

Содержание

| | |
|--|-----|
| 1. Четко сформулированная главная цель | 5 |
| 2. Принцип четкой главной цели и его применение на практике | 31 |
| 3. Мастермайнд-альянс | 51 |
| 4. Прикладная вера | 72 |
| 5. Принцип лишней мили | 84 |
| 6. Личное обаяние | 115 |
| 7. Лидерство и предприимчивость | 136 |
| 8. Позитивный ментальный настрой | 167 |
| 9. Самодисциплина | 189 |
| 10. Предприимчивость | 227 |
| 11. Точность мышления | 241 |
| 12. Сосредоточенность внимания и концентрация усилий | 275 |
| 13. Трудности — лучшие учителя | 295 |
| 14. Творческое видение и воображение | 323 |
| 15. Крепкое здоровье | 349 |
| 16. Космическая сила привычки | 364 |
| 17. Планирование времени и финансов | 388 |

1

Четко сформулированная главная цель

В основе моей философии лежат семь базовых предпосылок.

Предпосылка первая

Предпосылка первая: успех всегда начинается с четко сформулированной цели, поскольку именно она является первым шагом к достижению желаемых результатов в любой области. К четкой цели должен прилагаться такой же четкий план по ее реализации, а затем — все необходимые для этого действия. Вы должны иметь цель, план и действовать в соответствии с ними. Если план не слишком надежен — не беда, поскольку, если вдруг обнаружится, что он нехорош, вы всегда можете подкорректировать его. Но очень важно точно сформулировать, чего вы хотите, какова ваша цель. Никаких «но» и «если». Почему так важно быть точным в данном вопросе — я объясню вам в этой лекции.

Если вы просто поймете эту философию, прочтете о ней книгу или прослушаете лекцию, это не принесет вам особой пользы. Пользу вы получите тогда, когда начнете вести себя в соответствии с изложенной философией

и применять новые модели поведения в повседневной жизни, работе и отношениях с людьми.

Предпосылка вторая

Предпосылка вторая: все индивидуальные достижения являются следствием какой-либо мотивации или комбинации мотиваций. Вы имеете право просить человека сделать что-либо только в том случае, если обеспечиваете ему соответствующую мотивацию.

Собственно говоря, именно в этом и заключается альфа и омега любой продажи: продавец должен суметь внедрить в сознание потенциального покупателя подходящую мотивацию, которая и побудит его совершить покупку.

Существует всего девять основных мотивов. Этого достаточно для того, чтобы объяснить абсолютно все поступки, которые человек совершает и от которых воздерживается. Учитесь общаться с людьми так, чтобы у них в сознании формировались подходящие мотивации, побуждающие их делать то, чего вы хотите.

Многие из тех, кто причисляет себя к продавцам, не знают о том, что имеют право предлагать товар лишь после того, как создадут у клиента мотивацию к совершению покупки, и в жизни своей не слыхивали о следующих основных мотивах:

1. Самосохранение.
2. Финансовая выгода.
3. Любовь.
4. Секс.
5. Жажда могущества и славы.
6. Страх.

1. Четко сформулированная главная цель

7. Мечь.
8. Свобода тела и духа.
9. Стремление творить.

Предпосылка третья

Предпосылка третья: все идеи, планы и цели, которые доминируют в нашем сознании, подкрепляясь повторением или эмоцией, и сопровождаются непреодолимым желанием претворить их в жизнь, попадают в подсознание, которое воплощает их любыми естественными и логичными способами, имеющимися в его распоряжении.

В этом абзаце содержится важнейший урок из области психологии. Если вам нужно усвоить некую идею и превратить ее в привычку, с тем чтобы ваше сознание воплощало ее в жизнь автоматически и без раздумий, следует снова и снова повторять сознанию, чего вы от него хотите.

Когда несколько лет назад на этом самом месте господин Эмиль Куэ выступил со своей знаменитой формулой «День ото дня и во всех отношениях мне становится лучше и лучше», он исцелил тысячи, но не более — и знаете почему? Его аффирмации недоставало страсти и чувства. Если в ваших словах нет страсти, то полагаться на них — это все равно что строить замок на песке.

Тут надо заметить, что, повторяя себе что-то снова и снова, вы поверите в собственные слова, даже если они будут ложью. Забавно, не правда ли? Тем не менее так оно и есть. Бывает, человек сам придумывает себе маленькую ложь во благо (или не совсем во благо) и повторяет ее до тех пор, пока и в самом деле не станет таким, каким себя считает.

Подсознанию неведома разница между правдой и ложью. Оно не отличает хорошее от плохого. Подсознанию что пенни, что миллион долларов — все едино. Ему неизвестна разница между успехом и неудачей. Оно вбирает в себя все, что вы повторяете мысленно, вслух или любым другим способом.

А потому, начав работать над постановкой четкой цели, запишите ее так, чтобы она была ясна и понятна, выучите наизусть и повторяйте день за днем до тех пор, пока подсознание не усвоит эту цель и не начнет автоматически действовать в соответствии с ней.

Конечно, на это потребуется некоторое время. Нельзя же за один день изменить то, что уже существует. Подсознание будет сопротивляться, впускать в себя негативные мысли. Это тоже не изменится по мановению руки. Но если вы сумеете эмоционально заряжать те планы, которые посылаете в свое подсознание, и повторять их с энтузиазмом, подкрепляя искренней верой, то обнаружите, что оно станет действовать быстрее, четче и в нужном вам направлении.

Предпосылка четвертая

Предпосылка четвертая: любое преобладающее желание, план или цель, поддерживаемые тем состоянием психики, которое мы именуем *верой*, попадают в подсознание и конвертируются в действие мгновенно. Вера — это единственное состояние психики, которое позволяет добиться от подсознания немедленных результатов. Причем под «верой» я понимаю вовсе не желание, не надежду и не умеренной силы убежденность. Я говорю о том состоянии психики, когда вы, еще только собираясь что-то совер-

1. Четко сформулированная главная цель

шить, уже видите перед собой образ законченного результата. А это вдохновляет, правда?

Честно могу вам сказать: ни разу за всю свою жизнь я не потерпел неудачи ни в каких замыслах, за исключением тех случаев, когда становился небрежен в своих попытках достичь желаемого и шел на попятную, когда изменял свое мнение или отношение к задуманному. Вы тоже в состоянии настроить себя таким образом, чтобы совершить абсолютно все задуманное, если только, как это часто бывает, не дадите задний ход.

Повторяю: любое преобладающее желание, план или цель, поддерживаемые тем состоянием психики, которое мы именуем *верой*, попадают в подсознание и конвертируются в действие мгновенно.

Подозреваю, что понять принцип веры и научиться применять его на практике способны очень немногие. При этом только понимания данного принципа недостаточно. Его надо подкрепить действием и сделать частью своей повседневной жизни, ибо вера без действия, без абсолютной, полнейшей убежденности мертва. И я знаю только один способ добиться результата через веру — подкрепить ее действием.

Если вы будете постоянно повторять себе, что верите в то-то и то-то, со временем ваше подсознание примет эту мысль, даже если это будет просто вера в себя. Вы никогда не задумывались о том, как славно было бы верить в себя с такой силой, чтобы не знать колебаний на пути к любой желанной цели? О том, как это было бы удобно и выгодно лично вам?

Очень часто человек мало ценит себя лишь потому, что не обладает достаточной уверенностью в себе, не говоря уже о вере. Таких людей более девяноста восьми

2

Принцип четкой главной цели и его применение на практике

Здесь я познакомлю вас с тем, как на практике применять принцип четко сформулированной главной цели. Учтите, что эти рекомендации следует исполнять в точности, не пропуская ни одного этапа.

Напишите заявление

В качестве первого шага запишите свою главную цель и поставьте подпись. Выучите ее наизусть и минимум раз в день повторяйте в виде молитвы или, если хотите, аффирмации. Как вы понимаете, это упражнение эффективно уже потому, что благодаря ему к вам возвращается собственная вера в себя и вера Творца в вас.

Опыт подсказывает мне, что здесь у учеников чаще всего возникают трудности. Они не понимают, зачем брать на себя труд и что-то записывать. Но записывать надо обязательно. Совершенно необходимо физически перенести мысль на бумагу, заучить ее и завести разговор о ней со своим подсознанием. Дайте ему точно понять,

чего вы хотите. А заодно не помешает припомнить мою историю о том, как я нашел название на миллион долларов.

Сразу же покажите своему подсознанию, что вы здесь главный. Но не ждите, что подсознание или что-либо еще придет вам на помощь, если вы сами не знаете, чего хотите, или знаете, но неточно. Девяносто восемь человек из каждой сотни не знают, чего хотят в жизни. Поэтому что им жизнь дает, то они и берут. От них ничего не зависит.

Помимо сформулированной главной цели, у вас могут быть и второстепенные, которые должны быть связаны с вашей главной целью или представлять собой шаги на пути к ней. Вся ваша жизнь должна быть посвящена достижению главной цели.

Да, прося о желаемом, можно быть скромным, однако не переборщите со скромностью. Дерзайте, просите то, на что, по вашему мнению, имеете право. Однако, прося, не забывайте следовать инструкциям, которые я вам сейчас дам.

Вторым пунктом ваших записей должен быть четкий подробный план или планы, которые помогут вам достичь своей цели, с указанием крайнего срока их выполнения. Точно и подробно укажите, что вы намерены отдать в обмен на достижение цели. Следите за тем, чтобы планы были достаточно гибкими и при необходимости в них можно было вносить изменения; помните о том, что Вселенский разум может одарить вас планом, который будет гораздо лучше вашего, и, вполне вероятно, одарит, если вы четко сформулируете свое желание.

Знакомо ли вам чувство, когда интуитивно хочется что-то сделать, но вы не можете ни описать это словами, ни объяснить, почему вас тянет это совершить? А что

2. Принцип четкой главной цели и его применение на практике

значит «интуитивно»? Это значит, что до вас пытается достучаться ваше подсознание. Но зачастую вы чересчур безразличны и не желаете прислушиваться к нему. Я слышал, как люди говорят: «Сегодня мне в голову пришла такая глупость...» Но, может быть, эта глупость, если бы вы прислушались к ней и пустили ее в дело, обернулась бы идеей на миллион долларов. Я очень уважаю такие интуитивные желания, поскольку они несомненно указывают на наличие некоей внешней силы, которая пытается говорить с нами. Я вижу, что все интуитивные побуждения в итоге связаны с тем, над чем в данный момент трудится мой мозг, с тем, что я хочу сделать, с тем, чем я занят.

Напишите четкий план или планы и укажите крайний срок их выполнения. Сроки — это важно. Не надо формулировать свою главную цель подобным образом: «Я намерен стать лучшим продавцом в мире», «Я намерен стать лучшим сотрудником своей фирмы» или «Я намерен заработать много денег». Это крайне неопределенные цели. Какую бы главную цель вы ни наметили, четко запишите ее и проставьте сроки: «Я намерен достичь X и потратить на это Y лет». А затем охарактеризуйте эту цель во всех подробностях.

В следующем абзаце запишите: «В обмен на то, чего я хочу, я отдам то-то и то-то» — и опять укажите все подробности.

Вы уже знаете, что готовы отдать в обмен на то, чего хотите от жизни? Знаете, что я отдал в обмен на то, чего хотел от жизни? Да, сейчас у меня есть все, чего я хочу, причем в избытке. Вчера я получил то, чего не хотел, но я отказался от этого. Я подхватил легкую простуду. Но тут за дело взялся хранитель здоровья (о нем я расскажу позднее) и избавил меня от этой неприятности.

Когда вы наберетесь опыта и сами станете преподавать эту философию, то будете обогащать разум тех, кто окажется под вашим влиянием. Такова будет ваша плата. Разве есть плата выше этой, чтобы отдать ее за то, чего вы хотите больше всего? Я не ощущаю угрызений совести, прося о том, что мне желанно, поскольку служение, которое я совершаю, дает мне на это право, и я хочу, чтобы вы тоже испытали это чувство.

Однако не стоит уподобляться тем, кто желает заработать миллион долларов уже в следующем году, при этом излишне не напрягаясь. Так не получится. Сначала будьте готовы отдавать и отдавайте.

Было бы чрезвычайно полезно, если бы еще до завершения данного курса вы собрали пару друзей и начали преподавать им эти уроки. Попробуйте прямо сегодня вечером: я уверен, что каждый из вас сможет очень неплохо изложить данный урок другому человеку, особенно если у вас под рукой будут конспекты моей лекции.

Для начала просто попробуйте. Увидев, чем это обернется для вас и для них, вы удивитесь. Немного проповеди, немного тренировки — и у вас будет получаться все лучше и лучше.

В природе все имеет свой срок. Фермер, который хочет посадить пшеницу у себя на поле, готовит землю и сеет в строго определенное время года. Разве на следующий день он уже бежит собирать урожай?

Нет. Фермер ждет, пока природа сделает свою работу. Зовите это как хотите — Вселенским разумом или Богом, — но, если вы исполните свою часть первым, следом придет некий высший разум и исполнит свою. Разум этот не будет вести вас и подталкивать к вашей главной цели, если вы сами не знаете, какова она, и не поставили четких сроков ее выполнения. Странно было бы, имея самые