вопрос.*

*- Не знаю, - призналась Алиса.*

*- Тогда все равно куда идти, - изрек Кот.*

**Льюис Кэрролл «Алиса в Стране Чудес».**

”



Я написал уже 5 различных книг. Поэтому смело могу называть себя профессиональным писателем. В каждой из книг есть моя краткая биография. Кроме того, в каждой книге я пишу о себе – о той части моего жизненного опыта, который дает мне фундамент для написания именно этой книги. В данной книге я рассказываю о том, как я сам достигал цели в своей жизни.

Моя первая и самая главная книга – «Действуй! 10 Заповедей Успеха». Эта книга необходима тебе для достижения тех целей, которые ты поставишь себе в этой книге. Эта книга-тренинг – главное из того, что я написал. Она уже помогла сотням тысяч людей улучшить свою жизнь, поможет и тебе.

Итак, я автор книг по системному развитию личности и бизнеса. Хотя, когда я заканчивал спортивный интернат, у моих родителей были сомнения по поводу того, умею ли я писать вообще.

Вот уже почти 40 лет я изучаю жизнь во всех ее проявлениях. До 22 лет я был профессиональным спортсменом. Уже в 10 лет я знал свою мечту, цель, миссию... Все, что мне надо было – это стать олимпийским чемпионом и рекордсменом мира. Моя комната была обклеена фотографиями великих спортсменов, на которых я равнялся. Карл Льюис – 8-кратный олимпийский чемпион, со стены внушал мне уверенность, что я тоже смогу. Когда я первый раз в жизни старался произвести впечатление на девочку из моего же 5-го класса, я уже подробно излагал ей нашу будущую жизнь. В 16 лет я собирался выиграть Чемпионат СССР, а в 19 лет – Чемпионат мира. Женщины любят целеустремленных мужчин, которые точно знают, чего хотят в жизни. Дальше все было прекрасно... До 22 лет у меня была одна цель и одна мечта. В 22 года я понял, что не смогу ее достигнуть. В «минусе» у меня была несбывшаяся цель, но благодаря именно этой цели я стал:

1. Целеустремленным человеком.
2. Мастером спорта международного класса.
3. Призером Чемпионата мира по легкой атлетике.
4. Посетил практически все европейские страны.
5. Научился преодолевать любые сложности и много работать.

Эти достижения, навыки и опыт я смог перенести настремление к новой цели. Новой целью стало банальное и распространенное: «Стать миллионером к 30 годам». Используя полученные в спорте навыки, я устремился к этой цели. И в 24 года я вплотную к ней приблизился, а в 25 лет (1998 год, дефолт в России) полностью все потерял.

**Анекдот:**

У тебя есть два выбора в жизни: либо жить холостым и несчастным, либо жениться и хотеть умереть.

В «минусе» была недостигнутая цель, но благодаря этой цели я стал:

1. Бизнесменом с опытом международной торговли и производства.
2. Владельцем компании прямых продаж, с пониманием принципов этого бизнеса.
3. Владельцем сети магазинов с пониманием структуры этого бизнеса.
4. Я познакомился со своей женой.

Во время кризиса у многих людей происходит переоценка ценностей. Я потерял бизнес, и к этому добавился полный комплект дополнительных неприятностей во ВСЕХ сферах моей жизни. В этот момент я понял, что живу неправильно, что способы моего мышления и поведения привели меня к жизненному краху. Я взял ответственность за свой личный

кризис НА СЕБЯ. В этот момент я впервые обратился к Б-гу за помощью, и Он меня услышал.

Я решил начать жизнь сначала. В Торе рассказывается история о том, как Праотец Яаков убежал от своего брата Эйсав, который хотел его убить. Яакова настиг сын Эйсав, Элифаз. Он не хотел убивать своего дядю, но и послушаться отца он тоже не мог. Древнее предание рассказывает, что Яаков отдал ему все, что у него было, включая одежду, и сказал: «Бедный, как мертвый». У меня нет НИЧЕГО, и теперь только Б-г может мне помочь в моей жизни. Так Праотец Яаков начал свой путь сначала.

“

\*\*\*

*Будь безупречным. Я говорил тебе это уже двадцать раз. Быть безупречным означает раз и навсегда выяснить для себя, чего ты хочешь в жизни, и тем самым поддержать свою решимость достигнуть этого. А потом делать все от тебя зависящее и даже больше для того, чтобы воплотить в жизнь свое стремление. Если ты не решился ни на что, ты просто-напросто в суматохе играешь с жизнью в рулетку.*

**Карлос Кастанеда, антрополог, писатель**

”

Примерно то же самое произошло и со мной. Я переехал в Израиль, пришел в Ешиву и начал полностью с «нуля» строить себя. Я не думал о внешних целях. У меня появилась главная цель – СТАТЬ ЧЕЛОВЕКОМ.

Не «продуктом» влияния окружающих людей и СМИ, а именно ЧЕЛОВЕКОМ. Таким, каким Б-г хотел бы видеть меня. Ведь Он создал мир и запланировал, что в Его мире будет жить ЧЕЛОВЕК. Стать таким ЧЕЛОВЕКОМ и стало моей единственной целью и МИССИЕЙ.

С тех пор прошло уже 12 лет. Все это время я продолжаю развиваться в различных направлениях. Быть ЧЕЛОВЕКОМ – это значит РАЗВИВАТЬСЯ и РАСТИ. Достигнуть такую цель практически невозможно... Тот потенциал, который Б-г дал нам, практически БЕЗГРАНИЧЕН. Именно поэтому мне и нравится моя сегодняшняя цель и то, что мне не придется ее менять. Это огромное счастье – иметь такую цель, которую уже не придется менять. Цель пока не достигнута, но, как и с предыдущими целями, я уже очень многое приобрел:

1. Я религиозный человек. Я женат, и у меня трое детей, которые растут в постоянном служении Б-гу.
2. Я марафонец и каждый день занимаюсь физическим развитием.
3. Я написал 12 книг-тренингов о различных аспектах развития личности и бизнеса.
4. Я создал обучающую компанию Isaac Pintosevich Systems, тренинги которой посетили уже более 20 000 человек из 35 стран мира.
5. Я обучаю крупнейшие мировые корпорации, например, MasterCard, навыкам для достижения СВЕРХРЕЗУЛЬТАТОВ.
6. Я создал новое направление в прикладной психологии «Система+Плюс»™ и авторский подход в обучении коучингу «Новый Код Коучинга»™.
7. Ежедневно около 45 000 человек получают мою Вдохновляющую Рассылку с советом-упражнением, цитатой и анекдотом. Ты тоже можешь подписаться на эту рассылку на сайте [www.pintosevich.com](http://www.pintosevich.com) и получить дополнительный ресурс для РАЗВИТИЯ И РОСТА.

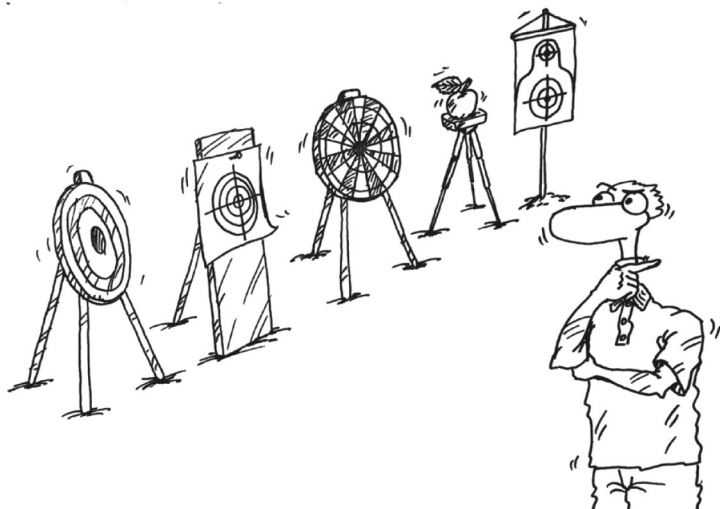
И это только несколько позитивных эффектов от того, что у меня появилась такая большая и важная цель. Благодаря моей цели и МИССИИ помогать людям появилась и эта книга.

Одним из главных «инструментов» развития и служения Б-гу является помощь людям. Так как я занимаюсь развитием, то и помощь моя заключается именно в этом. Я делюсь теми «инструментами» развития, которые проверяю на себе и вижу, что они РАБОТАЮТ.

Остальные важные для тебя вещи ты можешь узнать из Google и на моей странице в Facebook: <http://www.facebook.com/isaac.pintosevich.systems>

Удачи и Успехов тебе, дорогой читатель!  
Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**



## Как пользоваться книгой

Вначале прочти ее полностью. У тебя появится полное представление о моей системе постановки и достижения целей.

Затем начни выполнять **ВСЕ УПРАЖНЕНИЯ** из первой части «Подготовка к постановке Цели». В этой части я привожу 9 различных упражнений и 7 советов-упражнений. Очень важно выполнить **ВСЕ**. Это **ПОДГОТОВИТ** тебя к постановке цели на ближайшие 12 месяцев. После этого надо будет перейти ко второй части книги «Постановка Цели». В этой части тебе необходимо выбрать одну цель на ближайшие 12 месяцев.

После этого надо будет эту цель трансформировать, используя три главных техники из этой главы. Позже у тебя появится четкое понимание, что нужно делать в ближайшие 12 месяцев.

В третьей части я расскажу о том, что поможет тебе на твоём пути и что может тебе помешать, когда ты начнешь действовать.

Так как ты купил эту книгу, тебе важно как можно быстрее поставить цель. Поэтому работай ежедневно, и максимум через 10 дней у тебя появятся **ЦЕЛИ И МИССИЯ**. После этого ты станешь **САМЫМ СЧАСТЛИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ**. Тебе останется только **ДЕЙСТВОВАТЬ** для их достижения.

Большинство людей живут «автоматически», не зная, зачем они живут. Ты, в отличие от 99% окружающих тебя людей, **ВСЕГДА** будешь знать, что для тебя важно, а что не важно.

Любое твоё действие можно будет проверить на соответствие **ТВОЕЙ ЦЕЛИ**.

Для достижения твоей ЦЕЛИ советую использовать остальные мои «инструменты» для построения счастливой и гармоничной жизни. В первую очередь это книга «Действуй! 10 Заповедей Успеха». В этой книге-тренинге и 49 письмах-упражнениях собраны ВСЕ необходимые «инструменты» для построения успешной жизни. Всех нас обучали родители – каждый родитель был мастером в каких-то вещах и дилетантом в других. «Действуй! 10 Заповедей Успеха» – это советы от самых успешных «родителей» во всех областях жизни. Если бы мне в детстве попалась эта книга, я был бы самым УСПЕШНЫМ человеком в мире. А сейчас приходится постоянно переучивать себя и бороться с набором привычек и алгоритмов мышления, которые в меня вложили в Харькове в 80-е годы прошлого века. А перестраивать намного сложнее, чем строить заново.

“

\*\*\*

*Чтобы стать миллиардером, нужна прежде всего удача, значительная доза знаний, огромная работоспособность, я подчеркиваю - ОГРОМНАЯ, но главное, самое главное - вы должны иметь менталитет миллиардера. Менталитет миллиардера - это такое состояние ума, при котором вы сосредотачиваете все свои знания, все свои умения, все свои навыки на достижении поставленной цели. Это то, что изменит вас.*

**Пол Гетти**

”

Для того чтобы тебе было легко и просто учиться, зайти на сайт [www.pintosevich.com](http://www.pintosevich.com) и выбери себе Коуча Нового Кода. А можешь сам стать Коучем по достижению целей. Для этого есть онлайн-программа, в которой я обучаю Коучей (личных тренеров по достижению целей). Кроме того, на сайте существует Университет Успеха, где тренеры-эксперты в раз-

личных областях развития человека размещают видеосоветы, в которых делятся разными полезными знаниями.

Используй формулу m100%M, Дневник-планировщик на 49 дней «Создай Успех» и другие «инструменты», которые я разработал для достижения целей.

Поставить цель – **ОЧЕНЬ ВАЖНО**. Без этого невозможно даже начать движение. Но когда ты поставишь цель, надо будет активно **ДЕЙСТВОВАТЬ** для ее достижения.

Знай, что мы вместе. Я буду с тобой на всех этапах и буду помогать тебе.

Так же, как и ты, я хочу, чтобы ты победил, чтобы ты достиг своей Цели. Это моя Цель – помочь тебе. А вместе мы СИЛА! А еще с нами Б-г, который дал нам ВСЕ РЕСУРСЫ ВСЕЛЕННОЙ для реализации ПОТЕНЦИАЛА, который Он нам дал.

#### **Анекдот:**

Нашел мужик лампу, потерял ее. Из лампы вылез джин:

- Я джин, и я исполню три твоих любых желания!

- Хочу много денег!

Сказано - сделано.

- Хочу много женщин!

И это исполнил джин.

- Хочу еще три желания!

- Э, нет. Этого я сделать не могу. Один джин может исполнить только три желания.

- Ну, тогда хочу еще джинов!

Так что стартуем!

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**



## Система + плюс

Итогом моей 20-летней работы по достижению целей стала авторская система прикладной психологии. Здесь я привожу ее описание, чтобы было понятно место постановки целей в общем плане развития человека.

Система развития Личности и Бизнеса, которая называется «Система + Плюс»™ – результат работы по изучению физиологии, психологии, менеджмента и религии. Цель этой системы – дать любому человеку лучшие ресурсы для реализации своего потенциала в любой сфере жизни.

Основные предпосылки «Система + Плюс»™:

Для достижения новых результатов нужны ЗНАНИЯ. Для применения новых знаний нужна МОТИВАЦИЯ. Для закрепления новых моделей поведения нужен КОНТРОЛЬ и ПОЗИТИВНОЕ ОКРУЖЕНИЕ.

Базовая Модель «Система + Плюс»™: для реализации своего потенциала (мы называем эту реализацию СВЕРХДОСТИЖЕНИЕМ) необходимо усилить три ОСНОВЫ и преодолеть четыре БАРЬЕРА.

### **ТРИ ОСНОВЫ:**

1-ая ОСНОВА – Энергия и Здоровье. Увеличение энергии НЕИЗБЕЖНО ведет к действиям. Для перехода на качественно новый уровень нужна дополнительная энергия.

2-ая ОСНОВА – Цель и Фокусировка на Цели. Любое количество энергии при фокусировке на одном направлении создает огромную СИЛУ влияния.

3-ая ОСНОВА – Эффективные СТРАТЕГИИ и ИНСТРУМЕНТЫ. Для достижения новых целей НЕОБХОДИМЫ новые СТРАТЕГИИ.

### **ЧЕТЫРЕ БАРЬЕРА:**

1-й БАРЬЕР – Лень. Низкая энергетика и отсутствие ЯРКИХ желаний, СТРАСТИ и ВООДУШЕВЛЕНИЯ.

2-й БАРЬЕР – Страх НЕУДАЧИ. Сомнения и опасения, отказ от МЕЧТЫ и от больших ЦЕЛЕЙ.

3-й БАРЬЕР – Страх выглядеть ПЛОХО. Восприимчивость к общественному мнению. Страх перед отказами и осуждением за попытки ВЫДЕЛИТЬСЯ из общей массы.

4-й БАРЬЕР – Привычки и СТЕРЕОТИПЫ. В Зоне Комфорта действует АВТОМАТИЧЕСКИЙ режим действий и мышления. Он постоянно приводит к старым результатам.

Для развития этих ОСНОВ и ликвидации БАРЬЕРОВ созданы три базовых АЛГОРИТМА:

Алгоритм Расширения Зоны Комфорта – старт. Алгоритм Достижения Целей – планирование.

Алгоритм Сохранения Позитивных Изменений – закрепление.

Окончательное формирование Системы происходит после осознания того, что обычно человек или компания начинают заниматься своим развитием только в минусе, когда приходит КРИЗИС и старые модели не работают. Часто в очень глубоком минусе. В этом случае мотивации хватает только на то, чтобы вернуть нормальный уровень. Затем он опять погружается в Зону Комфорта и не готов преодолевать трудности и дискомфорт.

А ведь рост и развитие неизбежно связаны с дискомфортом и преодолением (если идти обычным путем развития).

Об этом очень красочно рассказывается в притче «Про еврея и козу»:

Как-то бедный еврей пожаловался своему раввину на невыносимую тесноту в доме. Раввин внимательно выслушал жалобу и спросил: «Коза у тебя есть? Возьми ее в дом...» Бедолага очень удивился, но, как послушный еврей, не посмел ослушаться наставления. Через неделю он вновь прибежал к раввину: «Ребе, сжался! Не могу больше! Жизнь и вовсе превратилась в ад!». «Ну, если так, – сказал раввин, – возвращайся домой и выгони козу обратно во двор». Сделал еврей все так, как сказал ему раввин, и почувствовал огромное облегчение.

Так, если жизнь у человека или компании не очень тяжелая, то и начинать развитие ему вроде бы не за чем. Зона Комфорта – привычная жизнь без напряжения и риска, разумный выбор большинства людей. Все было бы «хорошо», если бы они полностью могли забыть о своих желаниях и мечтах. А также об ощущении потенциальных возможностей, которое не дает спать спокойно. Да и Николай Островский со своим «жизнь надо прожить так, чтобы потом не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы»...

Несколько раз начиная различные изменения в жизни, я останавливался, как только заканчивался «запал» первой мотивации. Затем я нашел уникальный способ поддерживать и усиливать мотивацию до того замечательного момента, когда новое становится привычкой или когда достигается результат.

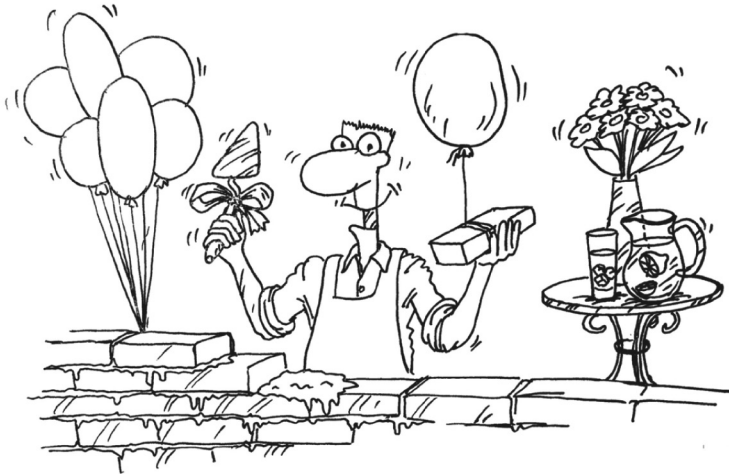
«Система + Плюс»™ – состоит из трех главных Алгоритмов Мышления.

Использование этих Алгоритмов позволяет расширять Зону Комфорта, сохранять позитивные изменения и точно знать, что именно надо делать для достижения любой цели. С их помощью можно из состояния нормы начать очень быстро двигаться в сторону Мечты. Не надо ждать, что будет так плохо, что не двигаться будет сложнее, чем двигаться. Не надо бросать после первой недели воодушевления.

«Система + Плюс»™ для тех, кто сидит в Зоне Комфорта, но имеет мечту и хочет получить мотивацию и энергию для новых Достижений. Главная и уникальная ее часть – мотивация, система постановки Цели и знание самых легких и эффективных путей для достижения любых целей. А если есть мотивация и правильные знания и стратегии, то любой человек может «горы свернуть».

Еще одно отличие «Системы + Плюс» от других систем обучения: мы действуем ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ ПОЗИТИВ.

Никакой «ломки» и негатива!



Любовь, удовольствие, легкость и позитив. И, конечно же, УНИКАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ, которые есть ТОЛЬКО У НАС.

Система развития Личности и Бизнеса, которую я создал, называется «Система + Плюс»™, потому что необходимо действовать из «плюса» в «плюс» и только через «плюс». Только через позитив и через удовольствие к Сверхдостижениям! С Божьей Помощью и в хорошей компании развивающихся, позитивных, добрых и веселых людей.

“

\*\*\*

*Цель не обязательно должна достигаться. Порой это просто направление двигаться дальше.*

**Брюс Ли**

”

Методический материал «Система + Плюс»™ содержится в моих книгах и обучающих программах. Вот книги, в которых описываются ИНСТРУМЕНТЫ и СТРАТЕГИИ «Система + Плюс»™:

«Действуй! 10 Заповедей Успеха»; «Живи! 7 Заповедей Энергии и Здоровья»; «Уверенность в Себе и Ораторское Мастерство»; «Самый простой путь в Бизнес»; «Дневник-планировщик на 49 дней»

«Создай Успех!» Обучающие программы, в которых используется «Система + Плюс»™:

«Genesis-Путь Бабочки с огнехождением»™; «Старт к Успеху и Энергии»™; «Старт в Бизнес»; «Уверенность в Себе и Ораторское Мастерство»; «Это ПобеДА!!!»™ – онлайн-тренинг-игра;

«Новый Код Коучинга»™  
– обучение Коучей и Тренеров, которые могут работать, используя ИНСТРУМЕНТЫ и СТРАТЕГИИ из «Системы + Плюс»™.

**Анекдот:**

Не так сложно встретить женщину своей мечты,... как скрыть ее от жены.

## Биография автора

Ицхак Пинтосевич – профессиональный спортсмен и тренер в прошлом. Бронзовый призер Чемпионата Мира по легкой атлетике. Бизнесмен, который в 26 лет управлял торговым бизнесом с оборотами в миллионы долларов. С 26 лет отправился в духовное путешествие и после странствий по всему миру поселился в Иерусалиме. 5 лет изучения Торы и Каббалы принесли общее понимание структуры Мироздания. Более 10 лет изучает все существующие в мире системы прикладной психологии. Тренер НЛП, который как основной принцип своей работы использует изучение и моделирование самых успешных личностей мира. Автор книг и уникальных тренинговых программ, которые являются синтезом культур и знаний и вместе не встречаются ни в одном другом месте мира. Среди его клиентов самые успешные личности и компании. На тренинги Ицхака приезжают люди со всего мира. К 2014 году более 20 000 человек из 35 стран мира посетили тренинговые программы. 100% участников подтвердили, что это уникальная Система обучения, которая дает результаты.

## Награды

2007 – «Лучший бизнес-тренер Украины 2007 года» по оценке Украинской академии тренингов; 2009 – Международная ассоциация профессионалов развития личности, 2-е место рейтинга тренеров.

# Подготовка к постановке Цели

## Упражнения из книги «Действуй! 10 Заповедей Успеха»

### ЗАПОВЕДЬ 3 ПОСТАВЬ ЦЕЛЬ

“

\*\*\*

*Я верю, что каждый из нас пришел в этот мир с каким-то жизненным предназначением. Распознать, осознать и отнестись к этому предназначению с уважением – возможно, самый важный поступок, который совершают преуспевающие люди. Они находят время понять, зачем они здесь, и со страстью и энтузиазмом этому следуют*

**Джек Кэнфилд, писатель, психолог**

\*\*\*

*Чтобы создать будущее, нет ничего лучше мечты. То, что сегодня кажется утопией, завтра обретет плоть и кровь.*

**Виктор Гюго**

”

### ПОЧЕМУ ВАЖНО СТАВИТЬ ЦЕЛИ

Почему большинство людей не ставят перед собой большие цели? Их останавливают страх неудачи и боязнь выглядеть плохо в глазах окружающих. Уровень целей, которые мы перед собой ставим, и показывает степень уверенности в себе. Оптимизм и пессимизм больше всего влияют на будущее человека. Пессимист никогда не поставит себе больших целей, ведь будущее заполнено «полупустыми стаканами» и «сумасшедшими оптимистами», которые все захватили себе. Представь себе корабль в океане, который во время военных действий опустил все паруса и не знает, куда плыть. Что с ним будет? Представь

себе маленького мальчика на демонстрации, толпы людей тянут его за собой, а он не знает, куда идти. Человек, который живет без цели и без собственной программы напоминает нам парусник или этого мальчика. Его будет бросать по жизни, на него будут все время влиять люди, имеющие собственные цели. Когда ты находишь свою настоящую жизненную цель, необходимые люди, возможности, ресурсы начинают притягиваться и приходиться в твою жизнь. Я общался со многими сильными и известными людьми, все они очень целеустремленные люди. Они видят свою цель и, как ракета, устремляются к ней. Я знаю также очень многих умных приятных людей, которые пока не достигли успеха. Так вот, они в большинстве своем не имеют четких целей в жизни.

В одном из американских университетов в 1957 году проводили исследование. Необходимо было понять, какой процент испытуемых имеет четкую цель на ближайшие 30 лет. Только 3% студентов могли ответить на этот вопрос утвердительно. Через 30 лет организаторы нашли участников исследования и провели повторные замеры. Оказалось, что суммарное финансовое состояние этих 3% было выше, чем у остальных 97%! Следовательно, эти 3% стали лучшими в своих областях знания, а финансовый успех был отражением их жизненного успеха. Главное – выявить основную цель и избавиться от сомнений.

#### **Анекдот:**

Встречаются две блондинки. Одна спрашивает другую:

- У тебя есть мечта?

Та ей отвечает:

- У меня есть даже цель! Это круче, чем мечта. Это измеряемая мечта с установленной датой.

- И какая у тебя цель? - интересуется первая.

- Слушай внимательно: 17 сентября я иду по Кутузовскому проспекту, и тут навстречу мне выходит фея и дает мне коробку. А в коробке - 50 тысяч долларов!

- Так мечтай о миллионе! - предлагает первая.

- Ты точно дура! Миллион - это не реально!



Это уникальный успех – найти, выявить свою основную цель и избавиться от сомнений. Поэтому ты обязательно должен выполнить все упражнения по выявлению целей, которые есть в этой книге.

И тогда сможешь точно определить свои цели во всех областях жизни. И, конечно, ты должен определить ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ. Моя главная цель – стать любящим, веселым, мощным ЧЕЛОВЕКОМ, который каждую секунду помнит о Б-ге и максимально, на 200%, использует свои возможности.

“

\*\*\*

*«Определите для себя главную цель в жизни и затем все свои действия стройте в соответствии с ней».*

**Брайан Трейси,**

**специалист по развитию человеческого потенциала и успеха**

”

Когда-то на меня очень сильно повлияла одна из идей Г.И. Гурджиева. Он говорил о заключенном, приговоренном к смерти, которому осталось жить несколько дней. И вот он сидит в камере смертников, ждет последнего часа. У него есть шанс убежать из тюрьмы и спастись. Что еще будет иметь для него смысл в эти несколько дней, кроме побега? Мы все находимся в такой камере: кому-то ждать больше, кому-то – меньше. Значит, имеет смысл совершить то, что позволит остаться в живых.

**Анекдот:**

- Дорогой, у тебя есть мечта?
- Была.
- А теперь?
- А теперь у меня есть ты...

*«Определите для себя главную цель в жизни и затем все свои действия стройте в соответствии с ней».*

Есть множество активных людей, которые много работают и достигают успеха в каких-то областях. Затем они впадают в депрессию и начинают пить или употреблять наркотики. Это происходит потому, что они лезли вверх по лестнице, которая была приставлена не к той стене. Они понимали, что занимаются не тем, чем мечтали. Они достигли успеха в одних областях в ущерб другим, которые были для них намного важнее. Поэтому после того как ты взял, дорогой читатель, 100-процентную ответственность за свою жизнь, после того как ты подчинил себе страх, самое время определиться с той стеной, к которой ты хочешь приставить свою лестницу. Выбрать направление для парусника, вспомнить адрес для мальчика. Без выполнения третьей заповеди невозможно достичь успеха. Разве можно построить большой дом без чертежей, без проекта? Разве можно открыть бизнес без маркетинговых исследований и предварительного понимания, чего ты хочешь достичь? Эта заповедь называется «Поставь цель». Очень важно поставить цели в самых важных для тебя областях жизни. Рост должен быть гармоничным.

## ФОРМУЛА m100%M

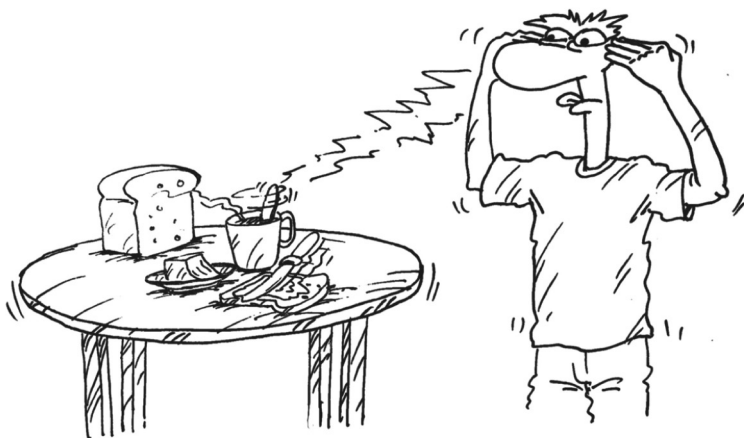
Эта формула поможет тебе добиться в жизни всего, чего ты хочешь, минимизировав усилия. Пользуясь ею, ты приобретешь самоуважение. Что случилось с тобой раньше? Ты ставил перед собой цели, начинал двигаться к ним и часто через какое-то время бросал. Кроме явного вреда от того, что цель оставалась недостигнутой, ты получал еще и скрытый вред, который намного хуже, чем просто недостижение какой-то частной цели. Ты терял внутреннюю уверенность в себе! Каждый раз в подсознании фиксировалась мысль: «Я не выполняю своих обещаний. Я не достигаю своих целей». Через несколько неудачных попыток у многих возникает чувство отчаяния, и они прекращают все попытки. Теперь этому пришел конец. Благодаря волшебной формуле m100%M ты сможешь всегда

достигать своих целей. С каждым разом ты будешь приобретать внутреннюю уверенность в себе. Это расширит твою зону комфорта, и ты добьешься успеха во всех областях жизни.

В чем суть этой формулы? Прежде всего, она ориентирована на процесс, а не на конечный результат. Ты отвечаешь на 100% за свои действия, а Б-г вознаграждает настойчивых. Например, твоя цель через 6 месяцев пробежать марафон. Ты не знаешь, что будет с тобой через 6 месяцев, поэтому сказать, что ты пробежишь – это неправильно. А как правильно? «Я буду тренироваться на протяжении 6 месяцев, и если захочет Б-г (я не заболею и т.д.), то я буду участвовать в Лондонском марафоне». Это первый этап.

«Когда вас вдохновляет какая-нибудь великая цель, какой-нибудь выдающийся замысел, ваши мысли разрывают все оковы. Ваш разум выходит за привычные пределы, ваше сознание расширяется во всех направлениях, и вы оказываетесь в НОВОМ, ВЕЛИКОЛЕПНОМ И ЧУДЕСНОМ МИРЕ».

### Йога-сутры Патанджали



## **МОЯ ЦЕЛЬ – СДЕЛАТЬ ВСЕ ОТ МЕНЯ ЗАВИСЯЩЕЕ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ.**

Что обычно происходит? Для достижения цели нужно, например, тренироваться по часу в день. Если я поставлю перед собой такую цель, то, возможно, послезавтра я не смогу ее выполнить. И еще через день тоже. После нескольких пропусков тренировок я подсознательно уже понимаю, что не могу сдержать своего обязательства. Срабатывает предохранитель, и я отказываюсь от цели. Чтобы этого избежать, нужно ставить цель по формуле  $m100\%M$ .

Первое маленькое «м» в формуле – это минимум. Минимум – это такая величина, которую ты в любом случае выполнишь. В случае с тренировками – это, например, 10 минут в день. Этот минимум ты обязуешься выполнять в любом случае – даже пьяный, даже во время атомной войны. Исключений быть не может. Что это тебе дает? Во-первых, ты вырабатываешь привычку каждый день совершать нужное действие. Во-вторых, 10 минут тоже приближают тебя к результату. В-третьих, где 10 минут, там и 15, а где 15 – возможно, и 30. В-четвертых, тебе легко будет пересилить лень, которая будет протестовать против часовой тренировки, а из-за 10 минут не будет сопротивляться. В-пятых, и это самое главное, – ты всегда сохранишь доверие к себе и к своему слову. Ты человек, который выполняет все свои решения и обязательства и достигает своих целей. В этом смысл первого «м» в формуле.

100% – это именно то, что тебе нужно. Это один час ежедневных тренировок. В случае постановки цели по формуле  $m100\%M$  – примерно в 80% от всех случаев будет именно эта величина.

Второе «М» – это максимум. Это некая практически не-реальная величина, которую ты сможешь выполнять в случае

вдохновения. Это твой маяк и идеал. В случае с тренировкой – это две тренировки в день по одному часу или одна, но в течение двух часов. И я уверяю тебя, что у тебя будут такие дни.

Капля по капле камень точит.

## УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ПОСТАНОВКИ ЖИЗНЕННОЙ ЦЕЛИ

Сейчас я познакомлю тебя с несколькими упражнениями для прояснения и постановки жизненной цели. Выполни все

“

\*\*\*

*Капля по капле камень точит.*

*Пословица* ”

упражнения, вникни в результаты. Через 3 месяца сделай эти же упражнения и сравни результаты. Только после продуктивной работы над целями ты прояснишь их. А без цели зачем вообще что-то делать? Возможно, ты удаляешься от своего счастья и успеха.

### Упражнение на жизненную цель №1

1. Назови два своих уникальных личных качества, например, веселость и спокойствие.

---

---

---

2. Перечисли способы (один-два), с помощью которых эти качества проявляются, например, успокаиваю и поднимаю настроение.

---

---

---

3. Предположи, что мир стал сейчас совершенным. На что он стал похож? Как люди взаимодействуют друг с другом? Какие ощущения они и ты испытываете в новом мире? Запиши твой ответ в настоящем времени, как будто ты описываешь то, что видишь сейчас. Например: По телевизору идут только комедии. Люди улыбаются и шутят. Мир полон любви, радости, свободы...

---

---

---

---

---

4. Объедини три предыдущих пункта в общую формулировку. Например: Моя цель – использовать свою веселость и спокойствие для того, чтобы поднимать настроение окружающим людям, чтобы вокруг меня было радостно и спокойно, а мир был полон любви...

---

---

---

---

## Упражнение №2

Это упражнение рекомендует Стивен Кови для того, чтобы прописать свою жизненную миссию, свою конституцию, в соот-

“

\*\*\*

*Мы здесь для того, чтобы оставить свой след во Вселенной***Стив Джобс**”

ветствии с которой ты будешь действовать. Нужно руководствоваться в жизни программой, которую ты сам создашь себе. Это дает внутреннее равновесие и силу.

Сядь удобнее, возьми лист бумаги и ручку. Закрой глаза и представь, что ты находишься на похоронах. Кругом много людей. Тыходишь к умершему. Заглядываешь ему в лицо и видишь... что это ты. Ты достаточно долго жил. Многие пришли на твои похороны. Сейчас начнут говорить прощальные речи. Рассказывать о том, каким человеком был умерший. Будут выступать жена/муж, дети, друг, сосед, люди, с которыми умерший работал. Что они скажут? Что бы ты хотел, чтобы они сказали? Представь в подробностях их речи и запиши их.

С их помощью ты можешь определить свою жизненную цель и поставить задачи по ее достижению, а уже имея последнюю станцию, ты сможешь, двигаясь обратно к сегодняшнему дню, составить промежуточные цели. Записывай выступления.

Жена/муж

---



---



---

дети

---



---

---

друг

---

---

---

---

сосед

---

---

---

---

коллеги по работе

---

---

---

---

В соответствии с этими высказываниями ты можешь начать составлять свою личную конституцию. В ней будет отражена твоя жизненная миссия, твое кредо, то, как ты собираешься прожить свою жизнь, по каким законам и правилам, ради чего. Когда ты прояснишь себе это, тебе будет легко проверять с помощью этой конституции все свои промежуточные цели и решения.

Моя Конституция. Моя Миссия

---

---

---

---



---

---

---

Или ты сам пишешь план и сценарий своей жизни, или ты играешь роль статиста и массовки в чьей-то пьесе. Только ответственность все равно лежит на тебе, даже когда твоей жизнью управляют другие люди. И только потому, что ты в своем коротком сценарии написал: Я БУДУ ДЕЛАТЬ ТАК, КАК МНЕ ГОВОРЯТ ДРУГИЕ ЛЮДИ. Следующей репликой артистов такого сорта будет: ОТ МЕНЯ НИЧЕГО НЕ ЗАВИСИТ. ОНИ ВИНОВАТЫ... Каждый выбирает себе роли по вкусу.

Одни сидят на трибуне, а другие играют на площадке. И те, и другие умирают, причем иногда раньше времени и всегда раньше, чем хочется.

Чтобы поднять настроение для действий, анекдот:

### Упражнение №3

Жизнь заключается в двух вещах: бытии и делании. Разумеется, твоя судьба определяется тем, кем ты становишься и что ты делаешь. Чтобы найти великий смысл значения твоей жизни, следуй этим трем шагам и начинай определять свою жизненную цель.

#### Анекдот:

Марья Ивановна долго рассказывает на уроке о цели жизни и предназначении человека, а потом спрашивает:

- Дети, чтобы вы хотели, чтобы люди сказали о вас на ваших похоронах?

Петечка:

- Я бы хотел, чтобы люди сказали, что я был великолепным доктором, что я спас столько людей и вылечил столько детей.

- Молодец, Петечка, а ты Манечка?

Манечка:

- А я хотела бы, чтобы они сказали, что я была замечательной женой, матерью и бабушкой, и что меня все любили.

- Молодец, Манечка. Ну, Вовочка, а чтобы ты хотел услышать на своих похоронах?

- Смотрите! Он шевелится! Он жив!



Шаг 1 Вспомни, о чем ты мечтал, вспомни времена, когда ты чувствовал себя понастоящему «на коне».

---

---

---

---

---

Когда ты был ребенком: Что ты хотел делать? Почему ты хотел это делать?

Какие ощущения ты надеялся испытать от этого? Кто для тебя являлся примером для подражания? Я хотел стать археологом, спортсменом, писателем.

---

---

---

---

---

### Шаг 2 Запиши свою цель.

Напиши простую фразу или две. Не старайся сделать это идеально с первого раза. Устрой мозговой штурм, запиши несколько фраз, пока не сформулируешь одну, которая будет именно тем, что нужно.

#### Пример:

Цель моей жизни – быть веселой, счастливой и благодарной личностью; радоваться жизни и делиться своей любовью с другими.

Цель моей жизни – это \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

Шаг 3 В течение следующего месяца держи листок со своими целями-утверждениями перед собой. Сделай копию и повесь ее на видное место. Так ты видишь эту запись каждый день, думаешь, как следовать к ней еще быстрее.

Я могу следовать к моей цели еще быстрее с помощью \_\_\_\_\_

---

---

---

---

И помни, что найти свою цель – это не значит найти легкий путь в жизни, как думают многие. Своя цель – это путь со сложностями и трудностями, с препятствиями и сопротивлением окружения. Чтобы добиться успехов в бизнесе или в спорте, искусстве или любом другом виде деятельности, тебе понадобится от 5 до 10 лет напряженного труда. Поэтому быстрее выбирай СВОЮ ЦЕЛЬ и не теряй ни секунды!

#### Упражнение №4

“

\*\*\*

*Как можно раньше определите, чем вы любите заниматься, и затем все силы бросьте на то, чтобы выяснить, как можно этим зарабатывать на жизнь*

***Пэт Уильямс, старший вице-президент баскетбольной команды Orlando Magic***

”

Составь три списка, в каждом по 30 пунктов. Первый список: «Что я хочу сделать?» Второй список: «Что я хочу иметь?» Третий список: «Кем я хочу стать?»

Эти списки помогут тебе разбудить спящие мечты.

#### Упражнение №5

“

\*\*\*

*Чтобы получить от жизни все, что ты хочешь, необходимо в первую очередь определить, а чего же ты хочешь.*

***Бен Стайн, актер и писатель***

”

Составь список из 20 дел, которыми ты больше всего любишь заниматься, и подумай, какими из них и как ты мог бы зарабатывать деньги.

### Упражнение №6

“

\*\*\*

*Материал для строительства своего будущего следует брать из будущего же, а не из прошлого*

***Вернер Эрхардт, создатель тренингов ЭСТ и «Форум»***”

Это упражнение пробуждает мечты и помогает включить духовные механизмы. Мы создаем будущее своими мечтами. Включи тихую, спокойную музыку. Сядь там, где никто тебе не мешает. Возьми блокнот и ручку, чтобы записывать свои мысли. Ты можешь делать это во время работы, после каждого раздела, а можешь в конце упражнения записать все сразу. Тебе нужно расслабиться и начать представлять свою будущую жизнь после того, как ты, выполняя 10 заповедей успеха, достиг выдающейся эффективности и добился всех своих целей. Расслабься и попроси подсознание показать тебе твой идеал жизни в шести основных областях. Просто задавай подсознанию следующие вопросы и смотри, какие ответы оно тебе покажет.

Вопросы к подсознанию:

1. Сначала сконцентрируйся на финансовой стороне жизни. Какой твой идеальный годовой доход? Сколько денег лежит на счетах и в инвестициях? Как выглядит дом твоей мечты?

Обойди свой замечательный дом, всматриваясь в детали. Не думай, как ты его получишь. Не умничай по поводу того, что «это нереально». Просто смотри на то, что ты будешь скоро

“

\*\*\*

*Ты находишься там, где прибывают твои мысли. Позаботься, чтобы твои мысли пребывали там, где Ты хочешь быть*

***Раби Нахман, великий каббалист***”

иметь. Рассмотрю машину, на которой будешь ездить. Погляди на другие вещи, которые будут соответствовать твоему финансовому состоянию.

2. Теперь представь идеальную работу и карьеру. Представь, чем ты занимаешься, с кем работаешь, кто твои клиенты. Рассмотрю все в подробностях.

3. Сконцентрируйся на досуге, на отдыхе. Чем ты занимаешься с семьей и друзьями в свободное время? Какое у тебя есть хобби?

4. Теперь представь твое идеальное здоровье и тело. Как ты питаешься, что пьешь? Каким спортом занимаешься? Как ты выглядишь?



5. Представь твои отношения. Любовь и преданность, дети и внуки. Как выглядит твой спутник жизни и как вы с ним общаетесь. Разгляди подробно любовь и почувствуй те эмоции, которые у тебя возникают в твоих отношениях.

6. Представь твой духовный и личностный рост. Каких вершин ты достиг? Какой вклад ты сделал в развитие общества? Как ты улучшил тот мир, в котором ты живешь? Какие семинары и тренинги ты прошел? Как ты передаешь это знание другим?

Запиши ответы на все вопросы. Запиши то, что ты увидел, погрузившись в свой внутренний мир. Каждый день с утра перечитывай свои записи. Эти мечты станут реальностью, когда ты начнешь соблюдать остальные заповеди успеха. Только помни о них и продолжай каждый день создавать их в своем сознании. Ты творец своей жизни, и скоро, очень скоро, если ты будешь сосредоточенно думать о них, из твоего сознания они перейдут в реальность.

“

\*\*\*

*Есть что-то, чего ты очень хочешь? Тебе очень хочется, чтобы что-то произошло? Сосредоточься на этом полностью, изо всех сил. Представь себе это в мельчайших деталях. Если твое желание достаточно сильно, а сосредоточенность достаточно полна, то сможешь добиться, чтобы это на самом деле осуществилось*

***Раби Нахман, великий каббалист***

”

### **Упражнение №7**

Ответь на вопросы по прояснению целей:

Что ты больше всего любил делать в прошлом году? Что воодушевляло тебя больше всего? Что было настолько важным, что ты это запомнил навсегда? Чем ты гордишься?

Что ты не любил делать в прошлом году? Что было особенно тяжело? Какой вывод ты сделал из этих трудностей? Какую пользу можно извлечь из этого? Как этот урок поможет тебе в дальнейшей жизни?

Какие хорошие изменения произошли в твоей работе, бизнесе, финансовом положении?

Что ты завершил в прошлом году?

Что ты хочешь продолжать делать в этом году?

Какие важные решения ты принял в прошлом году? Какие решения из прошлого больше всего помогли тебе в прошлом году? Какие решения ты возьмешь с собой в следующий год? Какие твои качества помогли тебе в прошлом году и помогут в следующем?

Какие удачи были у тебя в прошлом году?

Какие прошлогодние события в твоей жизни (или твои личные качества) кажутся тебе обычными, но другие считают их удачами и хотели бы их иметь?

**Запиши все свои цели и желания на ближайшие 20 лет.**

Подумай, что в плане личного роста ты намерен совершить?

Отдых и удовольствия?



Здоровье и физическая форма?  
Семья, родители и дети?  
Друзья и общение?  
Имущество и недвижимость?  
Какую машину ты хочешь?  
Какое хобби?  
Какие другие поступки ты хочешь совершить?  
Твои взаимоотношения с Б-гом и будущее мира?

2. Назови время (поставь число, год), к которому ты хочешь это иметь.

3. Выбери те цели и желания, которые ты хочешь реализовать в ближайшие 12 месяцев. Если это часть большого желания, то определи точно, какую часть ты хочешь получить через 12 месяцев (например: через 5 лет – квартира за 300 000 долларов, значит, через год – 20 000 на счете в банке). Помни, если тебе действительно что-то нужно, если есть большое желание, то способ получить это найдется. Тот, кто просит у Б-га и делает все, что в его силах, чтобы Б-г узнал, что ему это действительно нужно, обязательно добьется своего.

4. Создай с помощью стратегии Уолта Диснея (заповедь «Составь план») план действий по реализации целей. Не забывай просить Б-га о помощи (заповедь «Молись») – это самое эффективное действие.

5. Какие твои личные качества, умения, способности помогут тебе реализовать твои цели?

6. Какие качества, умения, способности тебе нужно приобрести или развить для достижения твоих целей?

7. Вспомни случаи, когда ты проявлял необходимые качества и «создай якоря» на эти состояния, увеличив их интенсивность (заповедь «Верь в успех»).
8. Что еще ты можешь сделать, чтобы усилить эти качества, способности, умения, модели поведения?
9. Что будет для тебя признаком того, что эти ресурсы у тебя появились?
10. Кто и что могут послужить тебе помощью и поддержкой?
11. Кто и что еще могут помочь тебе в твоих действиях (люди, методы работы, совместные действия и молитвы других людей)?
12. В чем еще ты нуждаешься для эффективной работы по реализации твоих целей (оборудование, новые знания или какое-нибудь другое действие)?
13. Информация, которую ты собрал, очень важна. Проверь, исходя из этой информации, может быть, ты хочешь изменить свои цели? Определения? Контрольные пункты?
14. Проверь еще раз цели, контрольные пункты: реальны ли они и можно ли их достичь? Представь, что у тебя есть все необходимые для этого ресурсы.
15. Напиши, как достижение твоих целей повлияет на твою жизнь

Качество жизни \_\_\_\_\_

Здоровье \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Семья\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Общение с друзьями\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Работа и общение с сотрудниками\_\_\_\_\_

16. На что еще могут повлиять твои цели и как?

17. Определи, почему ты очень хочешь, чтобы эти цели и желания реализовались?

Цель 1\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Цель 2\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Цель 3\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Цель 4\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

18. Назови 5 препятствий, с которыми тебе придется бороться на пути реализации твоих целей.

19. Как ты будешь бороться с препятствиями? Кто и что может тебе помочь?

20. На протяжении этого года, когда ты будешь идти к своей цели, какие действия ты сможешь совершать для того, чтобы Б-г помогал тебе и давал тебе удачу, силу и энергию?



ЖЕЛАЮ, ЧТОБЫ Б-Г ТЕБЕ ПОМОГАЛ В ДОСТИЖЕНИИ ТВОИХ БЛАГИХ ЦЕЛЕЙ! У ТЕБЯ ЕСТЬ ВСЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ТОГО, ЧЕГО ТЫ ХОЧЕШЬ.

“

\*\*\*

*Ту меру, которой человек меряет других (помощь, поддержка, отношение, вера в успех) – ему «отмеряют» с Небес.*

Тора”

### Договор с собой о достижении цели

Я (Ф.И.О.) \_\_\_\_\_  
обязуюсь, утверждаю и подтверждаю этим договором, что  
до \_\_\_\_\_ числа я буду реализовывать с Б-жьей помощью  
следующие цели: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Эти цели очень важны для меня, и я полон(-на) воодушевления их достичь, потому что \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Я обязуюсь совершить следующие действия для реализации моей цели:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

В эти числа

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
я обязуюсь проверить свои достижения и сверить их со своими контрольными остановками, которые я наметил(-ла), и проверить, нахожусь ли я на правильном пути.

Я люблю эти цели и крепко связан(-на) с ними.

Я буду работать для их достижения с максимальной самоотдачей и воодушевлением.

Я обязуюсь на протяжении этого периода не совершать никаких действий, которые не ведут меня к реализации целей, записанных в этом договоре.

Этот договор невозможно отменить. Только новый договор после полной проработки всех пунктов может изменить этот договор.

В доказательство я подписываю этот договор \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Число \_\_\_\_\_  
 Свидетель подписания \_\_\_\_\_  
 подпись \_\_\_\_\_

### Упражнение №8

**«Если бы мне осталось жить...»**

“

\*\*\*

*Вернись к Богу (раскайся в грехах) за день до смерти...*

*А так как никто не знает день своей смерти - нужно делать это каждый день*

**Тора**”

Г. И. Гурджиев советовал делать его каждый день. Подобный вариант упражнения предлагает и Юрий Щербатых. Нужно жить каждый день с такой ответственностью и отдачей, как будто это твой последний день.

Это достаточно сильная техника, предназначенная для смелых людей, готовых экспериментировать со своим подсознанием. Если ты излишне тревожен, мнителен или страдаешь

какими-то серьезными заболеваниями, возможно, делать тебе его и не стоит. Если ты решил его делать, то найди уединенное место, где тебя никто не побеспокоит. Упражнение может занять от 20 до 30 минут.

Представь, что тебе осталось жить только 10 лет. Как бы ты тогда организовал свою жизнь? Какие цели ставил бы, что бы делал в первую очередь?

---

---

---

---

К сожалению, первоначальный диагноз был неточным. Срок жизни сокращен до одного года. Всего год жизни ... Это очень мало и много одновременно – 365 дней. Что ты захочешь сделать за этот год? Что будешь делать в первую очередь? На что потратишь свои силы, средства и оставшееся время?

---

---

---

---

---

Увы, диагноз оказался еще суровее. Предполагаемый срок твоей жизни – один месяц. Времени совсем мало, а хочется успеть так много... Что бы ты сделал за этот месяц? Что ты очень хочешь сделать за оставшийся месяц? \_\_\_\_\_

---

---

---

Тебе не повезло. Доктор ошибся: жить осталось три дня – 72 часа – 4320 минут. Потрать их с умом. У тебя есть деньги, вещи и книги, которые уже не понадобятся в этой жизни. Уйди свободным и легким, осуществив свои заветные желания. Но сначала нужно составить список.

---

---

---

---

И, наконец, окончательный приговор, который обжалованию не подлежит. Впереди – лишь 7 часов жизни. Ты можешь быть смелым и щедрым. Итак, твое главное желание:

---

---

---

---

Теперь подойди к открытому окну, вдохни воздух полной грудью и выдохни из себя груз страха, растерянности и ответственности. Твоя жизнь будет долгой и счастливой. Это была лишь игра, но игра суровая, которая должна была научить тебя трем главным вещам.

Есть смысл вовремя ставить перед собой важные цели и достигать их.

Есть желания, которые так глубоко сидят в нас, что мы не решаемся в полный голос озвучить их, а тем более реализовать. Но без их осуществления наша жизнь может оказаться незавершенной.





Время может сжиматься и растягиваться, а мы можем быть его хозяином или слугой. Оно неподкупно и вечно. Цени секунды, пока у тебя в запасе есть года... или пока ты считаешь, что они у тебя есть.

Есть люди, которые знают, что смерть – это переход из одного состояния в другое. Они выполняют Божественные заповеди для того, чтобы соединить свое сознание со своей душой, которая соединена с Вечностью, то есть с Б-гом. Разберись в этом вопросе – ты узнаешь, что нужно делать в последние 7 часов, чтобы не умереть, а просто перейти в вечность... А теперь ты можешь принять контрастный душ или сделать то, что для тебя по-настоящему ВАЖНО. А потом поразмыслить, как проживешь оставшуюся жизнь. Хотя сколько тебе отпущено, не знает никто...

## ПОРЯДОК ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ

“

\*\*\*

*Вы можете стать, кем пожелаете, нужно лишь достаточно твердо верить и действовать в соответствии со своей верой. Достижимо все, что-бы ни вообразил себе и во что бы ни поверил наш разум*

***Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатеи»***”

Мозг человека сотворен таким образом, что он выполняет поставленные перед ним задачи. Когда человек четко формулирует свою цель, его мозг «включается» и 24 часа в сутки работает в поисках возможностей для реализации этой задачи. Чтобы включить этот удивительный «компьютер», нужно правильно сформулировать задачу. Первые два параметра, которые необходимы подсознанию для полного включения, – срок и измеримость. Сколько и когда? Ответы на эти два вопроса обязательно должна содержать правильно сформулированная цель. Как можно детальнее и четче формулируй цели. Помни: неопределенные цели приводят к неопределенным результатам!

“

\*\*\*

*Если хотите быть счастливы, поставьте перед собою цель, которая завладеет всеми вашими мыслями, высвободит вашу энергию и пробудит в вас надежды*

***Эндрю Карнеги, самый богатый человек Америки в начале 1900-х.***

”

### Виды целей

1. **Мечты.** Это то, что мы делаем под приятную музыку, возможно, даже лежа в кровати. Дай волю фантазии... У тебя

не должно быть ограничений. Это творчество, за которое отвечает правое полушарие.

2. **Цели.** Они отличаются от мечтаний тем, что измеримы и установлены сроки их реализации. За логику отвечает левое полушарие.

3. **Образы-цели.** Это детальные рекламные клипы, в которых ты подробно видишь себя достигшим своих целей. Центральная фигура в этих клипах – ты. Ты, который имеет все качества, необходимые для достижения этих удивительных, прекрасных целей! Только через изменения в себе ты придешь к изменениям в твоём окружении. Хочешь получить другие результаты? Изменись сам, и они появятся! Ты «включаешь» весь свой мозг, сознание и подсознание для поиска ресурсов. Процесс достижения начинается и продолжается в этом случае 24 часа в сутки.

## СУПЕРЦЕЛЬ

“

\*\*\*

*Если захочешь узнать, чего следует избегать, к чему стремиться, – смотри на цель всей своей жизни: с ней должны согласовываться все твои поступки. Только тот распоряжается всем в отдельности, у кого есть в жизни высшая цель.*

***Луций Анней Сенека-младший, философ***”

Выбери одну из целей, реализация которой послужит тебе судьбоносным рывком и будет трамплином в твоей жизни.

Для того чтобы ты мог понять, с какой цели начинать и какая из них будет суперцелью, сделай еще одно упражнение. Это мое любимое упражнение. Оно называется «Колесо

эффективности». Это «колесо» нужно применять к жизни в целом, но ты также можешь им пользоваться для анализа и улучшения любых аспектов твоей жизни.

## Колесо Жизни

Инструкция по выполнению:

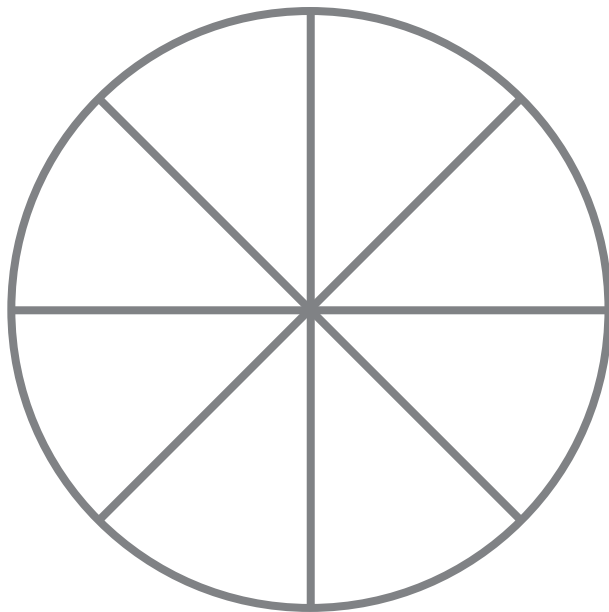
1. На следующей странице ты видишь круг, в котором обозначены 8 наиболее значимых областей человеческой жизни. Под кругом запиши по 3–5 желаний в каждой области на ближайшие 12 месяцев. Представь, что должно произойти, чтобы ты был доволен на 100%.

2. После того как ты напишешь все свои желания в каждой из областей жизни, подумай и оцени по десятибалльной шкале свое сегодняшнее положение по отношению к тому, что ты хочешь получить. То, что ты хочешь, – это 10 баллов. А то, что есть сейчас, – это.... Например, в области «Здоровье, тело, красота» ты записал следующие желания: ходить в тренажерный зал, заниматься йогой, есть только здоровую пищу, не курить, не пить ничего, кроме воды, и т.д. На сегодняшний день ты только начинаешь эти программы, ты не болен и не инвалид, поэтому твое сегодняшнее положение будет 3–4 по 10-балльной шкале. Сравнивай себя со своим идеалом. Так сделай во всех областях. Ты увидишь наглядную оценку твоей жизни. В каждом секторе поставь черту на той оценке, которую ты ставишь себе, а затем соедини все линии одним цветным фломастером и заштрихуй все, что внутри. Это то «колесо», на котором ты сейчас едешь по жизни.

3. Выбери ту область, улучшения в которой наиболее сильно и сразу повлияют на улучшение всей жизни в целом. Отметь ее цифрой 1 в кружочке.

4. Выбери область, улучшения в которой будут на втором месте по силе влияния на улучшение твоей жизни. Отметь ее цифрой 2 в кружочке.

«Колесо эффективности» помогает наглядно увидеть и проанализировать, как устроена твоя жизнь в целом. Увидеть, на каком колесе ты едешь по жизни и почему твоя жизнь не очень тебе нравится. Любая несбалансированность приносит в жизнь ощущение нестабильности и пустоты. Только полная, сбалансированная жизнь позволяет человеку чувствовать счастье и гармонию. Это исследование поможет тебе в следующих заповедях успеха: «Планируй», «Действуй», «Совершенствуйся». Когда ты закончишь читать эту книгу и начнешь соблюдать заповеди успеха, ты увидишь, как выпрямится и гармонизируется твое «колесо эффективности». Это упражнение рекомендуется делать раз в квартал. Ты всегда будешь держать руку на пульсе.



1. **Здоровье.**
2. **Финансовое состояние.**
3. **Работа, карьера.**
4. **Семья** (родители, дети).
5. **Любовь** (муж, жена).
6. **Хобби, отдых** (путешествия).
7. **Развитие** (духовное, интеллектуальное, личное).
8. **Отношения с людьми** (друзья, знакомые).

### **НАПОМИНАЙ СЕБЕ О ЦЕЛЯХ**

Сформулируй для себя 2-3 основные цели. Среди них обязательно должна быть СУПЕРЦЕЛЬ. Напиши эти цели на карточках и читай их два раза в день: утром, проснувшись и лежа в кровати, и вечером, засыпая, лежа в кровати. Читай их вслух с выражением и эмоциями. Заряди свое подсознание этими целями, и оно будет работать на тебя 24 часа в сутки. Затем закрой глаза и представляй себя достигнувшим этих целей. Получи удовольствие и заряд мотивации. Игра стоит свеч! Ради этого хочется встать раньше и сделать больше. Это твоя жизнь, и ты имеешь право прожить ее с удовольствием! Так, как ты представляешь ее себе, засыпая и просыпаясь.

Внеси перечень своих целей в ежедневник (на первой странице) и в календарь (чтобы планировать дела, исходя из них). Когда олимпийский золотой медалист по десятиборью Брюс Дженнер в комнате, полной претендентов на олимпийскую медаль, задал вопрос «У кого имеется перечень целей?», – все подняли руки. Когда же он спросил, у кого этот перечень с собой, руку поднял только один. Это был Дэн О’Брайен. И именно он завоевал золотую олимпийскую медаль в 1996 году на Олимпийских играх в Атланте.

Карточку с суперцелью носи с собой в бумажнике. Каждый день, открывая бумажник, ты будешь вспоминать о ней. Она будет активизировать твою умственную деятельность и помогать тебе никогда не забывать о главном.

## ЗАДАНИЯ

Заповедь «Поставь цель» задает направление твоей жизни. Когда выпускаешь стрелу, отклонение на 1 миллиметр на старте дает отклонение в несколько метров, когда стрела приближается к цели. Очень важно проработать все свои цели.

“

\*\*\*

*Что касается инициативы и созидания, то существует одна элементарная истина - в тот момент, когда человек четко решит посвятить себя чему-то, ему на помощь тотчас приходит провидение.*

**Иоганн Вольфганг Гете**”

1. Вытащи из своего подсознания все запрограммированные желания и мечты. Надо понять, в чем твоя уникальная и неповторимая миссия на Земле. И хотя древние мудрецы говорили: «Пускай все твои дела будут во имя Небес...», постарайся понять, что Б-г хочет именно от тебя. Спроси его об этом, когда будешь медитировать или молиться.

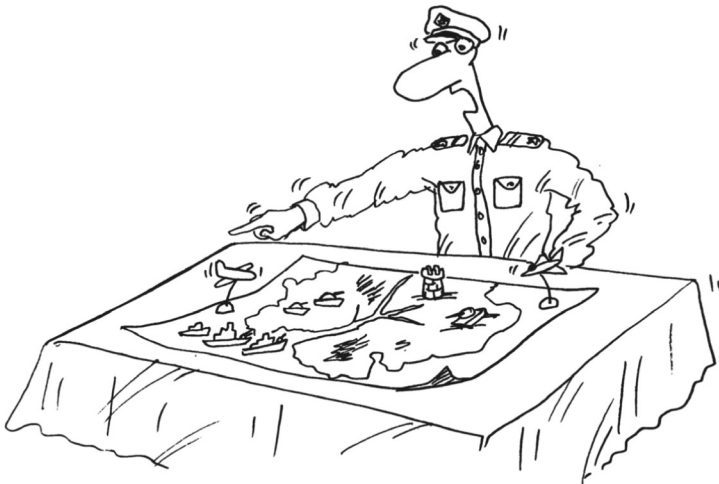
2. А пока ты не нашел свою миссию, просто назначь ее. Выбери из существующих миссий что-то, наиболее близкое твоему сердцу. Подумай, ради чего ты живешь? Миссия не обязательно должна быть достигнута. Достаточно, что она у тебя есть и с ее помощью ты РАСТЕШЬ. Миссия жизни – это жизнь с миссией и помощь другим в «пробуждении».

3. Запиши свои цели на карточках, суперцель запиши на визитке и положи в бумажник.

4. Читай свои цели утром и вечером и просматривай рекламный клип своего будущего. Ты включаешь этими визуализациями духовные механизмы творения. Ты создаешь на небесах каркас твоего будущего.

На этом заканчивается 3 Заповедь успеха – «Ставь цели». С тех пор я написал еще несколько советов-упражнений, которые помогают еще больше прояснить для себя цели. Если у тебя есть несколько целей и желаний, то это абсолютно нормально. Сколько людей тебя воспитывали? Сколько друзей влияли на тебя? Сколько журналов и книг ты прочитал? В твоём подсознании множество различных желаний и «историй», многие из которых противоречат друг другу. Самый яркий пример такого противоречия – секс. Практически все желания в этой сфере большинство людей прячут, а некоторые скрывают даже от себя.

Тебе осталось с помощью оставшихся семи заповедей успеха добавить к этому каркасу детали, и он реализуется на





Земле в прекрасное здание твоего успеха! Вперед, переходим к четвертой заповеди «Составь план».

Сейчас мы просто проясняем и проявляем наиболее сильные влияния. А окончательную цель будем ставить во второй части книги.

**Цель жизни – жизнь с целью. Или ты плывешь по течению?**

## СОВЕТЫ-УПРАЖНЕНИЯ

Эти советы-упражнения помогут посмотреть на цели и на себя с нескольких новых и необычных ракурсов. Это тоже добавит материала для того, чтобы наконец **ТОЧНО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ЦЕЛЮ** на следующие 12 месяцев.

### Анекдот:

Блондинка и брюнетка смотрят гонки. Блондинка спрашивает:

- Куда это все так спешат?

Брюнетка объясняет, что тот, кто придет первым, выиграет большие деньги. Блондинка подумала и говорит:

- Это понятно, ну а остальные куда торопятся?

## Как получать от жизни МНОГО?

Каждый результат, который человек получает, – это следствие его предыдущих действий (или бездействий).

Если ты хочешь получать новые результаты, то надо и действовать по-новому. А сначала надо начать по-другому думать.

Для получения сверхрезультатов, надо расширить свое сознание и взглянуть на жизнь через парадигму: **ЧТО Я МОГУ ДАТЬ МИРУ И ЛЮДЯМ?**

Если та ценность, которую ты вносишь в жизнь других людей, **ВЕЛИКА**, то ты

### Анекдот:

Один человек, вернувшись из путешествия, привез к Новому году подарок семье, - красивую самку попугая.

Только сняли покрывало с клетки, а она как закричит:

- I want to have sex! (я хочу секс!)

И так целый день. Пошел он к другу посоветоваться, что делать с птицей. Выкинуть жалко, а дома держать неприлично.

- Отдай ее мне на время, - отвечает друг. - Я тоже недавно был в путешествии и привез двух попугаев. Так те у меня целыми днями молятся. Думаю, они смогут повлиять на твою. Принесли птицу в дом к другу. Сняли покрывало с клетки, самка как закричит:

- I want to have sex!

Попугаи перестали молиться. Посмотрели на нее. Потом друг на друга. И один из них тихо произнес:

- Кажется, Бог услышал наши молитвы.

получишь от ЖИЗНИ МНОГО ресурсов, для достижения своих целей.

Для того чтобы получать от жизни МНОГО, существует только один способ: МНОГО ДАВАТЬ!!!

Подумай, что ты можешь дать миру?

Что миру надо? Может быть, не миру, но миллионам людей? Что ты хочешь дать миру? Может быть, мир пока об этом и не думал, но ты объяснишь, что это важно?

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**

## Как найти гениальную бизнес-идею?

“

\*\*\*

*Мечтай о невозможном (великом и большом) - достигнешь многого*

**Наполеон**”

А как вообще приходят идеи? Вся мыслительная деятельность человека происходит по простой схеме: есть стимулы (внешние или внутренние), которые нарушают равновесие. После этого мышление включается для того, чтобы восстановить это равновесие. Информационным ресурсом для человека становится его жизненный опыт и мир вокруг.

Например, человек хочет заработать миллион долларов. Эта цель нарушает его равновесие. Он сильно хочет миллион долларов. Равновесие нарушается еще больше. Мышление «включается» для того, чтобы найти решение. Решение ищет-

ся, исходя из опыта и информации по этому поводу, которая хранится в подсознании человека.

Кому-то приходят гениальные идеи. Почему? У него много информации в подсознании, из которой он может сконструировать ответ на свой же запрос. Например, сегодня мне позвонил человек с бизнес-идеей, которая приснилась ему ночью, и он позвонил мне с предложением в ней участвовать. Я его очень удивил тем, что думаю на эту тему уже два года. Когда я ему сообщил дополнительную информацию, которую уже собрал по данному вопросу за это время, он понял, что его подход к этой идее – очень «сырой», и пошел дальше его прорабатывать.

Чем более качественной бизнес-информацией ты владеешь, тем легче тебе будет найти гениальную бизнес-идею в ответ на твой «запрос». Величина «запроса» определяет весь процесс.

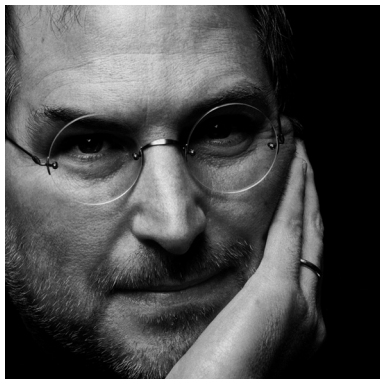
Читай раз в неделю хотя бы по одному интервью бизнесменов, которые достигли успеха. У нас на сайте появился раздел «Биографии», где есть интересные интервью. Приходи на мой тренинг «Старт в Бизнес» (3,5 часа), и ты получишь дополнительные ресурсы и знания, которые помогут тебе системно развивать твою личность и бизнес.

Прочитай биографию Стива Джобса и подумай, что из его подхода к целям ты можешь использовать?

## **Биография Стива Джобса**

*(24 февраля 1955 – 6 октября 2011) Американский бизнесмен, пионер в области производства и реализации персональных компьютеров. Соучредитель и первый руководитель компании «Эппл Компьютер» и основатель компании «НеКСТ». Владелец многомиллионного состояния.*

*Джобс не имел университетского диплома и даже свидетельства о среднем образовании. Но у него хватило наглости игнорировать признанные авторитеты Силиконовой (Кремниевой) Долины – докторских стипендиатов и успешных менеджеров, которые советовали ему заняться нормальной работой и перестать фантазировать. Джобс не слушал и продолжал интуитивно верить в то, что за персональными компьютерами будущее.*



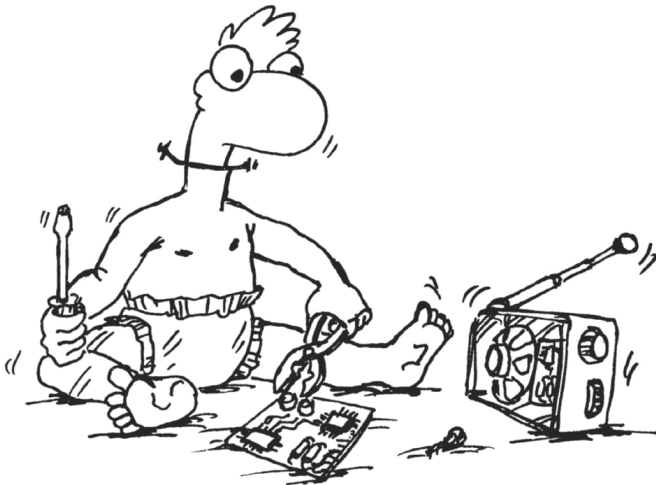
Его предвидение, вера, воля и риск породили новое направление в бизнесе, которое в течение пяти лет достигло объемов продаж в 30 млрд долларов. Это приравнивало рынок персональных компьютеров к процветающему бизнесу вычислительных машин. С той лишь разницей, что индустрия вычислительных машин тридцать лет шла к тому, чего рынок персоналок достиг в одночасье. Волей Стива Джобса было создано новое направление, и навсегда изменились методы, которыми человечество пользовалось в работе, чтении и вычислениях.

Джобс родился в феврале 1956 г. в Маунтейн-Вью, штат Калифорния, в самом центре территории, которая в будущем станет называться Силиконовой (Кремниевой) Долиной и явится средоточием предприятий микрокомпьютерной промышленности. От Стива отказались биологические родители, и его усыновили супруги Пол и Клара Джобс. Когда он учился в школе, семья переехала в местечко Лос-Гатос, расположенное неподалеку от Сан-Франциско.

С раннего возраста Стив интересовался тем, как функционируют различные технические узлы и агрегаты, а в старших классах школы безраздельно увлекся электроникой.

Он посещал еженедельные лекции, с которыми перед старшеклассниками выступали местные инженеры из «Хьюлетт-Паккард». Однажды, когда ему потребовались радиодетали для школьного проекта по электронике, Стив решил напрямую позвонить Биллу Хьюлетту. Президент компании, на которого произвела впечатление целеустремленность Джобса, предоставил ему необходимые комплектующие и помог найти работу на лето.

В школе Джобс предпочитал общаться со старшими детьми. Одним из них был его тезка Стивен Возняк, с которым они дружили много лет. Их связывало увлечение электроникой и отсутствие интереса к молодежным вечеринкам, что делало друзей отщепенцами среди ровесников. Первым результатом радиолобительства стало незамысловатое устройство, заложившее основу будущего совместного бизнеса.



Познакомившись в одном из номеров «Эсквайра» за 1971 год со статьей «Секреты голубой коробочки», Джобс и Возняк решили заняться изготовлением устройств, которые позволяли перехитрить защиту телефонной компании и давали возможность бесплатно пользоваться ее услугами. Четыре месяца они трудились и наконец собрали сигнал-генератор, используя схемы из журнала «Популярная электроника».

Радиодетали стоили 40 долларов, на сборку схемы у Возняка уходило не больше одного часа. Джобс предложил оплатить расходы, а прибыль поделить поровну. Друзья реализовали больше двухсот таких устройств по 150 долларов за штуку. Юношам повезло, они не попались. Год спустя телефонная компания усовершенствовала свою коммуникационную систему и «голубые коробочки» оказались бесполезными.

В 1972 г., окончив школу, Джобс поступил в «Рид Колледж» в Орегоне, однако проучился там только один семестр. После исключения из колледжа он два года болтался без дела, по его собственным словам, «бродя по лабиринтам постюношеского мистицизма и поствудстокской культуры». Он жил в авангардистском студенческом кампусе, пристрастился к ЛСД, увлекся изучением дзен-буддизма, идеологией коммун, обзавелся гуру. Потом Стив приобщился к доктрине немца А. Эрета, провозгласившего в XIX в., что изгнание из организма мускуса, газов и «избыточных экскрементов» есть истинный путь к здоровью, счастью и умственной устойчивости. Наряду с этим молодой Джобс пробовал крэк, марихуану, различные посты, вегетарианство. Он искал свою индивидуальность и в рамках традиционной культуры, и через мистицизм, и с помощью нетрадиционного образа жизни. А в конечном итоге нашел себя в инновационном бизнесе.

Когда кончились деньги, Стив вернулся домой и начал искать работу. Откликнувшись на рекламу, он стал сороковым по счету сотрудником новой компании «Атари». Хотя атмосфера в компании была достаточно свободной, Джобс не смог в нее вписаться. Поскольку по складу характера он был скорее человеком идеи, а не инженером, другие сотрудники считали его надменным и наглым, особенно когда Стив проповедовал свое «видение».

Работая в «Атари», Джобс умудрился восстановить против себя почти всех сослуживцев. Уже тогда, проявляя черты авторитарности, он непрестанно совал нос в их работу, а кроме того, ходил грязным, нечесаным, заявляя, что никогда не умывается, потому что так требует вегетарианская «безмускусная» доктрина. Его начальник, Эл Олкорн, имел на этот счет свое мнение. Он перевел Стива на работу в ночную смену, где тот трудился в одиночестве.

Вскоре Джобсу поручили разработать принципиальную схему игровой консоли «Разбей стенку», которая фактически была модификацией «Понго», с той только разницей, что в





ней добавлялась стена, сложенная из кирпичиков, исчезающих, если в них попадали. Стив намеревался самостоятельно выполнить эту работу, но потом понял, что одному ему не справиться. Поэтому он обратился за помощью к старому школьному приятелю Возняку, который теперь работал инженером по микросхемам в компании «Хьюлетт-Паккард». Тот согласился помочь.

Нужно сказать, что фирма «Атари» выплачивала премию тем конструкторам, которым удавалось предложить схему с меньшим числом радиодеталей, так как при этом снижалась себестоимость продукции. Джобс пообещал другу за помощь половину премиальных, которые, по его словам, составляли 700 долларов. «Стиву ни за что было бы не справиться с такой сложной задачей, – говорил потом Возняк. – Я работал над игрой, думая, что Джобс продаст ее «Атари», и я получу свои 350 долларов. Только несколько лет спустя я узнал, что на самом деле Джобс получил за нее не 700, а тысячу долларов». Получив деньги, Джобс бросил работу и уехал в свою коммуны на орегонскую ферму.

Поскольку Возняк занимался схемотехникой со школьной скамьи, этот талантливый электронщик сумел спроектировать и построить первый, простой в употреблении микро-компьютер. Права на его производство он предложил начальству «Хьюлетт-Паккард», но в дирекции ему заявили, что фирма не заинтересована в подобной конструкции, поскольку она представляет собой изделие непрофессионального назначения. Возняк воспринял отказ безоговорочно. Потенциальную возможность идеи оценил только Джобс. Он начал уговаривать Возняка продавать печатные платы устройства членам местного компьютерного клуба и другим электронщикам-любителям. Для этого в апреле 1976 г. Джобс предложил создать собственную фирму. Он и название подобрал. В память

о фермерской коммуне в Орегоне, а также чтобы оказаться в телефонном справочнике впереди фирмы «Атари», Джобс решил назвать свою компанию «Эппл Компьютер». В начале 1977 г. она была зарегистрирована.

Для изготовления первой сотни печатных плат требовались деньги. Возняк продал свой наградной калькулятор за 500 долларов. Джобс, не желая выдавать, что у него на банковском счете есть 5 тыс. долларов за игру «Разбей стенку», продал свой подержанный грузовичок «Фольксваген» и таким образом обеспечил себе половину прибыли предприятия.

Компьютерный клуб отреагировал на новинку гробовым молчанием. Заинтересовался только один из членов клуба Пол Террелл, который владел тремя магазинами по продаже электронных компонентов. Но Пол сказал, что ему нужны не полуфабрикаты, с которыми пользователь еще должен повозиться, а полностью готовые изделия. Он соглашался приобрести 50 микрокомпьютеров при условии поставки их в готовом виде.

Для двух Стивов такой заказ был манной небесной, но в то же время и тяжким бременем. Они наскребли около 25 тыс. долларов – взяли кредит – и занялись монтажом печатных плат. Гараж родителей Джобса друзья превратили в сборочный цех, а членов семьи уговорили помогать в работе. Так, младшая сестра Стива устанавливала конденсаторы и резисторы в отмеченные места, за что получала по доллару с платы. Со временем она научилась собирать по четыре платы в час и при этом умудрялась смотреть телевизор.

Когда друзья закончили сборку, Пол Террелл был не в восторге: машины представляли собой всего лишь стопки печатных плат без корпуса, без клавиатуры, без программ-

ного обеспечения, без дисководов или иного средства для загрузки программ. Не было и монитора. Тем не менее Террелл рассчитался с изобретателями, самостоятельно нанял специалиста по корпусам, и только после этого компьютеры приобрели достойный товарный вид. Но первые микрокомпьютеры «Эппл» еще долго пылились на полках его магазина. В результате молодым предпринимателям удалось продать за год только около 200 своих примитивных компьютеров.

Коммерциализация находилась за пределами понимания Возняка. Он был талантливым инженером, но не бизнесменом. Зато Джобс, не являясь, по сути, изобретателем компьютера «Эппл-1», может смело считаться его «крестным» отцом, который привел замечательную техническую идею Возняка в исполнение. Не приложи он максимум энергии и самоотдачи к продвижению этого проекта, персональный компьютер, возможно, ожидала бы совсем другая судьба. Не случайно Р. Маккена, работавший впоследствии пресс-секретарем «Эппл», давал высокую оценку роли Джобса в развитии производства персональных компьютеров: «Я не отрицаю, что Воз сделал хорошую машину. Но эта машина так и осталась бы в магазине самоделок и по сей день, если бы не Стивен...»

Недоверие специалистов к «Эппл-1», видимо, было связано с тем, что его предшественник, появившийся в 1974 г. «Альтаир 8080», не был технически квалифицирован как персональный компьютер, поскольку не давал возможности использования внешних программ. Он был создан любителем и распространялся через каталоги. И хотя в «Эппл-1» было предусмотрено пользовательское программирование и он, без сомнения, являлся первым компьютером, который функционально соответствовал стандартам персоналок того времени, специалисты не смогли по достоинству оценить его

новизну и преимущества, а главное – масштабы потребительского рынка на такую продукцию.

Джобс и Возняк подвергались многим нападкам, особенно со стороны «Ай-Би-Эм». Но главной заслугой этого творческого дуэта, и в первую очередь Джобса, являлось то, что они не прислушивались к мнению специалистов и шли дорогой неизвестности, увлеченные уверенностью Джобса в огромном потенциальном



спросе. Его вера в себя, в правильность выбранного пути, а также способность убеждать в этом других были просто легендарными. Один из репортеров после общения с Джобсом как-то сказал, что он «может воздействовать на реальность усилием воли».

Джобс обнаружил свое подлинное призвание – быть организатором, динамо-машиной, источником энергии.

Он часто навещал ведущего местного специалиста по связям с общественностью, Р. Маккена, пока тот не «сломался» и не принял «Эппл» в качестве клиента. Пытаясь собрать нужный капитал, Джобс обратился к Дону Валентайну, известному инвестору, вкладывающему деньги в новые фирмы. Валентайн отмахнулся от одетого в джинсы и сандалии длинноволосого и неумытого Джобса как от «изменника природы человеческой». Однако Майк Марккула, бывший менеджер по маркетингу компании «Интел», рискнул предложить свои услуги и 250 тыс. долларов собственных средств для равного партнерства. С помощью мистера Марккулы компания «Эппл»



смогла добиться кредита у «Бэнк оф Америка» и получить финансирование от двух венчурных фирм.

Если «Эппл-1» воспринимался специалистами как безделушка, то выпущенный в 1977 г. «Эппл-2», уже снабженный клавиатурой, видеомонитором, дисководом и блоком питания, сразу же стал пользоваться на рынке бешеным успехом. Большинство специалистов считало, что основной конкурент

«Эппл», могущественная «Ай-Би-Эм» отныне должна будет выпускать свои модели в «Эппл»-совместимом стандарте. Однако, к сожалению, эгоизм Джобса и его автократический стиль управления помешали созданию компьютеров такого типа. Лишь в середине 80-х гг. Джобс понял свои стратегические ошибки в области создания как аппаратных средств, так и программного обеспечения, но было уже слишком поздно. По мнению Дж. Ландрама, «если бы «Эппл» не оказалась столь недальновидна, то наверняка стала бы хозяином рынка персональных компьютеров».

Как известно, в момент основания «Эппл Компьютер» Джобс не имел никакого опыта руководства крупной компанией. Поэтому в 1977 г. были привлечены менеджеры со стороны: председателем правления стал М. Марккула, а президентом – М. Скотт. Они составляли бизнеспланы, проводили маркетинговые исследования и привлекали начальный капитал. В начале 80-х гг. Майк Скотт разделил компанию, но о привлечении к руководству Джобса даже и не подумал. Тот был возмущен. Возникшие в компании внутренние разногласия в конечном итоге привели к отставке М. Скотта. Совет директоров дал Джобсу титул председателя правления, и тот во всей полноте развернул свой автократический, волевой стиль управления предприятием.

Тем не менее результаты деятельности «Эппл Компьютер» за четыре года ее существования были впечатляющими. К началу 1980 г. было продано более 130 тыс. экземпляров «Эппл-2». А в 1982 г. объем продаж составил 700 тыс. штук. Таким образом, «Эппл» стала законодателем мод на рынке персональных компьютеров.

В это время ее акция стоила 22 доллара, а по уровню доходности на акционерный капитал фирму Джобса можно

было сравнить с процветавшим тридцать лет назад предприятием Форда. «Эппл» заняла высокое место в хит-параде «Форчун-500» быстрее любой другой компании в мире. Ее удобная во всех отношениях продукция стала доминировать на рынках графических и текстовых редакторов.

Однако 1980 г. принес компании Джобса и первую неудачу: в результате недостаточной надежности «Эппл-3» был отвергнут потребителями, и 14 тыс. единиц новой модели пришлось отозвать из-за серьезных технических проблем. Кроме того, «Ай-Би-Эм» дебютировала на рынке со своими более качественными персональными компьютерами, которые быстро стали стандартом для отрасли и серьезным конкурентом для «Эппл».

Тогда Джобс решил выпустить новый компьютер, который сразу окрестили «возвратом к фантазии гаражных лет». Будучи одновременно председателем совета директоров и руководителем проекта, Стив не встречал особых возражений со стороны коллег. Он бросил все свои силы на разработку компьютера «Макинтош» – машины, которая, как он считал, изменит стиль работы миллионов людей. Он не сдерживал своего максималистского воображения и заставлял своих сотрудников работать с полной отдачей. Одновременно группа специалистов компании трудилась над компьютером «Лайза». Она двигалась вперед гораздо быстрее, и Джобс, который побился об заклад на 5 тыс. долларов, что у него первого будет готовое изделие, вынужден был заплатить эту сумму своему коллеге Джону Кучу.

Компьютер «Лайза», анонсированный в печати в 1983 г., стал первой машиной для широкой публики, и на прессконференции, посвященной его созданию, Джобс высокопарно назвал его началом революции в аппаратном обеспечении.

Однако этот первый графический компьютер компании «Эппл» также подстерегала неудача. Несмотря на интерфейсные новации, «Лайза» расходилась плохо. Немногие покупатели были готовы выложить 10 тыс. долларов за эту машину из царства грез. Джобс предложил продавать ее в два-три раза дешевле, но администрация компании решила по-другому. В результате за первый год было продано примерно 20 тыс. экземпляров.

В 1983 г. фирма по-прежнему удерживалась на плаву за счет продаж «Эппл-2». Она заработала 1 млрд долларов, главным образом благодаря этой оригинальной модели, совершенствование которой не прекращалось.

Стив Джобс был уверен, что его новое детище – «Макинтош» – изменит положение компании на рынке. Этот компьютер был представлен публике в 1984 г. Он имел две стандартные программы, память объемом 128 килобайт, был очень прост в использовании. При цене около 2500 долларов приобрести его было гораздо проще, чем «Лайзу». Но при офисном использовании «Макинтош» имел несколько недостатков: его собственная операционная система оказалась сложной, компьютер медленно «соображал», имел слабое программное обеспечение и, что самое главное, не был совместим с персонalkами «Ай-Би-Эм». Из-за этого «Макинтош» пользовался хорошим спросом у отдельных покупателей, но не у клиентов из делового мира.

Хотя Стивен Джобс достиг успеха благодаря своему диктаторскому стилю управления, ему же он был обязан и появлением множества врагов. Этот «энергичный тиран», как называл его в биографическом очерке Ли Бучер, не вписывался в иерархические организационные структуры – он раздражал управленцев стандартного бюрократического толка.



Более того, чрезмерная уверенность Джобса в правильности собственных представлений о том, каким должен быть персональный компьютер, создала проблемы внутри компании. Он не позволял позиционировать «Эппл-2» как персоналку для бизнесменов, считал проект «Макинтош» первоочередной задачей и всячески притеснял менеджеров, работавших над другими моделями. Все это привело к тому, что Джобс как исполнительный руководитель стал неадекватен интересам «Эппл Компьютер», и в конечном счете это стоило ему работы в компании.

Его поведение оказалось разрушительным для любой организации, за исключением начинающей. Приход в 1983 г. в компанию Джона Скалли стал началом конца карьеры вспыльчивого и самонадеянного Джобса, который был отстранен от руководства в 1985 г. Его личный доход к тому времени составлял 486 млн долларов.

Хотя карьера Стива в «Эппл Компьютер» была закончена, он продолжал мечтать о создании новых компьютеров. В интервью, данном вскоре после ухода из компании, он сказал: «Что у меня лучше всего получается, так это найти группу талантливых людей и начать творить вместе с ними. Нужно ставить себе двойные цели, но при этом у вас должны быть очень возвышенные представления. Вам необходимы четко сформулированные представления, которым люди могли бы следовать».

Не приняв близко к сердцу свою отставку, Джобс сразу же погрузился в разработку новой концепции, которая заключалась во внедрении новейших микропроцессорных технологий в систему образования. Он зарегистрировал компанию «НеКСТ» и приступил к выпуску компьютера более мощного, чем «Эппл», – так называемой «рабочей станции», ориентированной на специфичную категорию пользователей

– учащихся учебных заведений. При этом следует отметить, что харизматическая личность и энтузиазм Джобса превратили многих его бывших сотрудников из «Эппл Компьютер» в его последователей. Однако самым большим достижением в ходе создания новой фирмы стал огромный поток средств от инвесторов, которых Стив привлек собственным примером, вложив в нее 15 млн долларов личных средств.

Джобс буквально поразил мир бизнеса серией удачных контрактов: 20-миллионной сделкой с Россом Перо; инвестициями японского концерна «Кэнон» на сумму 100 млн долларов; содружеством с «Ай-Би-Эм», которое принесло десятки миллионов дохода от продаж, и другими капиталовложениями. Он заслужил признание финансовых и академических кругов, заручившись поддержкой двух престижных университетов – Стэнфорда и Карнеги-Меллона; заключил крупномасштабную сделку с магазинами «Бизнесленд-Компьютер» по реализации будущей продукции «НеКСТ» на сумму 100 млн долларов. Вся эта колоссальная работа была осуществлена бизнесменом всего за три года. И уже в 1988 г. он провел в Сан-Франциско презентацию нового компьютера.

Однако, несмотря на большие затраты и энергичные усилия Джобса, его новая рабочая станция поначалу была воспринята критически. Уровни продаж не соответствовали его ожиданиям. Многие средства массовой информации пророчили «НеКСТ» окончательный провал к концу 1990 г. Но с середины 1991 г. пришло время второго поколения компьютеров, более мощных и быстродействующих, и Джобс прекрасно реализовал свою продукцию, соответствующую новой идеологии.

В это же время произошли позитивные изменения и в личной жизни бизнесмена. 20 марта 1991 г. в Йосмит Парк

состоялась свадьба Стивена Джобса и студентки Стэнфорда Лоры Пауэлл. Вскоре у них родилась дочь Лайза.

Успехи новой компании Джобса сделали его героем передовиц в «Ньюс-уик» и «Бизнес-уик». В деловом мире он получил прозвище «Мистер Чип» («Мистер Микросхема»). А журнал «Инк» присвоил Джобсу почетный титул «Предприниматель десятилетия». Это звание как нельзя лучше соответствовало результатам его деятельности в бизнесе. Начав свою карьеру в 20 лет, Джобс уже к 25 годам стал миллионером с состоянием в 250 млн долларов, а в 30 лет начал все сначала и добился нового успеха.

В 1993 г. Джобс продал аппаратные технологии фирме «Кэнон» и сконцентрировался на разработке программного обеспечения, став, таким образом, одним из конкурентов Билла Гейтса. Он попрежнему находится в поисках лучшего пути, веря в себя, свои силы, возможности и интуицию. Любимым девизом Джобса остается: «Не слушать рыночных специалистов!» В жизни им руководят уверенность в себе, твердая воля и страсть, которая, по его словам, является «движущей силой предпринимателя».

Стив Джобс был первопроходцем. Он, несомненно, «был в нужном месте, в нужное время, предложив своевременный продукт и обладая подходящим темпераментом». Чтобы добиться успеха, он изначально был готов идти на все. Авторитарность и диктат, возможно, были не лучшими методами завоевания друзей и влияния, но, несомненно, без них не состоялся бы феномен «Эппл». Для достижения цели Джобс использовал всю свою «волю к власти». Именно этим он отличался от большинства успешных менеджеров своего времени, и именно благодаря этому ему и удалось войти в историю.

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**

## Как найти свою нишу в бизнесе?

“

\*\*\*

*Успех начинается тогда, когда ваша главная цель - у вас перед глазами, а не вне вашего поля зрения*

**Джордж Бернارد Шоу**”

Каждый из нас родился и вырос в определенной среде. В зависимости от отношения к бизнесу и деньгам в наших семьях каждый получил набор навыков и привычек, которые или помогают в бизнесе, или очень мешают. Большинство людей уже не могут вырваться из этих внутренних барьеров и ограничений. Но тем, кто любит и хочет развиваться и обучаться, абсолютно по плечу приобрести те навыки, которые обязательно нужны для успешного бизнеса. Для этого я написал книгу-тренинг «Самый простой путь в бизнес». Она о том, как приобрести 7 основных навыков, необходимых для собственного бизнеса.

После того как ты приобретешь необходимые навыки, встанет очень важный вопрос: Как найти свою нишу в бизнесе?

Я предлагаю тебе следующую схему поиска.

В бизнесе надо владеть чем-то, что позволяет создавать прибыль. Это может быть или товар – надо стать производителем уникального товара – или это может быть система продажи и продвижения чужого товара. Одно из двух.

Например, Стив Джобс умел хорошо продавать. Его отец был необразованным человеком, который покупал машины по 50 долларов, чинил и перепродавал по 250 долларов. Стив Джобс ребенком помогал ему и впитал в себя эту нехитрую схему. Затем он нашел талантливого инженера Стива

Возняк, отец которого (инженер) презирал бизнес и считал, что главное – быть инженером. Стив Возняк впитал эту нехитрую схему и стал великолепным инженером. Он изобрел суперкомпьютер, который обходился в 200 долларов, а Стив Джобс придумал, как продавать его по 600 долларов. Вот и весь Apple. Оба стали миллиардерами.

Подумай, какая из ролей тебе ближе? И начни развивать себя в этом направлении.

“

\*\*\*

*Жизнь сама по себе – это чистый холст; она становится тем, что вы нарисуете на нем. В этой свободе – ваше величие. Это один из величайших даров. Вы должны сами создать себя, быть самосозидающими. Запомните: ответственны вы – только вы, и никто другой.*

Ошо”



Приходи на мой тренинг «Старт в Бизнес» (3,5 часа), ты получишь дополнительные ресурсы и знания, которые помогут тебе системно развивать твою личность и бизнес.

Изучи биографию Билла Гейтса и ответь на вопрос:

Какая ниша была у него? Он создавал товар или систему продажи и продвижения?

## Биография Билла Гейтса

(род. 28 октября 1955)

*Выдающийся американский бизнесмен в области разработки программного обеспечения для персональных компьютеров. Основатель корпорации «Microsoft» – мирового лидера в производстве программного обеспечения. Владелец поместья под Сизтлом, стоимостью более 110*



*млн долларов. Самый богатый человек планеты, вошедший в историю также и как самый молодой миллиардер, достигший этого звания самостоятельно в 25 лет.*

Сегодня, вероятно, трудно найти на нашей планете человека, который бы не слышал имени Билла Гейтса. Одни знают, что он самый богатый человек в мире, другие – что он величайший программист и хозяин «Microsoft», третьим он известен в связи со скандалом о нарушении его компанией антимонопольного законодательства. Большинство все же знает и то, и другое, и третье. Каков же все-таки этот человек – Билл Гейтс, и что

собой представляет его любимое детище «Microsoft», плодами труда которого пользуется сегодня практически все человечество? Один из его соратников как-то сказал: «Большинство людей хороши в чем-то одном... Билл отличается тем, что он хорош в нескольких областях. Это очень редкое сочетание... Билл большой мастак во многих вещах, таких, как он, – один на миллиард».

Билл Гейтс родился в Сиэтле (штат Вашингтон) 28 октября 1955 г. и стал вторым ребенком и единственным сыном в довольно обеспеченной семье. Дед Билла был крупным банкиром, его отец Уильям Генри Гейтс-младший – преуспевающим юристом, мать Мэри – в прошлом школьная учительница, сейчас – член правления многих благотворительных организаций.

Семья Билла жила в достатке и пользовалась большим уважением в Сиэтле. Родители часто вели дома оживленные деловые дискуссии, что дало дополнительные стимулы к развитию предпринимательских навыков сына. Уже в детстве будущий бизнесмен проявлял одаренность, особенно в математике. Не случайно в школе, заполняя тест на способности, он набрал в математической части 800 баллов, показав лучший результат. Билл всегда занимал в классе первые места по успеваемости и обладал удивительной памятью.

В 1968 г. в школе был открыт компьютерный класс, и Билл со своим другом Полом Алленом увлеклись вычислительной техникой, занимались программированием, читали специальную литературу и проводили все время за терминалом в ущерб остальным занятиям. Юношам несколько раз удавалось взломать систему и получить доступ к закрытой информации. В конце концов компьютерный центр в Сиэтле оценил таланты малолетних хакеров и нанял их для проверки своих программ

на просчеты и ошибки, за что предоставил школьникам свободный доступ к своему оборудованию.

Гейтс и Аллен вошли в мир бизнеса, когда Биллу было всего 15 лет, а Полу – 13. Они написали программу для оптимизации уличного движения и образовали компанию «Трэф-О-Дэйта» по ее распространению. На этом проекте они заработали 20 тыс. долларов.

Летом 1972 г. Билл Гейтс устроился служителем на проходившем в то время съезде демократической партии. Он купил 5 тысяч значков с портретами Макговерна и Иглтона по 3 цента за штуку. Когда Иглтон исчез из списка демократов, Билл начал продавать значки с его портретом как коллекционные предметы, прося за них 20 долларов. По ходу дела он оттачивал технологию продажи и совершенствовал искусство убеждения.

Окончив школу, Билл колебался в своем дальнейшем выборе. С одной стороны, ему казалось соблазнительным немедленно организовать какую-то коммерческую фирму, с другой – интересовали абстрактные математические и экономические науки. А еще ему хотелось стать адвокатом. Наконец он выбрал Гарвардский университет, решив заняться изучением права. Родителей, конечно, поразило его решение, но они были обрадованы тем, что юриспруденции все-таки удалось справиться с его детским «хобби». Но помыслы Билла в действительности были далеки от юридической карьеры. Он проводил долгие часы за игрой в покер и чтением биографий великих людей или сидел в своей комнате, впав в депрессию. Юноша все еще не мог решить, как распорядиться своей жизнью. Пол Аллен часто навещал Билла: по вечерам и в выходные дни они погружались в жаркие споры о перспективах открытия собственной фирмы.



Пол был дальновидным человеком. Когда компания «Интел» в 1974 г. выпустила микропроцессор 8080, он понял, что надвигается революция, которую нельзя пропустить. Но друзья не знали, как быть дальше и что делать. К счастью, их замешательство было недолгим, так как однажды Полу случайно попался на глаза журнал с описанием комплекта для сборки компьютера «Альтаир». Он помчался к другу, чтобы сообщить ему эту потрясающую новость. Позднее, в декабре 1980 г. Билл рассказывал журналистам: «Нас не так поразил сам набор, как то, что становилась явью невиданная вещь, – персональный компьютер».

Гейтсом и Алленом овладела мысль о том, что «Альтаир» можно снабдить встроенным языком программирования. В качестве этого языка они выбрали Basic, потому что с ним проще всего работать пользователю – он был намного понятнее машинного языка микропроцессора. Через неделю после прочтения статьи Билл и Пол позвонили создателю «Альтаира» Эду Робертсу и заявили, что они адаптировали Basic для его детища. Эта разработка имела огромное значение как для компьютера «Альтаир», так и для всей компьютерной промышленности.

В мае 1975 г. Полу Аллену предложили должность заведующего отделом программного обеспечения в фирме Робертса, а Гейтс в это время в Гарвардском университете продолжал совершенствовать свой Basic, готовя его к официальному выпуску в продажу. Важнейшим преимуществом его работы было то, что Basic не давал неправильных результатов и не приводил к «зависанию» «Альтаира», что позволило ему в дальнейшем более шести лет господствовать на рынке микрокомпьютеров.

В июле 1975 г. Гейтс и Аллен основали товарищество «Microsoft», которое было им необходимо для продажи ли-

цензий на созданный для «Альтаира» MS-Basic. Это была первая фирма, ориентированная специально на производство программного обеспечения. После создания этой компании главной заботой Билла стало ее расширение. Для этого требовалось заинтересовать своей разработкой других производителей микрокомпьютеров.

В начале следующего года Гейтс и Аллен обнаружили, что доходы их компании сократились до предела. Причиной было то, что сегодня называется «компьютерным пиратством», т. е. незаконное копирование программы и использование ее без разрешения создателей. Многие любители спокойно копировали MS-Basic и бесплатно передавали его кому-либо. Поняв это, Билл Гейтс пришел в ярость, прежде всего потому, что «пиратство» лишало его заслуженной прибыли. Кроме того, эти копии имели ошибки, которые он хотел до конца выловить, прежде чем официально выпускать MS-Basic в продажу. Гейтс написал открытое письмо, которое в феврале 1976 г. было напечатано в информационном бюллетене для пользователей «Альтаира». Это резкое, но справедливое послание было встречено неприветливо. В ответ на него Гейтс получил 300 писем, но лишь в немногих из них лежал чек, исправляющий ситуацию.

Заслугой Гейтса было то, что он одним из первых заявил о необходимости защиты программного обеспечения в годы становления разрабатываемой его отрасли. Его действия внесли неопределимый вклад в постепенное внедрение в умы пользователей мысли о том, что программа является продуктом творчества и поэтому должна быть защищена так же, как музыкальная композиция или литературное произведение.

В свободное время, которого было очень мало, Гейтс превращался в страстного проповедника новой компьютерной

эры. Встречаясь с производителями микрокомпьютеров, он аргументированно убеждал их в том, что от использования его Basic они только выиграют. Потрясающее умение Билла, несмотря на молодость, показать товар лицом помогало ему убеждать.

Осенью 1976 г. стало ясно, что Гейтс не может продолжать учебу и одновременно управлять растущей компанией. Коллебаный не было. В декабре он бросил университет, несмотря на возражения родителей, и полностью занялся бизнесом. Ему в то время было только двадцать один год.

Весной 1977 г. «Microsoft» перебралась в приличный офис в Альбукерке. К этому времени сотрудниками компании были всего шесть человек. Билл и Пол обычно приходили в офис около полудня (иногда, правда, их не было до четырех часов дня) и работали далеко за полночь семь дней в неделю. Если встреча с клиентом назначалась на утро, они оставались на ночь, чтобы не опоздать.



В середине 1977 г. «Microsoft» вела переговоры с несколькими компаниями о передаче лицензий на MS-Basic, но Робертс, считая себя единоличным собственником, отказался предоставлять лицензию на «свой» Basic другим производителям. Не уладив проблемы мирным путем, Гейтс и Аллен были вынуждены обратиться в суд. Процесс длился долгих шесть месяцев, в течение которых «Microsoft» вынужденно боролась с финансовыми трудностями.

В конце года фирма Гейтса выиграла дело. Сложившаяся ситуация была оценена арбитром как «крайний случай коммер-

ческого пиратства», и потому компания Робертса имела право на использование MS-Basic, а «Microsoft» – на его продажу по своему усмотрению. Как утверждает Стив Вуд, после этого у фирмы Гейтса уже больше никогда не было финансовых проблем. В июле 1977 г. «Microsoft», стремившаяся к тому, чтобы в ее ассортименте был не только Basic, выпустила собственный Fortran, а затем Cobol и Paskal.

Удача улыбнулась юным коммерсантам и уже к следующему году «Microsoft» безраздельно господствовала на рынке языков для микрокомпьютеров. Объем ее сбыта за 1977 финансовый год составил 500 тыс. долларов. В компании, по-прежнему находившейся в Альбукерке, уже работали 13 человек. Аллен и Гейтс занимались организационными вопросами: Пол следил за разработкой нового программного обеспечения, а Билл поддерживал отношения с производителями компьютеров и управлял повседневной деятельностью фирмы. К этому времени назрел вопрос о перемене ее места деятельности.

В 1979 г. компания Гейтса перенесла свою штаб-квартиру в Бельвью близ Сиэтла. Годом позже фирма «Ай-Би-Эм» заказала «Microsoft» разработку языков программирования для нового персонального компьютера. Гейтс, со своей стороны, предложил также взять на себя и создание операционной системы к этому компьютеру – он знал, что писать «с нуля» ее не придется. Операционная система фирмы «Microsoft» (MS-DOS) базировалась на 86-DOS, которая была независимо разработана Т. Патерсоном и впоследствии приобретена у него «Microsoft».

О выпуске нового компьютера «Ай-Би-Эм» и MS-DOS было широко объявлено в августе 1981 г. Соглашением с «Ай-Би-Эм» предусматривалась выплата за каждый экземпляр

программных продуктов фирмы «Microsoft», что обеспечивало немалые дивиденды благодаря успеху, выпавшему на долю этого компьютера в 80-х гг. Успех обоих продуктов привел в дальнейшем к тому, что и архитектура «Интел», и компьютеры «Ай-Би-Эм», и программы «Microsoft» фактически стали отраслевыми стандартами.

Именно в это время преуспевающий председатель компании сделал несколько удачных капиталовложений. В начале 80-х гг. Гейтс рискнул сорока тысячами долларов, потратив их на акции промышленных предприятий, которые, по его мнению, оценивались ниже действительной стоимости. В последующие годы цена его фондового портфеля дошла до 1 млн долларов. Получив такой доход, Гейтс купил за 780 тыс. долларов дом с видом на озеро Вашингтон и закрытым 30-футовым плавательным бассейном. Впоследствии он значительно перестроил его, превратив в настоящее имение, которое обошлось ему в 10 млн долларов. Сейчас оно включает 45800 кв. футов жилой площади, библиотеку с 14 тыс. книг, обеденный зал на 100 человек, театр, корты, подземный гараж на 20 автомобилей и водоем длиной 350 футов для скоростных лодок хозяина.

Поскольку MS-DOS прочно утвердилась на рынке, Гейтс обратил свое внимание на продвижение собственных прикладных программ. Его идея была очень проста: имя «Microsoft» уже само по себе должно привлекать покупателей прикладного программного обеспечения.

Весной 1983 г. «Microsoft» выпустила свою прикладную программу – она стала первым текстовым процессором. Эту программу в дальнейшем называли MS-Word, и она получила огромное распространение. Через два года была выпущена в свет MS-Excel – электронный табличный процессор, и уже в

начале 1987 г. на рынке финансовых электронных таблиц ей принадлежало около 90% сбыта.

Вскоре стало известно, что по результатам текущего финансового года «Microsoft» стала первой среди компаний по разработке программного обеспечения и впервые с 1983 г. обогнала лидирующий до этого «Лотус». Позднее, в 1991 г., его основатель скажет репортерам: «Революция закончена. Билл Гейтс победил. Нынешняя промышленность программного обеспечения – это Царство мертвых».

Билл Гейтс всегда считал, что компьютеры должны быть дружелюбнее к потребителям и приносить больше пользы в улучшении повседневной жизни людей. Поэтому он поставил себе следующую задачу – создать операционную систему с графическим интерфейсом. Проект оказался самым тяжелым предприятием в истории «Microsoft» и завершился ошеломляющим успехом только благодаря настойчивости



Билла Гейтса. Разработка шла в условиях жесточайшей конкуренции. Для выживания своей компании Билл обратился к фирмам, производящим компьютеры, и рассказал им о новых возможностях будущей операционной системы. В течение всей истории «Microsoft» Гейтс без колебаний шел на заключение союзов, которых требовали интересы его фирмы. Одни называют это «оппортунизмом», другие – «пролицательностью».

10 ноября 1983 г. Гейтс официально заявил в Нью-Йорке о Windows – «графическом пользовательском интерфейсе для DOS». Однако, несмотря на мнение ветерана «Microsoft» Нейла Конзена, что «над Windows мы работали как лошади», работа над ним шла с большими задержками, связанными с организационными проблемами. Гейтс мог бы работать эффективнее, если бы ограничил круг своей деятельности. Со второй половины 1984 г. было принято решение реорганизовать деятельность «Microsoft», разделив ее на два основных направления: создание операционных систем и разработку коммерческих прикладных программ. Задержки с выпуском Windows беспокоили Гейтса все больше и больше. Однажды он вызвал к себе в кабинет Стива Баллмера, возглавлявшего отдел систем, и сказал, что его терпение исчерпано. Всегда уравновешенный Гейтс кричал, что если Windows не выйдет к концу года, карьере Баллмера придет конец. На эту работу было брошено 30 специалистов. Они работали круглые сутки, добиваясь того, чтобы программа была меньшей по размеру, но обладала большим быстродействием. Как вспоминал позднее Нейл Конзен, «вся группа работала до кровавого пота, стараясь решить эти задачи».

Программа появилась в ноябре 1985 г. Это был самый долгий цикл разработки в истории «Microsoft». Названная «Windows», что в переводе означает «Окна», она в прямом и в



переносном смысле открыла перед пользователями широкие окна в необъятный компьютерный мир, значительно расширив возможности для работы с различной информацией.

В 1985 г. Гейтс перевел «Microsoft» в Редмонд (штат Вашингтон), где для компании в сосновом лесу был построен целый городок. В нем работало более 700 сотрудников. Каждый имел отдельный кабинет и свободный график работы: можно прийти в 9 вечера, а уйти в 5 утра, а можно и наоборот. Люди вели себя раскованно, одевались по собственному усмотрению. Но под этой кажущейся расслабленностью скрывалась колоссальная работоспособность. Гейтс понимал, что программисты нуждаются в рабочих условиях с минимальными ограничениями. Он поощрял их занятия спортом, различные хобби, поскольку это снимает большую умственную нагрузку.

В 1987 г. доходы и чистая прибыль «Microsoft» выросли на 80 %, достигнув 70 млн долларов, что сделало ее одной из крупнейших компаний по разработке программного обеспечения в мире. А к 1993 г. объем продукции «Microsoft»



приблизился к 3 млрд долларов. В достижении этих высоких результатов огромная заслуга, несомненно, принадлежит самому основателю компании.

Билл Гейтс – настоящий трудоголик. Он работал в среднем по 65 часов в неделю. Возвращаясь домой к 9 вечера, Гейтс часто включал свой компьютер и продолжал работать глубоко за полночь. Отпуск для него – роскошь. Он сам говорил, что порой действительно засиживался за работой до 4 часов утра. За первые пять лет работы в «Microsoft» у Билла было всего лишь два трехдневных отпуска, и только потом он стал отдыхать по неделе в год. В 1986 г. он даже позволил себе взять в аренду парусное судно с командой и в течение четырех дней путешествовал вокруг берегов Австралии.

В 1990 г. «Microsoft» стала первой фирмой по производству программного обеспечения, объем сбыта которой дошел до 1 млрд долларов. В фирме уже работало в то время 5200 служащих.

Начиная с 1995 г. Билл Гейтс занимает первое место в списке самых богатых людей планеты, публикуемом журналом «Форбс». За следующий год акции его фирмы значительно поднялись в цене. Если в 1995 г. его состояние оценивалось в 12,9 млрд долларов, то в 1996 г. — уже в 18 млрд долларов.

В связи со столь стремительным ростом благосостояния у Билла Гейтса появились некоторые личные проблемы. Пропорционально увеличению его банковского счета возрастало внимание к нему со стороны представительниц женского пола. Конечно, многих из них привлекало богатство этого самого молодого в мире миллиардера. И перспективный холостяк не мог определить, что движет его «поклонницами» – любовь или деньги. Поэтому он откладывал женитьбу на будущее. Гейтс в

1986 г. говорил, что в 31 год надо еще многое сделать, прежде чем думать о создании семьи. «Вот исполнится 35, тогда и женюсь», – шутил он. Однако женился он позднее намеченного срока. Его избранница – Мелинда Френч – стала компьютерной королевой 1 января 1994 г. В 1996 г. у них родилась дочь Дженнифер Кэтрин, а в 1999 г. – сын Роури Джон.

В последнее время на различных семинарах Гейтс продвигает идеи технологической революции, которая, по его мнению, должна привести к кибернетическому обновлению человечества: «Речь идет о коренном изменении способов общения, организации, воспитания, руководства предприятиями». Он обещает сокрушить диктатуру телевидения, которое ныне формирует информационные и культурные стереотипы в сознании многих миллионов людей; политика станет «намного более прозрачной».

Однако даже в самых благих намерениях, если они исходят от Билла Гейтса, конкуренты видят только его выгоду. Однажды Гейтс объявил о том, что готов истратить 200 млн долларов, чтобы соединить все библиотеки Америки с помощью сети Интернет. Тут же раздались голоса, что «никакого альтруизма в такой благотворительности нет» и что этот план Гейтса «крайне выгоден его компании, поскольку предполагает использование программного обеспечения «Microsoft».

Его программа Windows-95 была выпущена более чем в ста странах мира. На производство и маркетинг ее было затрачено около 400 млн долларов, а доходы она принесла миллиардные. Такого блестящего продвижения новой продукции история мировой торговли еще не знала. В день старта ее приобрели 25 млн человек. Не останавливаясь на достигнутом, «Microsoft» идет дальше: Windows-98, Windows-2000, Windows-XP...

Еще в 1991 г. «Форбс» поместил фотографию Гейтса на обложке и задал вопрос: «Может ли кто-нибудь остановить его?» В этом вопросе содержалось некое пророчество. Вскоре несколько самых рьяных конкурентов, в том числе «Ай-Би-Эм» и «Эппл», решили объединить усилия для того, чтобы сбросить «Microsoft» с компьютерного пьедестала. Но их попытка остановить Билла Гейтса не удалась.

Будущее подстегивает бизнесмена и его компанию на неустанные поиски новых смелых идей, на движение вперед. В 1999 г. в его компании работало уже 32 тыс. человек, а его личное состояние, по данным информагентств, достигло 85 млрд долларов. Доминирующее положение Гейтса в своем секторе рынка настолько ярко выражено, что, комментируя его, «Форбс» писал: «Буквально бичуя своих конкурентов, «Microsoft», похоже, вскоре приблизится к монополии в индустрии программных продуктов». Это, естественно, очень многих не устраивало, и конкуренты выдвинули новое обвинение против компании: нарушение антимонопольного законодательства при создании программ для Интернет. Начиная с 1999 г. соответствующие службы министерства юстиции США ведут расследование с целью выяснения, нарушила ли «Microsoft» закон, захватив львиную долю рынка операционных систем. На эти обвинения Билл Гейтс отвечает: «Пусть рынок делает свое дело».

Комиссия по расследованию предложила разрушить монополию и разбить компанию на три независимые части: создание операционных систем, создание приложений и создание программ для Интернет. В деятельность комиссии вмешивался даже президент США Билл Клинтон. В связи с этими событиями фирму постоянно лихорадит, скачут цены на ее акции на фондовом рынке, но несмотря на это Билл Гейтс

уверен в необратимости процесса всеобщей компьютеризации и своем лидирующем месте в этом процессе.

Сегодня более 200 млн человек используют программы «Microsoft» для своих персональных компьютеров. Но мечта Билла Гейтса состоит в том, чтобы компьютер был на каждом рабочем месте и в каждом доме: «В конечном итоге компьютер станет окном ко всему, что интересует людей, – и ко всему, что мы должны знать».

«Мне нравится доводить все до предела. Именно при этом часто удается добиться максимальной эффективности», – любит повторять гениальный бизнесмен.

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**

## Как создать себе Миссию

Это отрывок из моей книги «Уверенность в Себе и Ораторское Мастерство», которая есть также и в аудиоформате.

“

\*\*\*

*Я думаю, если вы сделали что-то, и оно вышло довольно неплохо, – вы должны пойти и сделать что-то еще, не останавливаясь на месте слишком надолго. Просто решите, что дальше.*

**Стив Джобс**

\*\*\*

*Занимайтесь тем, чем вам нравится заниматься, и всем сердцем стремитесь достигнуть в этом деле совершенства.*

**Брайан Трейси**”

Что такое цель и что такое Миссия? Чем они отличаются друг от друга и зачем они нужны? Как их наличие влияет на уверенность в себе? Каким образом наличие и осознание своей цели и Миссии, помогает в ораторском мастерстве?

**Анекдот:**

Если у человека в первой половине жизни в целях отсутствует его здоровье, то во второй половине оно станет главной, если не единственной целью».

Цель – это мечта с конкретными датами, измеряемая величина. Миссия – это то, ради чего каждый из нас живет и действует. Миссия – это вклад человека в мир и в человечество.

Цель необходима любому человеку, чтобы чувствовать себя собранным. Если выступает оратор, у которого есть цель, то публика понимает: перед ней цельная, целеустремленная личность. Если перед публикой выступает тот, у кого есть Миссия, – это духовный, вдохновленный человек.

Разница между целями и Миссией очень четко отражена в названиях двух книг Стивена Кови. Первая называется «Семь навыков высокоэффективных людей», это книга о целях. Вторая – «Восьмой навык: от эффективности к величию» – это о Миссии.

Для оратора иметь личные цели и Миссию просто необходимо. Для любого человека это важно, а если ты решил влиять на людей, то надо быть ЛИДЕРОМ. А лидер – это тот, у кого есть ЦЕЛИ и МИССИЯ, и тогда он пробуждает людей, а любое его выступление наполняется глубоким смыслом.

Есть различные способы жизни. Стивен Кови разделил их на два вида: можно жить проактивно: имея четкую жизненную позицию, цели, планы и принципы; и жить реактивно, постоянно реагируя на внешние влияния. Человек проактивный подобен кораблю, у которого есть собственные двигатели,

капитан и карта пути к целям. Реактивный – корабль без двигателя, штурвала и карты.

Поэтому абсолютно необходимо иметь собственные цели, Миссию и принципы. Иначе ситуация будет очень похожа на положение человека, впервые приехавшего в Киев: он вышел на вокзале из поезда, подошел к первому попавшемуся такси и на вопрос «Куда ехать?» не смог ответить. Он точно знает, как и большинство людей, куда ему не надо. Он точно убежден, что ему уже не хочется сидеть на вокзале, и хочет, чтобы было лучше, интереснее, веселее, больше денег и признания... А куда ехать? Он не знает! Куда его повезет таксист?

Вот здесь очень важно, настоящий это таксист или нет. Ведь если таксист ненастоящий (не знает своей цели и предназначения), он такого «пассажира» просто пошлет подальше. А если он профессионал, знающий свою цель и находящийся на своем месте? Он же приехал на вокзал деньги зарабатывать!



“

\*\*\*

*Чтобы извлечь из жизни максимум, человек должен уметь изменяться. К сожалению, человек меняется с большим трудом, и изменения эти проходят очень медленно. Многие тратят на это годы. Самым трудным является по-настоящему захотеть измениться*

**Карлос Кастанеда**”

Тогда он спросит, какая сумма имеется у пассажира в наличии, и предложит ему самый привлекательный маршрут за эти деньги. А если у таксиста есть Миссия, то он еще и вдохновит «потерявшегося» гостя столицы.

Вокруг полно «настоящих таксистов», знающих свои цели в жизни. Поэтому каждый из нас – или «таксист», или «пассажир» в чьем-то такси.

Быть проактивным человеком – это первый навык высокоэффективных людей, по системе доктора Стивена Кови. Второй навык – поставить цель. Сюда же входит Миссия жизни.

Чтобы стать проактивным, достаточно пройти первые две заповеди успеха из книги «Действуй! 10 заповедей успеха». Надо взять на себя 100% ответственности за свою жизнь и преодолеть страх неудачи и страх выглядеть плохо в глазах окружающих (зависимость от общественного мнения)

А поставить цель и выбрать себе МИССИЮ поможет именно эта книга. «Ставь цели!».

Некоторые ищут свое предназначение, проходят тренинги на эту тему. Я считаю, что найти свое предназначение очень легко. Каждый чувствует и знает, что он любит больше всего.

Проблема большинства людей в том, что у них нет сил для преодоления трудностей, которые неизбежно начинаются у человека, решившего реализовать себя. Силы инерции, старые привычки и стереотипы, влияние окружающих могут создавать ОГРОМНУЮ силу, противодействующую предназначению. И в этот момент легче всего начать сомневаться: «А вдруг то, что мне нравится, что я люблю, не мое?»

Столкнувшись со сложностями в реализации себя, большинство отступают. Поэтому не надо проходить сложные программы типа «Найди себя и свое предназначение». Это все попытки найти «волшебную таблетку». НЕВОЗМОЖНО реализовать свое предназначение ЛЕГКИМ ПУТЕМ. На пути ВСЕХ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ бывают преграды.

Нужно просто выбрать самое ВАЖНОЕ для себя и ДЕЙСТВОВАТЬ. А когда приходят трудности, говорить себе, как солист группы «С.К.А.Й.» Олег Собчук после двух лет репетиций без единого концерта-заказа: «ТЫ МОЖЕШЬ ЗАНИМАТЬСЯ ЧЕМ-ТО ДРУГИМ И БЫТЬ НЕСЧАСТНЫМ, А МОЖЕШЬ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ЛЮБИШЬ, И УСПЕХ ПРИДЕТ». Когда человека «прет» от осознания того, что то, чем он занимается, ЭТО ЦЕЛЬ ЕГО ЖИЗНИ, он становится неудержим!

Окружающие станут его «обламывать», трибуны – осуждать, силы будут периодически оставлять... но лучше жить СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ, ИДТИ К СВОИМ ЦЕЛЯМ И РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЮ МИССИЮ, чем прожить тихонько, серо и тускло, стараясь удовлетворить ВСЕХ окружающих.

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**



## Как найти призвание

Джон Рокфеллер мечтал заработать \$100 тыс. и дожить до 100 лет... а заработал \$318 млрд и умер в 97. Не все мечты сбываются.

Для того чтобы выполнить следующее задание, тебе понадобится лист бумаги и ручка.

Шаг 1. Вспомни, кем ты мечтал стать в детстве. Эти мечты живут где-то в подсознании до сих пор. Нужно их вспомнить и осознать. Для того чтобы убрать их отвлекающее влияние или наоборот, чтобы понять, что именно это и есть твое призвание, больше узнай о них и попробуй ими заняться.

“

\*\*\*

*«Нет» - это всего лишь веха на вашем пути к «да». Не сдавайтесь слишком быстро. Даже если желающие только добра родители, родные, друзья и коллеги в один голос советуют найти «настоящую работу». Ваша мечта - вот настоящая работа.*

***Джойс Снайзер, автор Rejections of the Written Famous***

”

Шаг 2. Вспомни и запиши список того, чем ты любишь заниматься в настоящее время. То, что доставляет тебе максимальное удовольствие. Теперь подумай, чем из этого списка можно зарабатывать деньги.

Безусловно, чтобы зарабатывать деньги через любимое занятие необходимо добавить туда профессиональные навыки. Подумай, чему можно научиться и сколько это займет времени, чтобы любимое занятие превратить в профессию. Например, ты любишь кататься на лыжах. Сколько времени

займет обучение профессии инструктора в этом направлении? Или любишь фотографировать – сколько времени и дополнительных ресурсов займет обучение профессии фотографа. Шаг 3. Посмотри вокруг, найди счастливых людей и спроси, как они достигли своего счастья? Вполне возможно, что счастье лежит вообще не сфере профессиональных интересов? Ведь главное призвание человека – это счастье, и, возможно, именно его и стоит искать?

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**

## **Письмо себе**

Я хочу привести два примера из жизни известных людей, как они использовали силу этого совета. Все знают Брюса Ли и Джима Керри. Но не все знают о той огромной силе желания, которая привела их к успеху. Они хотели, они знали точно, чего они хотят, и они ставили перед собой БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ и брали ОБЯЗАТЕЛЬСТВА на их достижение!

### **ПИСЬМО БРЮСА ЛИ**

Брюс Ли, бесспорно, самый большой знаток восточных боевых искусств, также понял мощь декларирования своей цели. Если у вас когда-нибудь появится возможность посетить «Планету Голливуд» в Нью-Йорке, найдите письмо, висящее на стене, которое Брюс Ли написал самому себе. Оно датировано 9 января 1970 года и помечено словом «Тайна». Брюс писал: «К 1980 году я буду самым знаменитым азиатским киноактером в Соединенных Штатах с гарантированным доходом в \$10 миллионов. Я же всякий раз, оказываясь перед камерой, стану играть на пределе своих актерских

способностей и буду жить в мире и гармонии с собой». Брюс выпустил три фильма, а затем в 1973-м снялся в «Выходе дракона». Фильм пользовался огромным успехом и принес Брюсу Ли всемирную славу.

## ВЫПИШИТЕ СЕБЕ ЧЕК

“

\*\*\*

*Человеческий дух поистине непобедим. Стремление к победе - к успеху, удачному построению жизни, умению взять ситуацию под контроль - может осуществиться лишь в том случае, если вы знаете, чего хотите, и верите в то, что никакие проблемы, никакие препятствия вас не остановят. Что они лишь укрепляют ваше решение достичь желанной цели.*

**Энтони Роббинс**”

Примерно в 1990 году Джим Керри, который тогда еще был молодым, подающим надежды комиком из Канады, старательно пытающимся пробиться в Лос-Анджелесе, ехал в своей старенькой «Тойоте» по шоссе Mulholland Drive. Разглядывая раскинувшийся перед ним город и мечтая о будущем, он выписал себе чек на \$10 млн, датировал его Днем благодарения 1995 года, сделал сноску «в уплату за особые заслуги» и, положив в бумажник, носил его с тех пор с собой. Дальнейшее, как говорят, уже история. Оптимизм и упорство Керри в конечном счете окупилась сторицей, и к 1995 году после невероятного кассового успеха фильмов «Эйс Вентура», «Детектив Пет», «Маска» и «Тупой и еще тупее» за участие в фильме ему стали платить еще больше – до \$20 миллионов. После смерти отца в 1994 году Керри положил ему в гроб этот знаменитый чек как дань человеку, который зародил и выпестовал в нем мечту стать звездой.

Поставь БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ, возьми ОБЯЗАТЕЛЬСТВО их достигнуть и ДЕЙСТВУЙ!

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак**

# Постановка Цели

## Уникальность моего подхода по постановке целей.

“

\*\*\*

*Тот, кто твердо уверен в направлении своих желаний и отваживается жить так, как мечтает, неизбежно и внезапно встретится со своим успехом.*

**Генри Дэвид Сорея**

”

Итак, мы проделали огромную подготовительную работу. Вспахали очень плодородную почву (это твой безграничный потенциал) и пробудили все внутренние желания и мечты. Теперь осталось выбрать самое главное и полезное для тебя и поставить ЦЕЛЬ на ближайшие 12 месяцев. А потом надо будет выполоть все «сорняки». То есть убрать то, что мешает, приносит сомнения и тормозит.

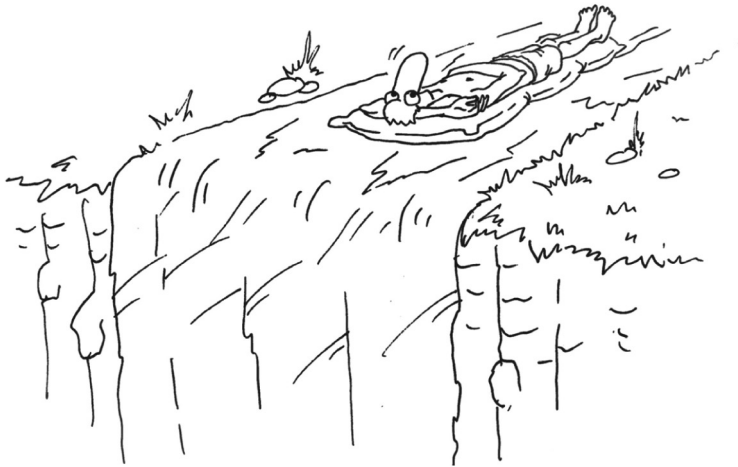
Я вспоминаю одну древнюю притчу, которую любил рассказывать Г.И. Гурджиев.

*Однажды один человек шел по улице с мешком на спине. Он встретил своего старого друга, который ушел когда-то давно на восток учиться мудрости. Сняв мешок со спины, мужчина начал рассказывать своему другу о своем решении. Он решил начать новую жизнь. У себя во дворе он решил начать выращивать цветы и овощи, наслаждаться их красивым видом и вкусом и избавиться таким образом от суеты окружающего мира. А мешок, на котором они сидели вдвоем – это удобрения, которые помогут быстрее вырастить прекрасные цветы и овощи. Друг, кото-*

рый пришел из суфийского монастыря, дал ему очень важный совет.

*«Твой подход ошибочен», – сказал он. – У тебя во дворе прекрасная плодородная почва. Овощи и цветы будут расти и без удобрений. Для того чтобы вырастить прекрасный урожай, тебе не надо добавлять удобрения. Ведь удобрения помогут быстро вырасти сорнякам, которые уничтожат твой сад. Наоборот, главная твоя задача, пропалывать сорняки и убирать все то, что тебе мешает. Тогда полезные овощи и цветы вырастут и дадут прекрасный урожай».*

В тот момент, когда человек выбирает себе цель, ему начинают мешать его старые привычки и противоположные желания. Они забирают у него уверенность и время, энергию и другие ресурсы. Внутренние противоречия и окружающие люди («таксисты»), у которых свои цели и мечты, сбивают с пути 99% людей. И именно в этом и заключается главный секрет моего подхода. Выбрав цель, надо научиться бороться



с отвлекающими факторами и убрать их вредное влияние. Тогда появится сосредоточенность и цельность, внутренняя гармония и уверенность.

Сейчас мы с помощью трех алгоритмов мышления сформируем точно твою цель и усилим мотивацию к ее достижению, а в третьей части книги я расскажу о том, как «убрать сорняки» и «таксистов».

## **К.О.Н.Э.Ц.**

У тебя есть несколько сильных желаний и одна или две мечты. Выбери самое привлекательное направление. Сейчас мы поставим цель на ближайшие 12 месяцев, чтобы благодаря активным действиям в этом направлении подняться на следующую ступень в твоём развитии.

Достигнута будет цель на 100% или только на 30%? По моей системе это не важно. Я изначально советую тебе ставить максимально высокие цели – в 2-10 раз выше, чем ты считаешь реально достижимыми. Наполеон советовал вообще ставить нереальные цели. Стив Джобс мечтал изменить мир. Я советую ставить цель, превышающую твои представления о реальных возможностях. Это необходимо для “включения” всех ресурсов подсознания на полную мощность. К тому же я знаю из опыта и экспериментов, что 99% людей имеют заниженную самооценку. В разных странах менталитет разный. Больше всего занижают свою самооценку в бывшем Советском Союзе. Это была идеологическая политика СССР.

Помните Маяковского? «Единица, кому она нужна? Голос единицы – тоньше писка. Кто его услышит? Разве жена... Да и то, если не на базаре, а близко».

Ставь высокие цели и не бойся неудачи! Неудача – это не использовать свой потенциал и умереть нераскрытым талантом. Неудача – не прожить свою жизнь и не действовать для достижения СВОИХ целей. Для тех, кто выбрал способ жизни “плыть по течению”, в конце жизни “мучительно больно за бесцельно прожитые годы”.

Поэтому начинаем ставить цель!

1. Напиши свою самую ЯРКУЮ МЕЧТУ.

---

2. Напиши то, что ты должен достигнуть за ближайшие 12 месяцев. Чтобы приблизиться к своей мечте.

---

3. Теперь давай сделаем из этого ЦЕЛЬ, используя для этого мой АЛГОРИТМ К.О.Н.Э.Ц.

Вначале я приведу пример того, как это делается. А потом ты сможешь это сделать самостоятельно. Привожу описание этого способа из книги «10 шагов по вертикали» замечательных российских политтехнологов из агентства «Вертикаль». Например, МЕЧТА человека – стать президентом страны. И для этой мечты за ближайшие 12 месяцев он должен стать депутатом.

Цитата из книги «10 Шагов по вертикали» одних из лучших в России политтехнологов из РА «Вертикаль», которые провели более 150 успешных избирательных кампаний. Я привожу в скобках свои комментарии на каждый из пунктов Алгоритма спецификации целей К.О.Н.Э.Ц.



«Далее в этой главе мы приведем один из алгоритмов постановки цели. Он разработан лучшим тренером Украины по итогам 2007 года, одним из самых успешных теоретиков и практиков технологий личностного роста Ицхаком Пинто-севичем. Метод для легкости запоминания (и не без свойственной автору позитивной иронии) называется К.О.Н.Э.Ц. (Конкретность-Осязаемость-Независимость-Экологичность-Ценность).

### **Алгоритм**

Сформулируйте цель. Проверьте ее по пяти критериям, описанным ниже. Если цель не соответствует какому-либо критерию, скорректируйте ее и вернитесь к шагу 1.

#### **1. Цель должна быть Конкретной.**

Это означает, что она должна быть измерима и иметь четкие критерии достижения.

Что именно вы получите в результате и когда это произойдет?

Например, цель «Хочу стать политиком» конкретной не является.

Правильно будет звучать формулировка «Хочу стать депутатом Государственной думы от области «Икс» по списку партии «Игрек» в 2011 году».

Чем четче и конкретнее сформулирована цель, тем проще выстраивать впоследствии стратегии и планы ее достижения.

*(Прим. автора: Конкретная цель важна для левого полушария, которое отвечает за логику и детали. Когда цель*

*конкретизирована, левое полушарие “включается” в работу по планированию путей достижения.)*

## 2. Цель должна быть Осязаемой.

Проработайте вашу цель не только на логическом уровне, но и на уровне ощущений.

Представьте, что цель достигнута, и вы уже в искомом статусе. Что вы чувствуете? Что вас окружает? Запахи, тактильные ощущения, звуки, визуальные образы... Нужно буквально увидеть, услышать, прочувствовать. Представьте, что вы сидите в своем кабинете (Как он выглядит? Что видно из окна?), в руках у вас отчет правительства (О чем?), который вам только что принес секретарь (Как он выглядит?), вы читаете и делаете в отчете пометки ручкой (Какой?)... Чем ярче образы, тем лучше. Это поможет вам сформировать эмоциональную мотивацию к достижению своей цели.

*(Прим. автора: Осязаемая цель важна для правого полушария, которое отвечает за образное мышление и творчество. Когда цель сформулирована в виде образа, “включается” процесс творчества. Начинает работать интуиция. Включаются духовные и эмоциональные процессы.)*

## 3. Цель должна быть Независимой.

Это значит, что она должна быть поставлена таким образом, чтобы ее достижение зависело от вас, и только от вас. Поскольку достижение вашей цели – задача комплексная и сложная, в ней фигурирует много параметров, которые, на первый взгляд, вам не подконтрольны. Это важные персоны, на чьи решения вы не можете влиять. Это различные обстоятельства. Ваша задача – продумать все узкие места и найти

механизмы компенсации. Например, продумать возможность отказа в поддержке со стороны важного лица. Чем вы компенсируете этот недостаток? Кто или что может заменить эту поддержку? Важно, чтобы кнопки в этой ситуации нажимали вы, и если какая-то кнопка не сработала, у вас был бы адекватный вариант взамен.

*(Прим. автора: Чем более цель зависит от тебя, тем легче будет ее достигнуть. Ты под своим контролем на 100%, а окружающие люди имеют свои цели, которые возможно противоречат твоим.)*

#### 4. Цель должна быть Экологичной.

Любое решение изменить свою жизнь, словно снежный ком, влечет за собой и другие изменения. Подумайте, как это скажется на вас. Готовы ли вы к тому, что ваши дети перестанут с вами видеться? Что вы не сможете гулять каждый день с любимой собакой, а по воскресеньям не будете ходить со школьными приятелями в баню? Готовы ли ваши близкие и друзья к тому, что вы не станете уделять им столько внимания, сколько уделяли раньше, и в вашей жизни появятся новые важные для вас люди? Готовы ли вы к тому, что вам придется в жестком режиме колесить по городам и весям родного края? Как вы отнесетесь к встрече с избирателями деревни Макариха, которая потребует вашего присутствия в 200 км от вашего дома завтра в 6 утра? Если все это вызывает бурный внутренний протест, то вы не готовы, и, возможно, стоит продумать более экологичные цели.

*(Прим. автора: Двигаясь в любом направлении, ты неизбежно удаляешься от исходной точки. Передвижение, рост, развитие требуют времени и дополнительных ресурсов. Твоим близким это может не понравиться. У них другие планы*

*на тебя и твое время. 99% людей верят, что успех невозможен, и начнут тебя отговаривать или действовать против тебя. Проверь все это вопросами: Что я потеряю? Чего мне это будет стоить? Как отреагируют на это мои близкие? Возможно, ты не готов заплатить эту цену.)*

5. Цель должна представлять для вас истинную Ценность. Иначе, согласитесь, нет смысла тратить на нее столько энергии и своего драгоценного времени. Этот пункт потребует от вас максимальной честности перед самим собой.

Что по-настоящему для вас ценное вы получите, когда добьетесь своего? Чего вы действительно хотите от новой должности? Чем готовы пожертвовать? Как вы отнесетесь к тому, что вместо большого комфортного кабинета (каким был кабинет в вашем личном офисе) у вас будет небольшое казенное помещение, где помимо вас

разместится куча помощников и секретарь? Станете ли вы тосковать по комфорту или радоваться уровню решаемых задач, возможности управлять, статусу, власти? Представьте себе людей, которые толпами приходят к вам со своими мелкими и крупными проблемами и ждут реальной помощи в реальные сроки. Испытываете ли вы раздражение от того, что сегодня опять не успеете отвезти своего ребенка в бассейн, или вас воодушевляет возможность служить обществу?

**Анекдот:**

Сын ссорится с родителями:

- Мне надоело постоянно быть с вами, приходите всегда вовремя. Я хочу романтики, свободы, пива и классных девочек! Все я ухажу!

И не пытайтесь меня удержать. Направляется к выходу. У двери его нагоняет отец.

- Папа, ты что не слышал? Я же сказал, чтобы вы даже не пытались меня останавливать!

- погоди минутку, я не останавливаю, я с тобой.

*(Прим. автора: Ценность цели – это самый важный критерий, который обеспечивает настоящую приверженность целям.)*

*Если цель для тебя по-настоящему важна, ты горы свернешь для ее достижения. Если бы тебе через 5 лет надо было умирать, стал бы ты этим заниматься? Будь честен с собой.)»*

Теперь ты понимаешь, для чего каждый пункт в Алгоритме К.О.Н.Э.Ц.

Пришло время написать свою цель. Что-то надо выбирать, иначе хаос и неопределенность будут съесть весь твой жизненный ресурс.

Моя МЕЧТА: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Часть МЕЧТЫ на ближайшие 12 месяцев: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

К. (Конкретно. Срок, размер) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

О. (Осязаемо. Что увижу, когда достигну?) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Н. (Независимо от окружающих. Что Я должен сделать? Каким Я должен стать?) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Э. (Экологично. Что я потеряю? Какую цену мне придется заплатить? Какой дискомфорт меня ждет?) \_\_\_\_\_

---

---

Ц. (Ценно. Почему это для меня важно? Даже если осталось 5 лет жизни, я все равно бы это сделал? \_\_\_\_\_)

---

---

Цель поставлена! Мосты сожжены. Уже не время оглядываться назад и передумывать и сомневаться. ГАРАНТИРУЮ тебе, что любая другая цель будет вызывать такие же сомнения. Даже самые великие гении периодически сомневались и думали, может, это (мое дело) не мое? 12 месяцев не меняй курс. Ты достигнешь этой цели ил и ее большей части и благодаря ей – ты **ВЫРАСТЕШЬ** и станешь другим человеком.

Теперь давай эту цель уточним и детализируем с помощью уникальной системы понимания сути человека. Сейчас ты точно поймешь, что надо сделать, чтобы достигнуть своей цели.

## **СИСТЕМА «ЧЕЛОВЕК»**

Основные предпосылки СИСТЕМЫ «ЧЕЛОВЕК».

1. То, что человек получает в жизни (результаты) – это **ТОЧНОЕ** отражение (**СЛЕДСТВИЕ**) того, что он делает.

2. То, что человек делает, на 99% обусловлено его «**АВТОМАТИЗМОМ**» (**ПРИВЫЧКИ И НАВЫКИ**).

3. Решения, которые человек принимает (**ЦЕЛИ** и **ПЛАНЫ ПО ИХ РЕАЛИЗАЦИИ**) обусловлены его **ЦЕННОСТЯМИ** и **УБЕЖДЕНИЯМИ**, которые «запрограммированы» в нем прошлыми событиями.

4. Человек является тем, что ОН ДУМАЕТ О СЕБЕ. Границы его ЛИЧНОСТИ обусловлены ЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ О СЕБЕ. И он действует, исходя из этого ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СЕБЕ.

5. Некоторые люди начинают верить в свою МИССИЮ, которая определяет их жизнь.

6. Все вышеперечисленное формируется средой, в которой человек родился и воспитывался, то есть СУДЬБОЙ. Но ЧЕЛОВЕК может изменить свою СУДЬБУ и начать формировать себя САМ.

7. Б-Г, КОТОРЫЙ СОЗДАЛ МИР И УПРАВЛЯЕТ ИМ И КОТОРЫЙ ЕСТЬ В ЧЕЛОВЕКЕ В ВИДЕ ДУШИ, УПРАВЛЯЕТ ВСЕЙ СИСТЕМОЙ И ВСЕМИ ЛЮДЬМИ.

### Система человек

Кто создал и управляет всем Мирозданием и моей жизнью?

Предопределенность в моей жизни

Ради чего я живу? Что такое жизнь? Что я оставлю в этом мире?

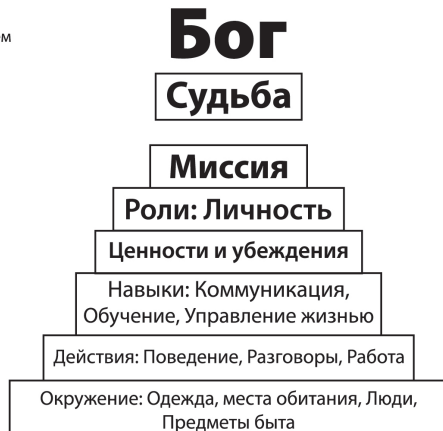
Каковы мои шансы и куда я иду? Кто я?

Что заставляет нас выбирать?

Главные действия влияющие на жизнь?

Причина изменения окружения?

Что во внешнем мире выражает суть человека?



Теперь давай рассмотрим, как это работает в жизни каждого из нас и как этим пользоваться для постановки целей.

У каждого из нас есть некое окружение, которое является следствием выбора, сделанного нами вчера. Кто-то сидит в тюрьме, а кто-то – в театре. Что же нас окружает, как классифицировать эти объекты? Во-первых, люди. Каждого из нас окружают некие люди. Этот уровень называется окружением.

Что еще нас окружает? Разное: кто-то живет в одном районе, кто-то – в другом; у кого-то квартира, у кого-то – дом; у кого-то мебель одна, у кого-то – другая. То есть всех нас окружают предметы. У кого-то кошка, у кого-то собака, а у кого-то рыбки. А у кого-то фотография Георгия Лепса на стене, а у кого-то – Бориса Моисеева. Покажи мне свои предметы, и я скажу, кто ты.





Есть еще что-то, что каждого из нас окружает и что выражает нашу внутреннюю суть. По этому мы определяем, каков человек. Что это? По жилищу ведь тоже можно определить выражение сущности человека. Но есть еще нечто, что конкретно определяет человека и позволяет сделать некие выводы о нем – его одежда!

По одежде мы сразу встречаем человека. И это правильно. То, что человек на себя надел, выражает его суть, говорит, каков он. Например, панк: он сделал себе особую прическу, повесил на грудь цепи, и мы сразу понимаем – он ведь не просто так нарядился, он своей одеждой хочет выразить себя. Он сделал свой выбор – решил быть панком.

“

\*\*\*

*Скажи мне кто твой друг, и я скажу, кто ты.*

***Народная мудрость***

”

Есть еще один уровень в каждом из нас, который тоже является индивидуальным для каждого, и этот уровень тоже выражает нашу сущность. Именно он определяет ОКРУЖЕНИЕ, в котором мы находимся и РЕЗУЛЬТАТЫ, которые получаем. Это уровень поведения. То, как мы действуем. Можно выделить основные классы действий, которые определяют нас как личность и которые помогают нам взаимодействовать с окружающим миром. Общение, разговор – это главное действие, которое выражает суть человека. Как говорится, мы встречаем по одежке. Но потом, когда человек начинает говорить, мы уже судим о нем по тому, что он сказал, как он это произнес и т.д. То есть основное в этом классе – речь.

Какие еще есть внешние признаки на уровне поведения, действий? Жестикуляция – это тоже выражение сути челове-

ка. Мы все делаем это по-разному. А еще – эмоции. А как мы можем понять, какие у человека эмоции? По мимике, жестикуляции. То, с каким выражением лица ходит человек, тоже говорит, что у него внутри. Причем выражение лица сильно влияет на положение человека в обществе. То есть того, кто ходит с кислой миной, окружают соответствующие люди.

Есть и другие, очень важные действия, которые определяют, каков человек, и влияют на всю его жизнь. Как можно определить, что человек уверен в себе? Об этом говорит его осанка. Осанка, походка, то, как он двигается. Очень важна речь. Речь – основное действие, которое определяет всю нашу жизнь: то, как человек разговаривает, как он умеет общаться, как построена его речь.

Именно за действия человеку и платят. Причем 99% своих действий мы совершаем неосознанно. По тому, как человек действует, можно «прочитать» его сущность.

“

\*\*\*

*Талант сам по себе - дешевле поваренной соли. Преуспевающего человека от талантливого отличает только одно - уйма упорного труда.*

**Стивен Кинг**

”

В системе «Человек» есть еще один уровень, более глобальный, который очень сильно влияет на всю жизнь, – это наши привычки и навыки. Так как человек действует «автоматично», выполняя ежедневно одни и те же наборы действий, то этот уровень определяет ПОВЕДЕНИЕ И ДЕЙСТВИЯ, а они определяют РЕЗУЛЬТАТЫ И ОКРУЖЕНИЕ. У каждого есть определенный набор привычек и навыков, которые определяют наше положение в мире. Привычки – это модели поведения, которые возникли стихийно. Привычка скандалить состоит

из целого набора действий, которые человек совершает. Привычка не выступать публично состоит из множества действий по избеганию выступлений.

Навыки – это наборы действий, которые мы «программируем» осознанно. Например, навык вождения автомобиля или любые профессиональные навыки.

Какие навыки самые главные для человека? Это, безусловно, навыки обучения. Вот, допустим, перед тобой волшебник, который говорит: «Выбери себе любой навык, какой хочешь». Кстати, именно такое предложение сделал Б-г царю Соломону: «Проси, что хочешь». Он попросил мудрость, а с ней получил и все остальное... Я думаю, что и ты попросишь способность к обучению. А если была бы еще одна возможность выбрать, что бы ты еще выбрал? Способности к коммуникации. Это включает в себя и ораторское мастерство, и умение слушать, и умение убеждать и т.д. Умение молиться, умение общаться с Б-гом – это тоже способность к коммуникации. Способность к коммуникации с собой: один сделает незначительную ошибку, а потом долго казнит себя; у другого что-то серьезное случится, а он скажет: «Ну и что? Все, что Бог ни делает – все к лучшему!», и пойдет дальше. То есть способность к коммуникации состоит из трех частей: коммуникация с окружающими, коммуникация с собой и коммуникация с Б-гом.

И есть еще один уровень – он является определяющим для всего, что мы имеем в жизни, и для всего, что не имеем. Он определяет все наши решения, наши цели, наши возможности. Этот уровень – убеждения и ценности.

У каждого из нас есть целый набор представлений о том, как устроен этот мир, как он работает, что в нем важно, что менее важно, что возможно для человека, что невозможно,

что хорошо, что плохо. То есть у каждого из нас об этом есть четкое представление. Однако это представление у всех разное. Один человек твердо убежден, что семьдесят лет – это уже конец жизни, и его основная цель – искать таблетки; другой убежден, что семьдесят лет – вообще не возраст, и надо искать себе новое хобби. Тот, кто убежден, что надо искать таблетки, ищет только таблетки, а тот, кто убежден, что надо искать хобби – ищет хобби.

То есть мы обладаем четкими убеждениями и ценностями, но не факт, что они правильные. Однако именно они определяют всю нашу жизнь. То, в чем мы уверены, и является для нас правдой. И мы живем в соответствии с собственными убеждениями и ценностями. Мы уже вспоминали о распространенном в прошлом убеждении о том, что Земля плоская. Только поверившие в то, что она круглая, отправились в кругосветное путешествие, а остальные боялись упасть с края Земли в пропасть. Тех же, кто утверждал, что Земля круглая, сжигали. Чтобы не умничали. Но оказалось-то, что Земля круглая! Вот и сегодня наши убеждения могут оказаться ошибочными, и из-за этого мы рискуем упустить свой успех.

Сейчас я задам вопрос: Что для тебя самое главное в жизни? Запиши свой ответ – напиши три вещи, самые главные для тебя в жизни.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Написал? Теперь, для эксперимента, подумай, как бы изменилась твоя жизнь, если бы ты переставил их местами. Если бы третье из твоего списка стало бы первым, самым важным в жизни, а то, что самое важное, – стало бы третьим. Если ты

их поменяешь, изменится ли твоя жизнь? Безусловно, изменится. Потому что все наши решения мы принимаем следующим образом. Во-первых, мы замечаем только то, что считаем реальным. То, что мы считаем нереальным, мы не замечаем. Например, некоторым семидесятилетним людям, сколько ни указывай на тех, кто в семьдесят лет начинают заниматься, к примеру, альпинизмом и полностью меняют свою жизнь, как Поль Брег (он умер в девяносто пять лет, катаясь по волнам на доске), сколько ни рассказывай о них, ответ один: «Это исключение. А правильно – жить так, как я». Мы замечаем только то, в чем убеждены. Все, что противоречит этому – неправильно.

**Анекдот:**

Родители приводят шестилетнюю девочку к детскому психологу. Жалуются:

- Она говорит, что все время лето.

Психолог спрашивает девочку:

- Как тебя зовут?
- Машенька.
- А на улице холодно?
- Да!
- Снежок идет?
- Да!
- А ты в шубке, в сапожках?
- Да.
- Так какое ж это лето?
- Вот такое плохое лето!

Все мы такие Машеньки в своих убеждениях. Все свои решения принимаем, исходя из того, что есть вводная информация, есть желание (инстинкты и другие) и есть наша система ценностей. Мы делаем выбор, что для нас важно, что неважно, что возможно, а что – нет, и принимаем решения. Поэтому убеждения и ценности – это очень важные внутренние программы, которые определяют всю нашу жизнь.

Ты записал свои ценности, но твоя цель может противоречить им. Я думаю, что очень многие написали: «Для меня главное – здоровье». Но при этом твоя цель – зарабатывать деньги. А это две не совсем совместимые вещи. Если кто-то поставил себе цель зарабатывать деньги, так для него и самой важной ценностью становится карьера, тогда его ценность

будет ему помогать. Иначе получается этакий внутренний саботаж: ты ставишь перед собой цель, а она для тебя не важна, ценности-то совсем другие. Получается, что человек как бы сам саботирует достижение собственной цели. Его подсознание говорит: «Туда идти не надо, это для тебя не важно». Ты себе сознательно ставишь цель, которая на уровне ценностей для тебя не важна. Поэтому этот блок (убеждения и ценности) в каждом из нас – основной, определяющий. В моей онлайнпрограмме «Новый Код Коучинга» я обучаю коучей работать с ценностями и убеждениями и помогать человеку их выстраивать ГАРМОНИЧНО С ЦЕЛЬЮ.

Кстати, ЦЕННОСТИ И УБЕЖДЕНИЯ управляют навыками и привычками, которые управляют ДЕЙСТВИЯМИ И ПОВЕДЕНИЕМ, которые определяют РЕЗУЛЬТАТЫ И ОКРУЖЕНИЕ. У человека, убежденного в том, что ему очень важно общение с людьми, что от этого зависит жизнь, появляются навыки коммуникации. Потому что он учится, он читает книги, старается. Но у человека, считающего, что это неважно, никогда не будет навыков коммуникации. Того, кто думает, что люди очень хорошие и добрые, будут любить даже злодеи. А тот, кто относится ко всем, как к негодьям (исходя из своих убеждений), даже у хорошего человека вызовет гнев.

Переходим к следующему уровню. Это роли и ЛИЧНОСТЬ. У каждого из нас есть несколько общих ролей. Это то, кем мы себя считаем на глубинном уровне. И если мы задаем себе этот вопрос, то часто обнаруживаем на него сразу несколько ответов. Спроси себя: «Кто я?» – Человек. Мать. Личность. Женщина. А если прибегнуть к метафоре? «Кто я?». Кто-то может сказать: я огонь, вода, Золушка... Кто-то считает себя человеком успешным, причем уверен в этом на глубинном уровне, не для окружающих, а для себя. А кто-то считает, что ему всегда не везет, все достается тяжелым трудом, что он работяга.

У каждого из нас есть по три, а то и больше разных роли. Дома мы одни, на работе другие, когда к родителям приходим – третьи, и т.д. Это маски, костюмы. Когда мы входим в каждую из этих ролей, мы по-разному разговариваем, у нас разные ценности и т.д. То есть это глубинные самоопределения. Главная структура личности формируется в возрасте до 6 лет. Дальше на этот «каркас» надеваются все остальные детали. Возможно, твое окружение, когда тебе было шесть лет, не рассмотрело твоего величия? Может быть, тогда тебе говорили: «Много хочешь, мало получишь», «Всяк сверчок знай свой шесток!» А ты поверил. Таким воспитанием «убили» миллионы гениев и талантов. Слава Богу, сейчас ты можешь ВСЕ «перепрограммировать». Не слушай никого, пусть с тобой говорят только твои СЕРДЦЕ и РАЗУМ!

Теперь мы переходим на духовный уровень. Мы выходим на уровень, который называется «миссия». Он коррелирует с вопросом: «Ради чего я все это делаю?» Некоторые люди вообще себе таких вопросов не задают, живут без миссии. Есть люди, которые выходят на уровень миссии. И у них сразу появляется некое новое энергообеспечение, новые силы и т.д. Миссия – это важная вещь, которая дает человеку совершенно новый уровень жизни. Существовали даже ложные миссии. Помните, когда люди строили коммунизм? Они ехали и строили «Магнитку», БАМ, поднимали целину. Если бы кто-то из нас так же работал, как они целину поднимали... Но у них была миссия: они строили «светлое будущее». Они жили ради победы коммунизма во всем мире! Победить не победили, но силы такие в себе пробуждали, что первыми в космос полетели!

Еще один пример, притча: три строителя носили тяжелые камни с совершенно разными выражениями лиц, и к ним подошел один мудрец. Он спросил первого, самого грустного и недовольного: «Что ты делаешь?» Тот ответил: «Не

видишь, я таскаю камни!». Второй имел более серьезный, сосредоточенный вид, мудрец подошел к нему и спросил: «А что ты делаешь?». И тот ответил: «Я зарабатываю деньги для своей семьи». А третий выглядел веселым и счастливым. Мудрец спросил и его: «А что ты делаешь?». И тот ответил: «Я строю храм!». Все они перетаскивали тяжелый груз, все они зарабатывали деньги, но они по-разному относились к этому процессу. Тот, кто строил храм, не занимался пустым делом. У него была миссия – он помогал людям. Они совершенно по-разному относились к своей работе. Поэтому у человека, у которого есть миссия, появляются новые силы.

Прекрасно, когда человека НАЧИНАЕТ ВЕРИТЬ, что нашел свое настоящее призвание. Тогда он не просто работает, потому что то, чем он занимается, – это то, что он любит, что он хочет делать. Это смысл его жизни. Тогда и деньги приходят, и силы, и люди за ним идут.

Следующий уровень, который относится к каждому из нас, – это судьба. Судьба – это звезды. Мы все сегодня читаем гороскопы и видим, что многое в них совпадает с реальностью. Человек родился, например, в конце апреля или в мае (Тельцы). Но в тот момент, когда он рождался, звезды были расположены именно так.

“

\*\*\*

*Никогда не поздно стать тем, кем тебе хочется быть.*

**Джордж Элиот**

”

И ведь есть периоды в году, когда Тельцы чувствуют себя прекрасно, а, допустим, Рыбы ведут себя по-другому. Но есть и периоды, когда, наоборот, Рыбы преуспевают, а у Тельцов наступает затишье в делах. То есть звезды влияют на нас, влияли



в момент рождения, влияют в каждую секунду нашей жизни. Это судьба. На человека оказывает влияние то, как были расположены звезды именно в момент его рождения.

И тем более влияет место и время его рождения. Ведь тот, кто родился в Москве в 1960 году, очень отличается по вложенным в него убеждениям от того, кто родился в Китае в 1690 году... И тот, чьи родители были африканцами, конечно же, будет выглядеть иначе, чем сын финнов или шведов.

И, наконец, есть уровень, который над всем этим находится. То есть тот, кто управляет вообще всем мирозданием, – это Б-г. Он как бы «центр управления полетами», то, что синхронизирует всю систему. Каждый соединен с ним, каждый потенциально имеет эту связь. Она может быть активизирована либо нет. Но она существует. Она есть у каждого из нас. В Писании сказано, что человек создан по образу и подобию Б-га. Что значит «по образу Б-га»? Б-г – Творец мира, он сотворил этот мир и им управляет. Мы же – творцы своей жизни. Потенциально мы можем не плыть по течению, не быть продуктами влияния других людей, а творить свою жизнь, чем мы сейчас и занимаемся, создавать что-то новое, создавать структуры, создавать себя и т.д.



Любое изменение на любом из уровней системы «Человек» влияет на всю систему и изменяет жизнь. Любое, самое незначительное, изменение на верхних уровнях влечет за собой изменения и во всех нижних уровнях. А вот изменение на нижнем уровне не обязательно затронет верхние уровни, ибо вся система синхронизируется под верхние уровни. Поэтому если ты изменишь место жительства, это, безусловно, повлияет на твою роль, на твои убеждения. Но, скорее всего, тебе будет хотеться вернуться в прежнее состояние. Однако если ты изменишь и убеждения, и роль, то изменится ваше окружение.

Интересный факт: 80% из тех, кто выиграл миллионы долларов в лотерею в США, теряют все свои деньги за первые шесть лет! Они остались прежними, только у них появилось в окружении много бумажек с портретами президентов. Через шесть лет они вернулись в привычное состояние. Остальные 20% изменились как личности. Они стали «миллионерами» на уровне роли и убеждений. Миллионер на уровне роли, убеждений, ценностей и навыков может остаться голым в новой стране. Через несколько лет он вернет себе все. Неудачнику (на уровне самоопределения) можно дать все возможности в мире, но он их потеряет.

Всех нас в прошлом формировали окружающие нас люди. Поэтому вложили в нас личность, ценности и убеждения. Но сегодня, когда ты читаешь эту книгу, ты все можешь изменить! Ты можешь начать думать по-другому о себе, о жизни, о деньгах – обо всем. И тогда ты начнешь по-другому действовать, поэтому Ты ПОЛУЧИШЬ НОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ!

Ты, дорогой читатель, выбираешь, во что верить и что для тебя важно. Ты действуешь так, как действуешь, и говоришь то, что говоришь. Ты развиваешь свои способности или не раз-

виваешь их. Поэтому ты, только ты, несешь ответственность за то окружение, в котором находишься сейчас.

После того как ты понял теоретически, от чего зависят результаты на уровне твоего окружения, давай сформулируем твою ЦЕЛЬ по новому.

Начинай заполнять таблицу снизу. В строке №7 напиши свою ЦЕЛЬ и, продвигаясь вверх, запиши те изменения, которые должны произойти с тобой для достижения этой ЦЕЛИ.

Нужно осознать, какие изменения необходимы на верхних уровнях твоей системы «Человек», чтобы привести тебя к новому результату. Если у тебя возникают затруднения с каким-то из уровней, то найди кого-то, кто уже достиг ТВОЮ ЦЕЛЬ и изучи его. Его система на уровне РЕЗУЛЬТАТА дала ему то, чего ты хочешь получить.

1. Бог (Здесь все остается без изменений. Можно начать к НЕМУ ОБРАЩАТЬСЯ В МОЛИТВАХ, чтобы ОН дал тебе то, чего ты хочешь достигнуть).

---

---

---

2. Судьба (Если твое происхождение и воспитание противоречит твоей цели, то ты можешь сам создать себе НОВУЮ СУДЬБУ).

---

---

---

3. Миссия (Жизнь с Миссией намного более возвышенна. Какая Миссия подходит для твоей цели? Что ты хочешь дать

миру и другим людям, когда достигнешь эту ЦЕЛЬ И ДРУГИЕ ЦЕЛИ?)

---



---



---

4. Ценности и Убеждения (Какие Ценности и Убеждения соответствуют достижению этой цели? Во что нужно верить и что считать важным, чтобы ЦЕЛЬ была достигнута?)

---



---



---

5. Навыки и Привычки (Какие навыки необходимы для достижения твоей ЦЕЛИ?)

6. Действия (Какие конкретные действия необходимы для достижения ЦЕЛИ? Какие действия из твоих сегодняшних обязательно надо заменить на другие?)

---



---



---

“

\*\*\*

*Для того чтобы нужная мысль укоренилась в вашем разуме, необходимо повторить ее достаточно большое количество раз. И как только она там укоренится - в вашей жизни начнутся фантастические перемены.*

**Клод Бристоль**”

7. Результат, который я хочу получить через 12 месяцев. Моя ЦЕЛЬ. Запиши здесь свою ЦЕЛЬ, которую ты уже сформулировал по системе К.О.Н.Э.Ц.

---

---

---

Прекрасно! Мы проделали уже очень большую работу. Есть ЦЕЛЬ и понятно, какие изменения в тебе должны произойти, чтобы она была достигнута.

Теперь мы переходим к третьему «инструменту» по постановке ЦЕЛИ.

### **Техника «Образ-Цель»**

Как я уже говорил, поставить ЦЕЛЬ – это только полдела. Ведь потом эта ЦЕЛЬ может потерять свою ценность. Про нее можно забыть. Можно испугаться трудностей на пути. Можно отвлечься на чужую цель или на собственные проблемы, которые забирают всю силу, время и энергию. Чтобы этого избежать, применяется следующий «инструмент», который называется ОБРАЗЦЕЛЬ.

Образ-цель – это специальный формат цели. Нужно создать из своей ЦЕЛИ рекламный ролик. Вообрази картинку, словно ВАША ЦЕЛЬ уже достигнута. Вообрази, что произойдет, когда ты достигнешь своей ЦЕЛИ.

Вот представь, что тебе сейчас нужно сделать рекламный фильм. Рекламу, как ты достиг своей цели. И ты сейчас создаешь этот рекламный ролик. Опиши, во что ты будешь одет, когда достигнешь своей цели. Как ты двигаешься...? Как говоришь...? Что тебе скажут родные, близкие, когда ты достигнешь цели?

Обязательно ответьте на вопрос: «Почему важно достигнуть этой цели?» Ответ на этот вопрос «почему?» – ключ к

мотивации. Если мы знаем, почему нам это важно, то обязательно сделаем это. Если нам что-то очень-очень важно и мы чего-то очень сильно хотим, то мы найдем способы, как этого достигнуть. Но если нам это не важно и мы к этому особо не стремимся, то у нас нет мотивации.

И теперь... Еще раз запомните эту фразу (она очень важная): глаза видят, сердце хочет, руки-ноги делают.

Если мы что-то увидели, это пробуждает желание. Если есть желание, мы начинаем действовать. Глаза видят, сердце хочет, руки-ноги делают. Если нельзя, но очень хочется, то можно. Уже нас доводы разума, логика, усталость не останавливают. Если хочется, то можно. Чтобы захотеть, надо увидеть. И еще нужно знать, почему это важно.

Поэтому давайте сделаем такое упражнение. Сейчас мы постараемся увидеть этот фильм. Увидеть образ-цель как красивый-красивый рекламный клип. И потом тому, кто хочет действительно использовать эту формулу успеха и достигать своих целей, нужно вот этот рекламный клип прокручивать перед сном и с утра. И когда едете в транспорте. Чем чаще, тем лучше! Это как реклама по телевизору: чем чаще ее крутят, тем больше покупают рекламируемый товар. Все же считается. У производителей продукции есть рекламный бюджет. Они тратят деньги на рекламу. Если бы не покупали их товар, на рекламу бы не тратились. Если человек увидит несколько раз красивую картинку и удовольствие от пользования чем-то, то он пойдет и купит.

Поэтому нужно научиться рекламировать себе собственное будущее. Нужно именно рекламировать себе «себя, достигшим успеха» – ОБРАЗ-ЦЕЛЬ. И здесь есть несколько аспектов влияния на жизнь.

“

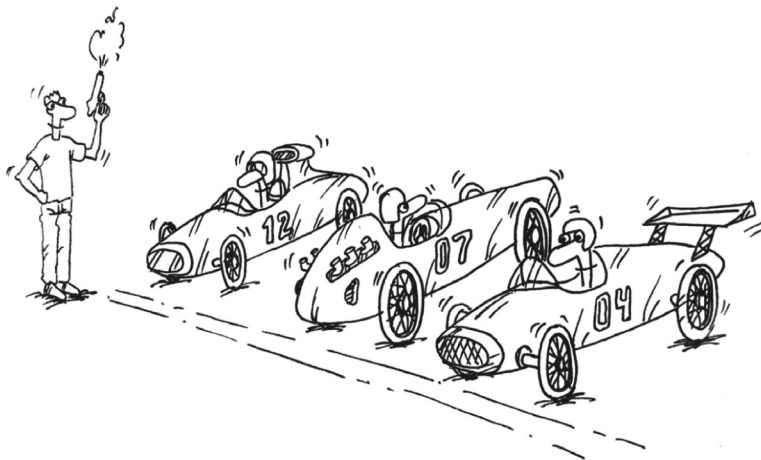
\*\*\*

*Да, я мечтатель! И я горжусь этим, ибо именно благодаря своей мечтательности я могу найти дорогу в полной темноте, а затем увидеть рассвет раньше, чем все остальное человечество.*

**Оскар Уайлд**

”

Первый. Это глубокие, духовные вещи. То, что мы создаем в воображении, становится реальностью. Человек создан по образу Б-га (имеется в виду, что Б-г – Творец мира, и человек имеет эту же функцию). Поэтому если ты видишь себя успешным, достигнувшем целей, имеющим определенные убеждения, способности и так далее, то ты формируешь где-то на небе эти события и явления. При этом эффект здесь знаете на что похож? Вот представь себе таз. Он пустой. И вот капля за каплей вода капает, капает, капает, капает в таз... Он наполняется. И вода начинает переливаться через край. Да?



# ОБРАЗ ЦЕЛЬ

## Рекламный ролик твоего будущего, в котором ты в главной роли и ты достиг своей Цели!

Что это дает?

1. Вы создаете свое будущее. Фильм «Секрет»
2. Мотивация на движение. Подсознание «программируется» искать ресурсы для достижения.
3. Ресурсное состояние от просмотра-ПРЯМО СЕЙЧАС.
4. Создание в нервной системе «моделей поведения», соответствующих Цели.

Точно так же работает ОБРАЗ-ЦЕЛЬ. Мы представляем, представляем, представляем, представляем... Вроде нет изменений. Продолжаем, продолжаем, продолжаем, продолжаем...

И в какой-то момент где-то на небе «таз» наполняется – и это все идет в нашу жизнь сплошным потоком.

Ты же знаешь: если вода капает в одну точку, она делает в камне дырку. Вода, мягкая вода, которая... ну, казалось бы, что такое капля воды? Но она точит камень.

Вот и мы, если направленно движемся в одну сторону, достигаем любых целей. Еще можно продолжить эти сравнения. Есть солнечный свет, который, если собрать его в увеличительное стекло, прожигает любой материал. Так и наши желания: если мы хотим чего-то определенного – обязательно достигнем.

Поэтому давайте чаще крутить каждый для себя свой рекламный фильм!



Итак, чем чаще ты станешь просматривать то будущее, которое хочешь создать, тем больше энергии будешь в него вкладывать. Думать надо или о настоящем, или о будущем. Это то, что ты еще можешь изменить. И думать именно в том направлении, которое зависит от тебя и от твоих действий. Тогда огромная энергия созидания, что есть в тебе, будет строить ту жизнь, которую ты хочешь!

Цель – это мечта, с установленным сроком достижения и измеряемая. Определись, к какому числу ты хочешь реализовать свою мечту. Затем представь, что уже достиг своей цели и опиши в подробностях увиденную картину.

Что ты видишь?

---

---

Кто будет вокруг тебя?

---

---

Что ты слышишь?

---

---

Что ты чувствуешь?

---

---

Как ты будешь действовать? Как и что говорить?

---

---

Какие у тебя будут навыки?

---



---

Какие у тебя будут убеждения в момент достижения цели?

---



---

Опишите свой «результат» в виде рекламного ролика твоего будущего. В этом ролике – ты в главной роли и ты достиг своей цели. Используй в сценарии ответы на все вопросы.

---



---



---



---

Нужно просматривать «ОБРАЗ-ЦЕЛЬ» минимум два раза в день, утром и вечером, просыпаясь и засыпая.

Просматривая «Образ-Цель» ты достигаешь следующих результатов:

1. Создаешь БУДУЩЕЕ в духовных мирах.

2. Создаешь мотивацию в своем подсознании. Представляешь, что путь к ЦЕЛИ и ее достижение – СПЛОШНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ. И тебе будет хотеться его получить!

3. Мотивируешь себя ПРЯМО СЕЙЧАС что-то сделать для этой ЦЕЛИ. 4. Создаешь в нервной системе устойчивые модели

**Анекдот:**

- Этот Дед Мороз все перепутал, - сказал призывник.

- А в чем дело? - спросил его товарищ.

- Пятнадцать лет назад перед Новым годом я просил его подарить мне военную форму. И вот только теперь я ее получил.

(Прим. автора: К нам рано или поздно (но всегда) приходит то, что мы заказываем мысленно... осознанно или неосознанно... вспомните фильму «Секрет»)

“

\*\*\*

*Самое большое и опасное искушение - желать слишком малого успеха.*

**Томас Мертон**

”

НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ И МЫШЛЕНИЯ. Для этого надо проговаривать убеждения и ценности,

СООТВЕТСТВУЮЩИЕ достижению ЭТОЙ ЦЕЛИ.

Вот теперь у тебя есть НАСТОЯЩАЯ ЦЕЛЬ! Если ты взял свое самое сильное желание или мечту и совершил три шага:

“

\*\*\*

*Сначала они не замечают тебя, потом смеются над тобой, потом борются с тобой. А потом ты побеждаешь.*

**Махатма Ганди**

”

1. К.О.Н.Э.Ц.
2. Система «ЧЕЛОВЕК»
3. ОБРАЗ-ЦЕЛЬ

У тебя есть ПРЕКРАСНАЯ ЦЕЛЬ НА БЛИЖАЙШИЕ 12 МЕСЯЦЕВ! Ура! Это праздник и это КРУТО! Теперь ты знаешь, о чем молиться Богу, о чем просить помощи у друзей и знакомых. Теперь тебе понятно, что является мерилом эффективно прожитого дня! Конечно же, продвижение к ТВОЕЙ ЦЕЛИ. Теперь я могу тебе помочь своими другими «инструментами» УСПЕХА.

РЕЗУЛЬТАТ = ЦЕЛЬ x ВЛИЯНИЕ НА ОКРУЖАЮЩИХ

Вот два самых главных параметра, от которых зависят наши РЕЗУЛЬТАТЫ.

Давай начнем прямо сейчас. Потому что, когда у тебя появилась НАСТОЯЩАЯ ЦЕЛЬ, тут же, как в случае с урожаем на плодородной почве, начинают появляться сорняки.

## КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Человек очень сложно устроен. Когда обычный человек говорит о себе «Я...» – он имеет в виду совокупность миллионов составляющих. Это и тело, и эмоции. Это и жизненный опыт, и воспоминания. Это и желания, и цели. Это и инстинкты, и привычки. Это... Человек – это система, которая постоянно изменяется. Поэтому, когда ты ставил себе цель, ты учитывал только некоторые из этих тысяч параметров. Через несколько дней изменится настроение и внешние условия. Проявятся новые влияния изнутри и снаружи. В общем, единственная вещь, которую я тебе могу гарантировать на 1000%, – это ИЗМЕНЕНИЯ.

Когда ты знаешь об этом, тебе уже легче будет их принимать. Цель – это такая штука, для реализации которой в любом случае требуются СИСТЕМНЫЕ действия. Для любой цели необходимо изменить мир. Сейчас реальность такова, что твоя ЦЕЛЬ пока тобой не достигнута. Ты хочешь ИЗМЕНИТЬ мир таким образом, чтобы в новой реальности присутствовала ТВОЯ ЦЕЛЬ и она была РЕАЛИЗОВАНА.

Еще раз повторю. Для этого нужны системные ДЕЙСТВИЯ. По-этому бросать ЦЕЛИ и хвататься за новые – НЕЭФФЕКТИВНО. В этой части книги, я хочу рассказать тебе о том, что тебе мешает и что нужно делать, чтобы ПРОДОЛЖАТЬ СИСТЕМНО ДВИГАТЬСЯ В СТОРОНУ ПОСТАВЛЕННОЙ ТОБОЙ ЦЕЛИ. Вначале напомню тебе о «врагах» и «барьерах», которые обязательно проявятся на пути к ЦЕЛИ.

Вот главные из них:

1. Страх неудачи.
2. Страх осуждения.
3. Страх, что это не твоя цель и ты можешь потерять время и усилия.
4. Лень.
5. «Таксисты» (люди вокруг, которые имеют свои цели и ты нужен им для помощи).
6. Проблемы.
7. Другие твои цели и желания.

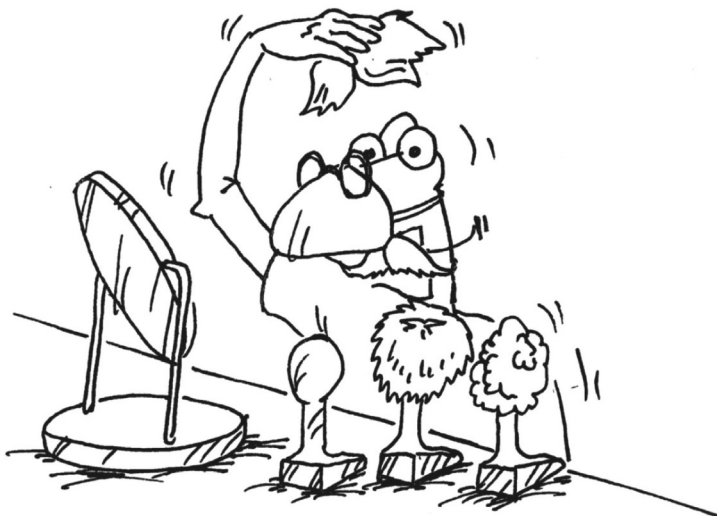
## Страх неудачи

Борьбе со страхом неудачи я уделяю большое внимание в своих тренингах «Genesis-Путь Бабочки с огнехождением»™, «Харизма и Ораторское Мастерство», «Новый Код Коучинга», а также в книгах «Уверенность в Себе и Ораторское Мастерство» и «Действуй! 10 Заповедей Успеха».

Сейчас именно страх неудачи может тебя останавливать от того, чтобы продолжить обучение. Сообщи тебе интересный факт: когда журнал «Форбс» изучал параметры, которые отличают миллиардеров от других людей, они выявили, что самый главный параметр, который их отличает – это отсутствие СТРАХА НЕУДАЧИ. Поэтому жду тебя на любой из своих обучающих программ, чтобы помочь избавиться от этого БАРЬЕРА, который мешает проявиться твоей ГЕНИАЛЬНОСТИ.

## Страх осуждения

Так как СТРАХ ОСУЖДЕНИЯ прямо связан со страхом неудачи, то и в обучающих программах они всегда идут вместе. По-этому ты можешь посмотреть в предыдущей главе, где ты сможешь от него избавиться.



Здесь скажу только, что этот страх ВОСПИТАЛИ в детях родители, чтобы было легко ими управлять. Не освободившись от СТРАХА ОСУЖДЕНИЯ, невозможно создать ничего нового. Люди, которые зависят от мнения окружающих о себе, – управляемы этими окружающими. А так как большинство людей не хотят развиваться и осуждают «игроков», «звезд» и ВСЕХ ОКРУЖАЮЩИХ, то просто необходимо начать с того, чтобы освободиться от этой ЗАВИСИМОСТИ и стать СОБОЙ.

**Анекдот:**

Приходит мужчина к психиатру:

- Доктор, мне так грустно, такая депрессия, что аж повеситься хочется!

- Ну, повесьтесь, если вас это развеселит...

## **Страх, что это не твоя цель и ты можешь потерять время и усилия**

Этот страх присутствует ВСЕГДА и может относиться к абсолютно любой цели. Скажу больше. Когда ты достиг-

нешь своей цели, ТЫ ТОЧНО СКАЖЕШЬ: «И это моя цель?» Ты удивишься и, скорее всего, можешь расстроиться. Ведь достигнутая цель покажется тебе мелкой и недостойной затраченного тобой времени и сил. Почему это произойдет? Вспомни СИСТЕМУ «ЧЕЛОВЕК». Когда ты ставишь цель – твоя сегодняшняя РЕАЛЬНОСТЬ точно соответствует тому, кем ТЫ ЯВЛЯЕШЬСЯ.

Для того чтобы достигнуть ЦЕЛИ, тебе придется стать другим ЧЕЛОВЕКОМ.

С другими навыками и убеждениями. ДРУГИМ. Когда ты достигнешь своей ЦЕЛИ, то для того НОВОГО ЧЕЛОВЕКА, она покажется очень маленькой. Это произойдет потому, что ТЕБЕ ПРИШЛОСЬ ВЫРАСТИ из-за этой цели. В любом случае, в процессе достижения цели ты РАСТЕШЬ и РАЗВИВАЕШЬСЯ. По-этому не бойся. Ставь БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ и ДЕЙСТВУЙ. В любом случае ТЫ НЕ ПОТЕРЯЕШЬ ВРЕМЯ И УСИЛИЯ. Ты приобретешь опыт и будешь действовать для СВОЕЙ ЦЕЛИ. Это лучшее, что может быть в жизни.

## Лень

Лень – это такое слово, которым мы называем отсутствие энергии для действий.

Вызвано это может быть тремя причинами. В зависимости от причины лени, тебе нужно выбрать средство для борьбы с ней.

Причины лени:

1. Переутомление. Ты много работал для достижения цели и твой запас истощился. Подсознание «выключает» расход энергии, чтобы ты мог восстановиться. Делай дни полного

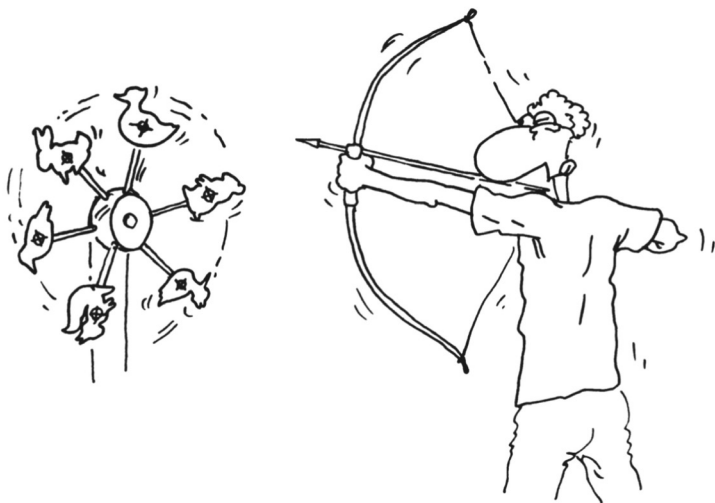


отдыха. Автомобиль надо заправлять бензином, и тебе надо иногда отдыхать.

2. Постоянно нет сил. Ты привык к малым энергозатратам, и поэтому для новой ЦЕЛИ и для активных действий твоей ЭНЕРГИИ просто не хватает. Лекарством здесь является СПОРТ. Купи и прочти мою книгу «Живи! 7 Заповедей Энергии и Здоровья», там очень легко и популярно объяснено, как за 30 минут в день получить в 2-3 раза больше энергии для жизни.

3. Не хочется... Твоя ЦЕЛЬ не вдохновляет тебя больше. Появились новые желания и цели или ты увидел сложности на пути и испугался. Используй технику ОБРАЗ-ЦЕЛЬ, чтобы пробудить желание.

Лень можно и НУЖНО ПОБЕДИТЬ. Иначе она победит тебя и оставит на месте.



## «Таксисты» (люди вокруг, которые имеют свои цели и ты не ужен им для помощи)

Результат, который ты получишь – производное от твоей ЦЕЛИ и твоего умения ВКЛЮЧАТЬ окружающих тебя людей, чтобы они начали тебе помогать. Уже много лет я об-

учаю этой простой истине, и люди начинают видеть, насколько они отдают свое время и энергию другим людям. Особенно активно забирают наше время и внимание через телевизор. Специально обученные люди программируют телезрителей для определенных схем мышления и поведения. Для того чтобы уметь говорить НЕТ! «таксистам» (так я называю тех, кто забирают человека без цели и везут туда, куда им надо и еще берут за это деньги) – надо иметь собственное ДА! Нужно знать, чего ТЫ ХОЧЕШЬ. Надо иметь СВОЮ СОБСТВЕННУЮ ЦЕЛЬ и начать ВКЛЮЧАТЬ всех окружающих, ЧТОБЫ ПОМОГАЛИ ТЕБЕ. А для того чтобы просить о помощи, надо перестать бояться выглядеть плохо. Избавиться от барьера №2 – СТРАХА ОСУЖДЕНИЯ.

### Анекдот:

Муж долго спорит с женой. Вконец измученный, он говорит:

- Ладно, пусть будет по-твоему.

- Поздно! Я уже передумала!

## Проблемы

Проблемы – это абсолютно неожиданные неприятные ситуации, которые случались, случаются и будут случаться с каждым человеком. Таков мир, в котором мы живем. Он «проблемный».

Люди отличаются тем, как они взаимодействуют с проблемами. Кто-то с ума сходит, а кто-то становится сильнее и помогает другим. Научиться взаимодействовать с проблемами самыми эффективными способами, которые позволяют минимизировать вред от них, ты

можешь на программе «Genesis-Путь Бабочки с огнехождением.»™

А если говорить одной фразой, то она звучит как молитва, обращенная к Б-гу:

Помоги мне смириться там, где я ничего не могу изменить.  
Дай мне силы бороться там, где я могу изменить ситуацию.  
Дай мне разум, чтобы отличить одно от другого.

## Другие цели и желания

Они были и будут. Их будут пробуждать в тебе твои старые привычки (ведь в детстве хотелось и того и другого) и «таксисты», которые с помощью рекламы будут «вонзать информационные гарпуны в твой мозг».

Эффективно – двигаться в одном направлении и достигать **ЦЕЛЕЙ**, не забывая радоваться и получать удовольствие от **КАЖДОГО ШАГА**.

Это наука и искусство. Более 20 лет я ищу способы для того, чтобы достигать цели, а не отказываться от них под разными предложениями. Я нашел множество способов. Главное – реши, что ты **ХОЧЕШЬ ДОСТИГНУТЬ ЭТУ ЦЕЛЬ**, которую поставил себе на ближайшие 12 месяцев и будь со мной на связи. **ВСЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ В МИРЕ «ИНСТРУМЕНТЫ», КОТОРЫЕ МОГУТ ТЕБЕ ПОМОЧЬ, У МЕНЯ ЕСТЬ.**

Жду тебя на мастер-классах в **УНИВЕРСИТЕТЕ УСПЕХА**. В нем обучают лучшие тренеры и эксперты, работающие по нашим методикам. На сайте [www.pintosevich.com](http://www.pintosevich.com) ты найдешь сотни видеосоветов-упражнений, видеотренинги и различные

тематические рассылки. Ты можешь, просмотрев видеосоветы-упражнения, задать вопросы экспертам и получить ответы.

Жду тебя на моей странице в Facebook: [www.facebook.com/isaac.pintosevich.systems](http://www.facebook.com/isaac.pintosevich.systems), там ты можешь получить БЕСПЛАТНО ВИДЕОТРЕНИНГ «Старт к Успеху и Энергии», где я обучаю самым мощным «инструментам» для быстрого старта:

- **Алгоритму Расширения Зоны Комфорта**
- **Алгоритму Достижения Целей**
- **Алгоритму Сохранения Позитивных Изменений**

И обязательно подпишись на Вдохновляющую Рассылку!

Я Знаю – Ты Можешь! Ицхак

И мы вместе будем радоваться твоей ДОСТИГНУТОЙ ЦЕЛИ!

## Книги, которые дополняют «Ставь цели»



Все книги ты можешь приобрести на сайте издательства  
IPIO [store.pintosevich.com](http://store.pintosevich.com)

### Создавай! Как создать хорошие привычки



Тема этой книги невероятно важна. Почему? Потому что привычки управляют нами. Это то, что управляет нашей жизнью. В книге описана простая методика создания счастливой, здоровой, богатой и эмоционально приятной жизни с помощью хороших привычек.

### Эффективность от А до Я



Эта книга о достижении максимальных результатов с минимумом затраченных усилий, с сохранением гармонии во всех сферах жизни.

В ней собраны основные понятия, ведущие к эффективности от «А» до «Я». К каждому понятию приведены задания по «внедрению» этой информации в жизнь. Этот метод позволит каждому читателю выстроить эффективную и счастливую жизнь. Все изложенные в книге методики подтверждены научными исследованиями.

## Полный контроль



Книга для того, кто хочет перевести свою жизнь под свой полный Контроль!

Её точно необходимо читать, если ты перегружен работой. Ты чувствуешь, что смог бы больше? Эта книга поможет тебе делать меньше и получать большие результаты. После прочтения этой книги ты будешь заниматься только тем, чем по-настоящему надо заниматься, и будешь рад результатам. Это ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ.

## Книги из серии «Академия Экспертов»

### 7 заповедей организованной мамы



Мы все любим наших детей. Мы счастливы быть мамами. Но зачастую материнство оказывается вовсе не таким уж лучезарным, как нам об этом мечталось. Вечный беспорядок, цейтнот, усталость, бытовые проблемы — все это хорошо знакомо каждой маме. Обычные жалобы мам звучат всегда одинаково:

- «С появлением ребенка моя жизнь превратилась в хаос!..»
- «Я очень устала и ничего не успеваю с детьми...»
- «Дома бардак, в голове беспорядок, дети плачут, муж ворчит...»

Что нам с этим делать? Можно сдаться и «забить» на все, отложив свою жизнь на время «когда дети вырастут». А можно взять себя в руки и научиться быть организованной мамой прямо сейчас, в тех обстоятельствах, которые у вас есть! Именно к этому и призывает нас автор книги «7 заповедей организованной мамы» Светлана Гончарова.

Система тайм-менеджмента, описанная в книге, уже опробована, проста в применении и дает 100%-ный результат каждой маме, которая будет ей следовать. Выполняя шаг за шагом задания книги, вы сможете организовать себя, свой дом и свою семью. Всего за 3 недели вы станете сияющей и организованной мамой, женой и хозяйкой!

## Живи Энергично! Система Здоровья Вячеслава Смирнова



Эта книга поможет вам ощутимо повысить свой уровень здоровья, энергии и настроения за достаточно короткое время с минимальными вложениями времени и сил. В ней - очень простые в применении и одновременно действенные методы оздоровления вашего организма на всех уровнях. Большая часть из них уникальна и публикуется впервые. Каждый из приведенных в книге приемов способен из-

бавить вас от многих проблем здоровья, качественно улучшить вашу жизнь, поднять настроение, тонус и самочувствие. Это самый правильный выбор!



# Программы обучения в Isaac Pintosevich Systems, которые вдохновляют

## Тренинг «Genesis - Путь Бабочки (с огнехождением)»

Путь Бабочки - глубокий трансформационный тренинг личного роста. Это возможность начать жизнь заново с чистого листа без страхов и неуверенности. Это абсолютная свобода от шаблонов общества, сила и энергия для реализации своего потенциала.

### Для кого этот тренинг

Ты не можешь разорвать замкнутый круг «дом-работа-сон»? Ты знаешь чего хочешь, но тебе не хватает знаний и опыта. Страхи сковывают тебя? Ты хорошо живешь, но тебя не покидает ощущение, что чего-то не хватает? Ты хочешь кардинально изменить свою жизнь и улучшить ее? Или ты не знаешь, чего ты хочешь? Не понимаешь себя и не знаешь, что нужно сделать, чтобы изменить эту ситуацию? Тогда программа «Путь Бабочки» для тебя. Эта программа для каждого, кто хочет раздвинуть свои внутренние рамки, осознать свои возможности, уверенно идти к цели и быть свободным от стереотипов.

### Содержание тренинга

#### День 1.

- Три основы сверх достижений
- 4 основных барьера на пути к цели
- Преодоление страха неудачи

- Избавление от страха осуждения
- Сила внешних обстоятельств и 100% ответственность
- Что такое реальность?
- Как оставить прошлое в прошлом
- Усиление связи с Душой и Б-гом

## **День 2.**

- Управление словами
- Способы минимизации вреда от проблемы
- Усиление мотивации
- Алгоритм создания новых возможностей
- Внутренний голос. Что это такое?
- Динамическая медитация Ошо
- Расширение шаблонов
- Создание правил своей игры
- Управление эмоциями и фильтрами сознания
- Огнехождение

## **Формат проведения**

Это двухдневный живой тренинг, где вы сможете лично познакомиться с Ицхаком и получить часть его энергетики. Он проводится каждые 2 месяца.

## **Что ты получишь в результате:**

- Абсолютная свобода от основных страхов: неудачи и осуждения
- Полное понимание себя и своих желаний
- Преодоление комплексов, барьеров, зажимов и хронической лени
- Взятие 100% ответственности за свою жизнь
- Умение управлять словами и эмоциями
- Определение жизненных целей и понимание своего предназначения

- Уверенность в себе и высокий уровень энергии
- Знание алгоритма создания новых возможностей
- Создание своей новой жизни без шаблонов
- Управление мотивацией
- Полное отсутствие проблем
- Свободное самовыражение в этом мире

Зарегистрироваться на тренинг ты сможешь на сайте ***pintosevich.com/genesis***

## **Тренинг «Создатель Игры»**

Создатель Игры - это работа над созданием своего мира, полной и гармоничной картины своего будущего. Это выстраивание четкой стратегии развития с помощью наилучших инструментов. Это объединение твоих предназначения и Миссии, возможностей, потребностей, желаний, убеждений и ценностей в единый механизм, который всесторонне поддерживает достижение того, чего ты хочешь.

### **Для кого этот тренинг**

Этот тренинг для того, кто готов действовать, но ему не хватает совсем чуть-чуть. Не хватает видения полной картины жизни. Не хватает упорядоченности и понимания, как свести в единое целое свои желания, потребности и возможности.

Если ты хочешь создать себе новую реальность, научиться управлять своим сознанием и подсознанием, написать конкретный план действий новой жизни и полностью раскрыть свой потенциал, тогда этот тренинг для тебя.

## Содержание тренинга

### День 1.

- Разница в восприятии одной и той же информации разными людьми
- Самая сильная роль – быть самим собой
- Система человек
- Определение Миссии
- Умение входить в Альфа состояние, расслабления всего тела
- Что такое Коуч-позиция по отношению к самому себе
- Высокое состояние сознания. Мощнейшая техника НЛП

### День 2.

- Работа с Ценностями и Убеждениями
- Как связать свои Ценности и Цель?
- Выстраиваем систему Убеждений, чтобы достичь своей Цели
- Динамическая медитация Ошо
- Раскрытие своего творческого потенциала

### Формат проведения

Это двухдневный живой тренинг, где вы сможете лично познакомиться с Ицхаком.

### Что ты получишь в результате

- определишь свою Миссию и построишь стратегию развития
- пропишешь свои цели, согласно предназначению и усилишь специальными техниками

- утвердишь в себе новые позитивные ценности и убеждения
- научишься управлять своим ресурсным состоянием с помощью альфа состояния по методу Хозе Сильва и упражнений Нового Кода НЛП
- осознаешь, каким ты должен стать, чтобы быть счастливым в будущем
- создашь свой мир, свою новую реальность полную гармонии

Зарегистрироваться на тренинг ты сможешь на сайте [pintosevich.com/sozdatel](http://pintosevich.com/sozdatel)

### **Тренинг «Искусство влияния. Ораторское мастерство, коммуникация и влияние»**

Это тренинг, который формирует конкретный навык. За два дня все участники с удовольствием, легкостью и уверенностью начнут выступать перед аудиторией. Многие люди «страдают» неуверенностью в себе и заниженной самооценкой. Ицхак на своем тренинге «Харизма и Ораторское Мастерство» предлагает осознание своего проблемного поля, алгоритмы увеличения своей самооценки, конкретные шаги к достижению целей.

#### **Для кого тренинг**

#### **Этот тренинг для тебя, если:**

- Ты хочешь обрести или увеличить уверенность в себе, научиться говорить публично, убеждать и оказывать влияние.
- Ты желаешь получать удовольствие от любых выступлений и устраивать шоу.

- Ты хочешь свободно самовыражаться, иметь полную независимость от общественного мнения, абсолютную веру в себя и свои силы.

А если ты мог выступить ранее, после тренинга ты станешь в сто раз мощнее!

## **Содержание тренинга**

### **День 1.**

Выступление без страха.

Структура идеального выступления. Приемы ораторского мастерства.

### **День 2.**

Приемы влияния. Убеждение и переубеждение.

Продвинутые “инструменты” оратора. Управление эмоциями.

## **Формат проведения**

Это живой тренинг, который длится 2 дня с 10.00 до 19.00.

## **Что ты получишь в результате:**

- Ты научишься отстаивать свою точку зрения на публике и сделаешь свою речь убедительной
- Ты будешь просто позитивно звучать, и быть уверенным в том, о чем говоришь
- Ты сможешь совершенно спокойно выступить перед любой аудиторией
- Ты научишься эффективно проводить переговоры
- Ты научишься управлять своим эмоциональным состоянием во время выступлений

- Ты сможешь отвечать на любые вопросы и преодолевать любые возражения
- Ты овладеешь самыми эффективными приемами коммуникации
- Ты узнаешь продвинутые инструменты лучших ораторов мира и отработаешь их в группе
- Ты научишься строить идеальную структуру выступления
- Уникальные методики позволят тебе убрать фобии публичных выступлений, которые формировались и держались годами

Зарегистрироваться на тренинг ты сможешь на сайте [pintosevich.com/harizma](http://pintosevich.com/harizma)



Информацию обо всех тренингах Ицхака Пинтосевича можно посмотреть по ссылке [pintosevich.com](http://pintosevich.com).

## Партнерская программа Isaac Pintosevich Systems

Присоединяйся к партнерской программе IPS и зарабатывай с каждой продажи наших тренингов и книг по своей партнерской ссылке. Это не требует от тебя никаких финансовых или временных затрат. Каждый покупатель, который перейдет по твоей персональной партнерской ссылке и приобретет любой тренинг либо книгу, принесет тебе отличные комиссионные!

Компания IPS создает исключительно качественные обучающие программы и тренинги, поэтому становясь нашим партнером, ты получаешь не только денежное вознаграждение, но и благодарность людей, которые с нашей помощью улучшают качество своей жизни.

Ты получаешь 20% от стоимости каждого продукта, который купит любой клиент по твоей партнерской ссылке!

А еще мы каждый месяц разыгрываем 2 билета на наши живые тренинги среди наиболее активных партнеров!

Зарабатывай и развивайся вместе с нами!



**Все подробности на странице: [pintosevich.com/treningi/partners](https://pintosevich.com/treningi/partners).**



# 5 СФЕР - САЙТ №1 ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ



**5 сфер** Наша команда создала ресурс для развития – **5sfer.com**.

Здесь публикуются самые полезные материалы для гармоничного развития от лучших экспертов в главных сферах жизни человека!

Миссия команды 5 сфер – создать сообщество развивающихся людей и дать им лучшие ресурсы.

Наша цель – собрать на одном портале лучшие материалы (статьи, книги, видео) для развития и дать к ним самый удобный доступ.

## Что такое 5 сфер?

**5 СФЕР — ЭТО 5 ГЛАВНЫХ ОБЛАСТЕЙ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА, РАЗВИТИЕ В КОТОРЫХ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СЧАСТЬЕ И УСПЕХ.**

**Действуй!** – сфера личной эффективности. Цели, планы, мотивация. 10 заповедей успеха.

**Влияй!** – сфера лидерства и влияния. Включает ораторское искусство, умение коммуницировать и взаимодействовать с другими людьми. Реклама и PR. Самые продвинутые технологии влияния. 7 заповедей лидера.

**Живи!** – сфера энергии, здоровья и физического развития человека. 7 заповедей энергии и здоровья.

**Богатей!** – сфера карьеры и финансового успеха. Увеличение дохода – неизбежный результат правильных действий в этой сфере. Путь Мастера и Путь Торговца.

**Люби!** – самая прекрасная сфера – о любви, семье, отношениях, воспитании детей, красоте и гармонии. Это способ жизни, который мы проповедуем сами. Взаимоотношения с Б-гом, людьми и собой.

Наша ключевая позиция и наш главный девиз – «Я Знаю – Ты Можешь!». Мы уверены, что человек выбирает и может развиваться. Он определяет, насколько успешна будет его жизнь. Именно поэтому мы создали **5sfer.com**



**Заходи и подписывайся на обновления. Будь на волне успеха!**

Ты согласишься в себя, раскроешь свой внутренний потенциал, научишься ставить себе цели и будешь их достигать!

Я Знаю – Ты Можешь!

**Ицхак Пинтосевич и команда 5 сфер**















