

Цикл «Азбука дистрибьютора»

Валентин Ковалев

Содержание

Введение

Желание, мечта, цель

Разрешите себе мечту

Почему и как цели помогают осуществлять желания

Правила постановки целей

Большие и маленькие цели

Поможет ли нам Природа

Мой идеал

Визуализация

Проживание своего будущего

Методы осознания цели

Цели на каждый день

«Кармическая» защита

Планирование

«Альбом мечты»

Заключение

Некоторые практические занятия по постановке цели

Занятие 1. Тема: Определение цели

Занятие 2. Тема: Изготовление «Альбома мечты»

Занятие 3. Тема: Сколько я желаю заработать в следующем месяце

Введение

Как-то умирает праведник и, естественно, попадает в рай. Его там встречают и говорят:

- Давай мы тебе покажем, как здесь все устроено. Смотри, на холме двухэтажный особняк. Такой мог бы быть у тебя на земле!

- Ух ты! - удивляется праведник. Идут они дальше.

- Смотри, возле дома гараж на две машины. Такой мог бы быть у тебя на земле:

- Ух ты! - удивляется праведник. Идут они дальше.

- Смотри, едет белый «Мерседес». Такой мог бы быть у тебя на земле!

- Ух ты! - удивляется праведник. - Господи, отчего ж ты мне его не дал?

- Ну ты ж заладил: «запорожец», «запорожец»...

Наши мысли очень сильны. Они влияют на все, что происходит с нами, хотим мы этого или нет. Мы с вами не единожды получали подтверждение этого. Вспомните: звонит телефон, вы берете трубку: «Маша! Я как раз о тебе думала». Нет, это не вы о Маше думали, это Маша думала о вас, когда набирала номер вашего телефона. Ее мысль до вас дошла быстрее телефонного звонка, и вы вспомнили о Маше. И тут же зазвонил телефон ...

Мысль материальна, и она влияет на все, что с нами происходит. Однажды я возвращаюсь с семинара, еду в поезде и думаю: «Хорошо бы пару семинаров в Харькове провести, чтобы побыть с семьей подольше!» На следующий день приезжаю домой, а жена говорит: «Вчера звонили из MLM-компании, просили провести у них семинар». - «Ну, - думаю, - здорово! Только вчера в поезде подумал - сегодня люди уже звонят, просят провести семинар!» К вечеру того же дня еще одна компания на меня выходит с просьбой провести семинар. И тогда я задумался: «Почему же я не подумал о трех семинарах? А только о двух...»

Наши мысли воздействуют на нас очень сильно, независимо от того, знаем мы об этом или нет. Американцы исследовали группу студентов, которые страдали от того, что вечером пили кофе и потом ночью плохо спали. Это и понятно: кофеин, возбужденный организм... Эту группу разделили на две части. Одной половине на ночь дали кофе, а второй - молоко. Естественно, что та группа, которая выпила кофе, всю ночь спала беспокойно, а группа, которая выпила молоко, спала прекрасно. Утром им сказали: «Дорогие друзья, мы забыли вам сказать, что кофе вчера был без кофеина, а молоко с кофеином». Но студенты этого не знали, поэтому те, кто выпил кофе, спали беспокойно, а те, кто выпил молоко, - спокойно.

Наши мысли влияют на все, что с нами происходит. В одной страховой компании работала женщина. Первое полугодие она выходила по товарообороту на 1-2 место, а за второе полугодие скатывалась на 8-9 место. И так три года подряд. Менеджер вызывает ее: «Послушай, дорогая, у тебя что-то не то». – «Как не то?» – «Смотри: каждый год в первом полугодии ты выходишь на 1-2 место, а во втором скатываешься на 8-9». – «Это обстоятельства, я здесь ни при чем». Менеджер ей не поверил и отправил к психологу. Выяснилось, что у этой женщины есть внутренняя задача, или внутренняя цель, или внутреннее желание быть в десятке лучших страховых агентов компании. Первую половину года она работает на все 100 %, чтобы иметь задел, а во втором полугодии, когда ей не нужно работать так же хорошо (она все равно остается в десятке лучших), она на 8-9 месте. И когда после работы с психологом женщина в своем подсознании изменила цель на «Я становлюсь лучшим страховым агентом компании», она стала и в первом, и во втором полугодии работать одинаково хорошо и выходить на 1-2 места.

Наши мысли влияют на все, что с нами происходит. Как-то мы с группой туристов ехали в Крым, хотели посмотреть Красную Пещеру. На вокзале в Симферополе нас предупредили: «Если хотите попасть к Красной Пещере, не стоит ехать до Перевального, вам нужно выйти на повороте. Там остановки нет, но зато вы сразу попадаете на тропу, и не нужно будет лишних два километра возвращаться по трассе в жару с рюкзаками». Нас было много, 28 человек, и у всех было огромное желание выйти на повороте, а не ехать до перевала. Троллейбус, доехав до поворота, резко остановился. Водитель начал чертыхаться, а мы быстро вынесли рюкзаки, чувствуя свою вину. Но когда мы вышли, оказалось, что троллейбус остановился не потому, что затормозил водитель, а потому что слетела штанга. Но она не упала с проводов, как это бывает в городе, она просто оторвалась от троллейбуса и упала на землю.

Конечно, я далек от мысли, что мы своим воспаленным воображением расплавили металл и штанга отвалилась. Конечно же, нет. Скорее всего, гайка отвинтилась или болт проржавел. Но эта гайка могла отвинтиться на пять минут раньше поворота или на десять минут позже. Тем не менее, это произошло там, где 28 человек имели большое желание, чтобы троллейбус остановился.

В свое время нас никто не учил тому, что цели нужно ставить, цели нужно писать, с ними нужно работать. И мы жили как Бог на душу положит. Но, оказывается, были мудрые люди, которые делали это задолго до нас. Помните, был исследователь Арктики Шмидт? Так он умудрился в 14 лет определить свои жизненные цели. Он написал их, а когда подсчитал, сколько времени необходимо для осуществления этих целей, оказалось – 240 лет или что-то около этого. Он понимал, что все эти цели осуществить физически невозможно, и вычеркнул второстепенные. То, что осталось, Шмидт снова подсчитал, и оказалось, что на их реализацию ему нужно около 120 лет. Но это остались только самые важные цели, и он ничего уже вычеркнуть не мог. Так вот, он умер в 64 года и к этому времени осуществил практически все свои цели. Которые догадался поставить в юности!

Цели – это мощный стимул нашего движения вперед. Оказывается, человек, который ставит какие-то цели, может достичь практически невозможного. Когда мы проводим работу по целям и определяем, чего хотят люди, то чаще всего, кроме серьезных целей по бизнесу, жизни и быту, выясняется, что хотелось бы совершить кругосветное путешествие. Иногда я спрашиваю: «Сколько, по вашему мнению, нужно денег, чтобы совершить кругосветное путешествие?» Некоторые говорят, что десять тысяч долларов, некоторые – пятнадцать тысяч. Скорее всего, они правы, и за 15 000 долларов действительно можно совершить кругосветное путешествие. Но интересно: какова же минимальная цена или какие минимальные средства нужны, чтобы совершить кругосветное путешествие? Года три назад мне попался журнал, в котором было написано, что один американец поставил себе цель: совершить кругосветное путешествие за 80 долларов. Естественно, что, кроме этих 80 долларов, он имел еще какие-то средства и возможности. Когда он плыл через океан, то работал посудомойщиком на судне и его за это кормили. Так он переплыл океан. У него было еще два контракта: он фотографировал по дороге ландшафты, и за это ему оплачивались некоторые ночлеги. Еще он взял с собой несколько блоков американских сигарет и, когда ехал автостопом, расплачивался ими с водителями. Вдумайтесь: человек смог объехать вокруг света, имея в кармане всего 80 долларов! Поистине – возможно все...

Желание, мечта, цель

Еще до того как начнем мечтать, мы ощущаем иногда сильные, иногда неясные желания, которые находятся в подсознании. Чего-то хочется... И только после того, как мы смогли свое желание определить и назвать, оно становится мечтой, которая не дает нам покоя и заставляет в разных формах и образах возвращаться к ней вновь и вновь. Энергия нереализованного желания не дает нам покоя. Часто мечта остается несбыточной только потому, что мы не сделали ее целью. Но когда мы разрешили себе думать, что наша мечта, пусть трудно, но осуществима, и приняли решение осуществить ее, она становится целью. Цель, написанная на бумаге, имеет огромную силу. Она влияет на наше будущее и помогает выстраивать его в соответствии с нашими целями и желаниями. Человек устроен по образу и подобию Бога. Бог создал мир своей мыслью. Помните: «Вначале было слово». Человек, точно так же как и Творец, творит свою жизнь, свою судьбу в соответствии со своими целями, своими мыслями, своими словами.

Разрешите себе мечту

Будет ли счастлив человек, если он осуществляет чужую мечту, к тому же под давлением? Скорее всего, нет. Будет ли счастлив человек, если осуществит свое желание или свою мечту? Скорее всего, да. Почему же одни и те же действия в одном случае делают нас счастливыми, а в другом – нет? Все дело в желании. Желание нам дает Природа, желание – это энергия для действия. И если у нас есть желание, значит – у нас есть избыток энергии для действия. Реализуя эту энергию, человек испытывает состояние удовлетворения или счастья. Если же человек энергию желания не реализует, то и состояния счастья не испытывает. А сколько людей живут и работают не потому, что они этого желают, а потому, что так надо. Занимаясь тем, чем надо, они счастья не испытывают и становятся несчастными людьми. А ведь у них наверняка есть желания. Почему же они их не выполняют? Чаще всего человек не разрешает этого себе. Обычно это происходит в следующей форме:

- «Для меня это нереально».
  - «В нашей стране это невозможно».
  - «На такой работе по-другому не бывает».
  - «При такой власти мне ничего изменить нельзя».
- Все подобные фразы сводятся к объяснению того, почему я не смогу осуществить свое желание. А ведь вопросы можно поставить по-другому:
- «Что мне нужно изменить, чтобы для меня это стало реально?»
  - «Как в нашей стране я могу сделать это возможным?»
  - «Что можно изменить на этой работе, чтобы мои обстоятельства изменились?»
  - «Что можно сделать при существующей власти, чтобы изменилась моя жизнь?»

Все, кто достиг в этой жизни успеха, точно знали, чего хотят, и трудились для достижения своей цели. Не имея цели, сделать ничего невозможно. Прежде чем было действие, была цель. Еще прежде, чем цель, было желание. Успешные люди отличаются тем, что разрешают себе думать, что их желание осуществимо. Лидер MLM рассказал мне историю одного дистрибьютора: «Когда мой знакомый узнал, что, в общем-то, можно осуществить любую цель, он тут же написал на бумаге свою: «Покупаю 4-комнатную квартиру!» А тогда он жил в 2-комнатной, и денег не то что на 4-комнатную, но даже на 3-комнатную квартиру у него практически не было. Но ему, по-видимому, очень нужна была 4-комнатная квартира. У него было огромное желание! Он ложился спать, перечитывая свою цель, просыпался и снова перечитывал свою цель. Вскоре ему удается купить 3-комнатную квартиру по цене своей 2-комнатной. Но в его новой 3-комнатной квартире большая комната имела 2 окна. Он ставит перегородку и в результате получает 4-комнатную квартиру по цене своей 2-комнатной!» Ему повезло не в том, что он нашел такую квартиру, а в том, что ему никто не объяснил «популярно», что это невозможно – купить 4-комнатную квартиру по цене 2-комнатной.

Другая моя знакомая рассказала такую историю: «Мой муж работает на киностудии, и я вращалась в этих кругах. У меня было большое желание написать сценарий специально для Жерара Депардье. Я написала сценарий, показала его специалистам. Они сказали, что достаточно интересно, но нужно слегка доработать под французский менталитет и перевести на французский язык. Поскольку реальной возможности поехать в Париж или связаться с Жераром Депардье у меня не было, я не стала доделывать сценарий, так как это, по моему мнению, не имело никакого смысла. А через два месяца моего мужа приглашают в жюри на молодежный

кинофестиваль и выясняется, что представителем от Франции на этот кинофестиваль приезжает Жерар Депардьё! Но я уже ничего не успела...»

Чем отличаются эти истории? Только тем, что один человек разрешил себе осуществлению своей мечты, а второй – нет.

Если Природа дает нам желание что-то делать, что-то иметь, то она в этом заинтересована и будет нам в этом помогать. Придя в сетевой маркетинг, вы можете достичь всего, чего желаете, если позволите себе думать, что это возможно. Разрешите себе МЕЧТУ – и Природа вам поможет!

Почему и как цели помогают осуществлять желания

В древних учениях говорится о том, что мысль первична – вначале всегда возникает идея или мысльформа; далее по пути, намеченному мыслью, течет энергия – идет накопление силы; потом происходит материализация идеи.

Рассмотрим примеры. Случай первый: некто ясно для себя осознал, что желает иметь дачу. И эту мысль, эту идею, сделал своей целью на ближайшее время. Естественно, вся его свободная энергия (время, силы, деньги, материалы и пр.) будут подчинены этой цели, так как он часто будет об этом думать. Постепенно он найдет участок, приобретет материалы, придумает план и в конце концов построит свою дачу.

Другой пример: сидит перед экраном телевизора обыватель и думает: «Хорошо бы иметь такую дачу, как у этого американца!» На другой день, глядя на экран телевизора, человек думает: «Неплохо бы иметь такой большой и красивый сад, как у этого англичанина!» Еще через день: «Хорошо бы вот так же комфортно путешествовать на собственном автомобиле. Хочу такой же джип!» Как вы полагаете, сможет ли этот человек реализовать хоть одно из своих желаний? По-видимому, нет. Не имея четкой и ясной, конкретной цели человек распыляет свою энергию по разным направлениям. Хочется и того, и другого, и третьего. Но без постановки цели не происходит ее концентрация и накопление. Если вспомнить последний пример, то окажется, что часть энергии желания находится на американской даче, вторая часть – в английском саду, третья – в джипе. И что самое неприятное, остальная энергия тоже разбросана по разным желаниям, которым не уделяется серьезного внимания. Если бы удалось собрать всю эту энергию вместе, то, скорее всего, любое из этих желаний можно было бы осуществить. Жаль, наш герой не знает, что при помощи постановки целей это можно сделать. «Лучше плохой командир (или план), чем никакого». Энергия, сила, деньги и материальные средства без идеи не работают и плодов не приносят.

Итак, запомним: ставить цель полезно для того, чтобы упорядочить мысли, подчинить их одной идее, сконцентрировать энергию на одной задаче. Чем больше энергии, тем скорее состоится воплощение идеи.

Правила постановки целей

«Наши мысли очень сильны. Они определяют то, что происходит в нашей жизни, и то, что из этого получается. Возможность сконцентрировать ваши мысли – это записать их.

Написание – это эффективная деятельность. С написанием чего-либо вы берете на себя обязательство и одновременно закрепляете ваши слова в своем подсознании. Если ваши обязательства имеют позитивный характер и составлены в настоящем времени, то ваше подсознание зафиксирует их как свершившийся факт. Ваше подсознание будет так трактовать каждый аспект вашей жизни, как если бы ваши представления уже стали реальностью».

Джон Каленч

Если мы решили, что ставить цели – это хорошо, полезно, то что же для этого нужно делать?

Первое – цель нужно писать на бумаге, потому что это первая стадия материализации нашей цели. Если мы смогли ее выразить на бумаге, смогли ее сформулировать, значит, мы точно знаем, чего хотим. А если знать, чего именно желаешь, то этого можно достичь. Это не так просто, но это возможно.

Некоторые говорят: «Зачем писать на бумаге, ведь я и так знаю, чего хочу?»

Предположим, что у человека есть какая-то цель, мечта, желание.

Сегодня он просыпается в радужном расположении духа, эта мечта-цель представляется ему в ярких, красивых красках – все замечательно. На следующий день он «встал не с той ноги», или были магнитные бури на солнце, или что-нибудь еще, и он уже о своей цели думает не так радужно. При этом уже вкладывает в свою

цель энергию другого качества. Если же мы свою цель написали на бумаге, то с какой бы ноги не встали, мы прочитываем слова, а слова-то у нас не изменились, и мы вкладываем в свою цель энергию того же качества. Причем, если мы дадим почитать свои цели нашим дистрибьюторам, нашим друзьям, близким, которые нас поддерживают, то, прочитав нашу цель, они в нее вложат энергию точно такого же качества. Поэтому первое важное правило: свои цели нужно писать на бумаге.

Фактически цель, написанная на бумаге, – это заявка: «Природа, я хочу от жизни то-то». Природа прочитала, чего ты желаешь, и если ты этого достоин, то получишь это практически мгновенно. Если ты этого пока недостоин, то нужно поработать. Но как бывает обидно, когда люди не получают того, что заслуживают не потому, что недостойны, а только потому, что они об этом не просят. Так вот: цель, написанная на бумаге, – это просьба к Природе о том, какое вознаграждение вы хотите получить за свой труд.

Второе принципиально важное правило. Наши цели нужно писать в настоящем времени. Представьте себе, человек пишет в своих целях: «Я буду зарабатывать 1000 долларов в месяц!» Яркая цифра, прекрасная цель. Цель мы написали, повесили на стену, проходит месяц, два, три, полгода, ничего в жизни не меняется. Почему? Да потому, что Природа знает, что в 2037 пенсия будет 1000 долларов, и ты ее будешь получать, не волнуйся, осталось дождаться каких-нибудь 35 лет. Для Природы 35 лет – мгновение. А для нас – полжизни. Кроме этого, мы-то, наверное, хотим уже в этом месяце или в этом году зарабатывать 1000 долларов. Поэтому наши цели нужно писать в настоящем времени, чтобы притянуть свою цель к сегодняшнему дню. В книге «Виртуоз торговли» Джо Джерарди есть такой потрясающий пример. Он говорит: «Я прихожу в бар, а в баре над стойкой надпись: «Завтра мы вам предоставим неограниченный кредит». Я подхожу к бармену и говорю: «Представьте себе: завтра все, кто сидят в зале, подойдут к вам за кредитом! Что вы им ответите?» Бармен отвечает: «Да ты знаешь, еще никто не приходил». – «Ну даже если я завтра один приду и попрошу НЕОГРАНИЧЕННЫЙ КРЕДИТ, как у вас написано, что вы мне ответите?» – «Ну что нам сегодня голову морочить, завтра придешь и поговорим!» Я прихожу завтра к бармену: «Как насчет кредита?» – «Какого кредита?» – «У вас написано...» – «А что там написано?» – «Завтра мы вам предоставим неограниченный кредит». – «Так чего мы будем сегодня голову морочить, приходи завтра и поговорим!» Так вот, завтра имеет тенденцию не наступать, причем не только в Америке. Вспомните своих знакомых, которые обещали с понедельника начать бегать по утрам и до сих пор начинают. Вспомните своих знакомых, которые обещали: «С первого числа бросаю курить!» – и до сих пор бросают. На самом деле, изменить свою жизнь завтра нельзя. Свою жизнь можно изменить только сегодня! Либо ты сегодня меняешь что-то в своей жизни, в своих привычках и завтра проснешься более успешным, либо ты ничего не меняешь и завтра проснешься таким же несчастным, каким проснулся сегодня. Если хотите, чтобы цели осуществлялись как можно быстрее, напишите их так, чтобы они были в настоящем времени. «Я зарабатываю 1000 долларов в месяц» млн «Я делаю все, чтобы уже в этом месяце заработать 1000 долларов». Формулировки могут быть самые разные, лишь бы они были в настоящем времени.

Третье. Это тонкий и принципиально важный момент. Наши цели должны быть написаны в позитивном ключе. То есть без частички «не». Можно же в целях написать: «Я неплохо зарабатываю. Я не бедный человек. Я не боюсь холодных контактов и т. д.». Почему нельзя писать наши цели с частичкой «не»? Дело в том, что частичка «не» не может полностью изменить смысл и энергетику соседнего слова, она лишь может его слегка ослабить, при этом смысл слова остается. Вспомните такие ситуации. Вы подходите к человеку на улице и говорите: «Вы не подскажете, который час?» Он смотрит на часы и подсказывает, который час. А вы в ответ говорите: «Спасибо!», хотя только что просили его не подсказывать. Следовательно, ни вы, ни он не заметили частичку «НЕ». Другой пример. Вы подходите к человеку на улице и просите: «Вы не разменяете 10 рублей?» И, когда он достает кошелек и находит мелочь, мы говорим: «Спасибо!» Оказывается, вы хотели, чтобы он разменял. В данном случае частичка «не» слегка ослабляет смысл позитивных слов.

Но бывают ситуации, когда мы с помощью этой частички «не» делаем себе только хуже. Жена отправляет мужа на работу и говорит: «Милый, ну ты хоть сегодня не напейся!» Чего она желает? Чтоб муж пришел трезвым! А какую энергию в него вкладывает? Напейся! Предположим, вчера ваш ребенок пришел из школы с оторванным рукавом. Вам это не понравилось, вы рукав за ночь, конечно же,

пришли, отправляете ребенка в школу и говорите: «Ты, пожалуйста, сегодня не балуйся!» Чего вы хотите? Чтобы он вел себя прилежно! А какую энергию в него вкладываете? Балуйся!

Вы поехали к маме, побыли у нее в гостях и, уезжая, говорите: «Мамочка, я тебя люблю, приду через неделю, а ты здесь... не болей!» Чего вы хотите? Чтобы мама была здорова. Какую энергию вкладываете? Болей! Но если мама относительно здорова, то эта капля яда никак не повлияет, .? если у мамы 50 на 50?.. Тогда это и будет та капля яда, которая ухудшит ее здоровье.

Один из дистрибьюторов рассказал мне свою поучительную историю: «Я служил летчиком в Монголии, и по субботам жены офицеров выезжали в Улан-Батор за покупками. И вот жена собирается ехать, говорит мне: «Ты ребенка отведи в школу», поворачивается к ребенку и говорит: «А ты смотри голову куда-нибудь не засунь!» Собралась и уехала. Военный городок, до школы 20 метров, я ребенка отправил в школу, занимаюсь домашними делами. Через 20 минут дети постарше приводят моего ребенка, он голову чем-то разбил, течет кровь, ужасная картина. Я неумело, кое-как голову зеленой обработал, забинтовал... Весь день думал, как подготовить жену, но так ничего и не придумал. Вечером жена открывает дверь: посреди комнаты сидит ребенок с забинтованной головой, улыбается и говорит: «Мама, а я голову засунул!»

Итак, наши цели нужно писать в позитивном ключе без частички «не». Ищите любые позитивные слова для выражения своих желаний потому, что каждое слово несет энергию определенного качества. Как-то в журнале я вычитал такую заметку. Проводя эксперимент, дали человеку два текста: негативный и позитивный. В комнате на окне стоял цветок, над которым каждый день читали негативный текст. В другой комнате стоял точно такой же цветок, тоже на окне, над ним каждый день читали позитивный текст. Тот цветок, над которым читали негативный текст, начал увядать, а тот, над которым читали позитивный, расцветать. Каждое слово несет энергию определенного качества. Если вы хотите, чтобы ваши цели были светлые и чистые, позаботьтесь об этом, когда будете писать в позитивном ключе.

Четвертое. Еще очень важный момент, который касается постановки целей. Пишите цели со всеми важными для вас деталями. Дело в том, что в постановке целей мелочей нет. Все, что мы не указали в своих целях, может осуществиться как угодно. Одна моя знакомая говорит: «Я на Рождество себе загадала, что в этом году я встречаю спутника жизни, достойного меня во всех отношениях и чтобы он жил в трехкомнатной квартире в центре города. Проходит год, я нахожу записку. Со спутником жизни все прекрасно, а вот с квартирой неувязочка. Ясно же написано: чтобы жил в трехкомнатной квартире в центре города. А потом до меня доходит: он действительно живет в трехкомнатной квартире в центре города, но в коммунальной!?»

В постановке целей мелочей нет! Все, что не указано, может осуществиться как угодно.

Постановку целей можно применить не только к бизнесу, но и к личной жизни. Как-то женщина говорит: «Я написала в целях, что встречаю мужчину и чтоб отношения у нас с ним были хорошие. Представляешь, Валентин, поехала в командировку в Молдавию и встретила его в Кише-неве! Ну я же не собиралась встречать его в Кишиневе!» Я говорю: «А у вас что, написано, что вы его встречаете в Тернополе?» – «Нет». – «Тогда какие претензии?» В постановке целей мелочей нет. Все, что мы не указали, может осуществиться как угодно.

Мой знакомый говорит: «Появились новые футболки, турецкие, красивые. Я решил себе купить. Приезжаю на рынок с мыслью купить такую футболку за 10 гривен. Прихожу, а они лежат по 80 гривен, но мне-то хочется за 10. И вот я хожу по всему рынку... В конце концов, смотрю – в каком-то закоулке на прилавке лежит белая турецкая футболка за 10 гривен. Спрашиваю продавца: «А почему так дешево?» Продавец ее разворачивает и говорит: «Ну понимаешь, она в мешке ехала с краю, мешок попал под дождь, вот на ней потеки. Но по идее они должны отстираться». Я заплатил 10 гривен – потеки действительно отстирались». Теперь у него белая турецкая футболка за 10 гривен. Почему она оказалась с потеками? Он же не говорил, что она должна быть чистая, он говорил, что она должна стоить 10 гривен!

Все, что мы не указываем в наших целях, может осуществиться как угодно. Поэтому будьте очень внимательны в определении своих целей.

Большие и маленькие цели

Еще один момент, который касается постановки целей. Некоторые люди ставят высокие цели, но большинство людей ставят цели очень умеренные, очень разумные. Чем же отличаются эти люди – те, кто просит от жизни по максимуму, от тех, кто просит по минимуму? Они отличаются прежде всего тем, как будут себя чувствовать в случае, если их цель не осуществилась. Одни сильно страдают, а другие активно работают!

Ну почему бы каждому человеку не поставить высокую цель? Поставить цель очень просто! Но многие думают: «А если она не осуществится? Ведь у меня будет огорчение! Так вот, чтобы не огорчаться, я поставлю такую цель, которая точно осуществится!» И люди ставят минимальные цели. Самая минимальная звучит так: «Лишь бы хуже не было».

Представьте: два человека работают в компании. В прошлом месяце они заработали по \$100. Им хочется иметь \$300. Один, который ставит разумные цели, думает: «Я в этом месяце заработал \$100, а на следующий месяц поставлю реальную цель – заработать \$150». А второй поставил себе нереальную цель – заработать \$300. И естественно, что тот, который поставил себе реальную цель, осуществил ее и заработал \$150. А тот, который поставил нереальную цель – заработать \$300, естественно, ее не осуществил и заработал только \$200. Вопрос: кто из них более успешный человек? Тот, кто осуществил цель и заработал \$150, или тот, кто не осуществил цель, но заработал \$200? В моральном плане выиграл тот, кто поставил цель и осуществил ее. В материальном – тот, кто заработал \$200, а не \$150.

Наверное, правильное поведение в этой ситуации следующее: «Просить у Природы по максимуму то, что вы желаете, а благодарить ее за то, что она вам дает!» Потому что «Природа всегда дает вам максимум из того, что вы заслуживаете, если вы это просите». В нашем примере один человек заработал \$150, а второй \$200. А мог ли и первый заработать \$200? Вполне возможно, но он просил только \$150, он их и получил...

Вселенная совершенна, разумна и справедлива. Именно справедливость Вселенной и гарантирует то, что мы получим все, что заслужили.

Поможет ли нам Природа?

Следующий момент, который касается постановки целей. Помните, как это было раньше? Князь собирается воевать с соседом, идет к гадалке, гадалка раскидывает карты, смотрит и говорит: «К сожалению, князь, звезды не на нашей стороне, боги от нас отвернулись!» – «Хорошо, – говорит князь. – Откладываем поход на месяц, когда звезды повернутся к нам!» Чего хотел князь? Князь хотел не только своими силами достигать своих целей, но чтобы еще боги, звезды, фортуна помогали ему. Времена изменились, мы уже другие, но, я думаю, мы все заинтересованы в том, чтобы кто-то нам помог в достижении наших целей.

Пожалуй, существует три варианта взаимодействия с Природой в процессе достижения своих целей.

Первый вариант. Можно идти к цели, а Природа будет ставить «палки в колеса». Скорее всего, что в такой ситуации очень трудно осуществить цели.

Второй вариант. Можно идти к цели, и при этом никто не мешает, но никто и не помогает. В такой ситуации гораздо легче осуществить свою цель.

Третий вариант. Если по пути к цели фортуна надувает ваши паруса, счастливый случай, удачное стечение обстоятельств помогают, то, вероятнее всего, это самый выгодный, быстрый и легкий вариант осуществления цели.

Так как же определить, будет ли нам помогать Природа в осуществление наших целей?

Первый признак того, что Природа заинтересована в ваших целях: есть ли у вас желание, а еще лучше – огромное желание к осуществлению вашей мечты? Поставим перед собой задачу сосредоточиться и наполниться огромным желанием играть в футбол. Если мы до этого никогда в жизни в футбол не играли и желания у нас не было, то вряд ли мы сможем за пять минут наполниться желанием играть в футбол всю оставшуюся жизнь. Почему? Да потому, что энергию или желание нам дает Природа, мы получаем ее извне. Так вот, если вам Природа дала энергию, дала желание к чему-то, значит, Природа заинтересована в том, чтобы эта цель осуществилась. И можно быть уверенным в том, что есть еще какая-то сила, заинтересованная в вашей цели.

Второй признак того, что Природа вам будет помогать. Задайте себе вопрос: «Стану ли я лучше, совершеннее, гармоничнее по пути осуществления своей цели?» Если вы станете лучше, гармоничнее, совершеннее, то, скорее всего,

Природа будет вам помогать. Почему? Да потому, что эволюция, личностный рост, духовное развитие – это задача всего живого на земле. Если вы становитесь лучше по пути осуществления своей цели, то вы эволюционируете, а Природа в этом заинтересована и будет вам в этом помогать.

Представьте себе такую ситуацию: три молодых человека закончили школу, все три хотят водить машину. Один говорит: «Я просил отца, он сказал: «Хорошо, будем собирать деньги, может быть, года через три что-нибудь и купим», я буду ждать». Второй сказал: «Я не могу ждать три года, я сейчас хочу водить машину. Я сегодня ночью пойду к гостинице «Интурист», и завтра у меня будет новенькая иномарка!» Третий сказал: «Я не могу ждать три года и не могу воровать. Поэтому я сегодня же пойду и запишусь на курсы таксистов. Может быть, через месяц у меня будет машина». Вопрос: кому из этих троих молодых людей Природа пойдет навстречу? Скорее всего, третьему, потому что он готов развиваться, совершенствоваться, осваивать новую профессию, приносить людям пользу ради осуществления своей цели. Второй сказал: «Я готов приносить людям боль, страдания, несчастья ради своей цели». Фактически он идет по пути деградации. И Природа, вероятнее всего, будет ставить ему «палки в колеса» руками правоохранительных органов. А первый, который сказал, что «Я ничего не буду делать, я буду ждать», наверное, воплощает собой слова Джима Рона, который сказал: «Если ты сегодня делаешь то, что делал вчера, завтра будешь иметь то, что имеешь сегодня». Если эту фразу слегка перефразировать под данный пример, то получится: «Если ты сегодня не имеешь машины и делаешь то же, что и вчера, то и завтра ее иметь не будешь». Обратите внимание на эту замечательную закономерность. Если по пути осуществления своей цели ты становишься ' лучше, гармоничнее, совершеннее, Природа тебе в этом помогает.

Представьте ситуацию: два человека пришли продавать. Один стал продавцом на рынке, а второй решил работать в сетевом маркетинге.

Тому, кто пришел на рынок, сказали: «Научись продавать, будешь зарабатывать 3000 рублей в месяц. Главное, чтобы проданный товар соответствовал деньгам, которые ты приносишь». Вопрос: а когда наш продавец начнет зарабатывать 30 000 рублей? Скорее всего, никогда! Почему? Потому что он больше профессионально не развивается и к лучшему не меняется.

Когда человек приходит в сетевой маркетинг, ему на первой ступени никто ничего не обещает, даже 300 рублей, но ему говорят: «У тебя есть шанс стать лучше и зарабатывать большие деньги. Если изучишь продукцию будешь зарабатывать 2000-3000 рублей, если научишься проводить презентации 3000-5000, если научишься приглашать людей в бизнес – 5000-10 000, а если научишь их проводить презентации, приглашать в бизнес, обучать своих дистрибьюторов, то сможешь зарабатывать 15 000-30 000 рублей. Но нужно учиться!» И чем быстрее человек идет по этому пути, пути развития, пути повышения профессионального мастерства и самосовершенствования, тем быстрее он приближается к своей цели, причем эта цель может быть любой. Здесь совпадают интересы человека, интересы Природы и системы сетевого маркетинга, которая заинтересована в личностном росте всех своих дистрибьюторов. Поэтому в MLM можно осуществить самые смелые и грандиозные цели.

Поскольку человек рождается на Земле для развития, личностного роста, приобретения нового опыта, то и желания его направлены именно на это. Естественно, что цели, которые ставит перед собой человек, должны выполнять ту же задачу – способствовать его личностному росту, духовному развитию. Тогда они получают поддержку у сил Природы.

По-видимому, самые удачливые люди делают в своей жизни как раз то, что им предписано Природой. Занимаясь любимым делом, вы выполняете свое предназначение. А любимым является то дело, к которому у вас есть желание. Отсюда можно сделать вывод, что самое большое ваше желание – самое важное дело в вашей жизни на Земле.

И, как мне сейчас кажется, Природе все равно, ради чего вы становитесь лучше: ради любви к Богу, ради карьеры, ради любви к людям, ради благополучия своей семьи. Это все звенья одной цепи. Во всех религиях БОГ – это совершенное существо. И если человек становится совершеннее ради карьеры, денег, семьи и т. д., то он, естественно, тоже приближается к Богу. Природа всегда приветствует каждого, кто решил изменить себя к лучшему, и помогает ему.



Помните, есть такая фраза: плох тот солдат, который не мечтает стать генералом? Но интересно, почему же он плох? Ведь он молод, красив и здоров. А если вопрос поставить по-другому: если солдат не мечтает стать генералом, то кем он мечтает стать? Один мечтает стать художником, второй – поваром, третий – артистом, но если он мечтает стать артистом, какой он воин? Он артист. Если он мечтает стать художником, какой он воин? Он художник. Он действительно хорошим воином не может стать, потому что в душе он не воин. Предположим, мы нашли солдата, который мечтает стать генералом, сегодня он в армии третий день, он молод, здоров и красив, правда, порох не нюхал, на войне не был, в танке не горел, людьми не командовал и т. д. Вознаграждение его сегодня составляет всего 10 долларов на сигареты, и

власть его равна нулю, потому что даже его собственная жизнь ему не принадлежит, он принадлежит командиру. Но он мечтал быть генералом, он развивался, он рос, и лет через 20 стал генералом. Через 20 лет молодости уже нет, но красота и здоровье могут быть в любом возрасте. Но кроме этого наш генерал и в огне горел, и порох нюхал, и на войне был, и людьми командовал, и еще у него тысяча других достоинств, и зарплата у него теперь со многими нулями, и власть его огромна – он командует целой армией (рис. 1). Вопрос: а могло ли быть так, что наш солдат стал генералом и начал получать генеральскую зарплату, а его внутренние качества остались теми же, какие были у новобранца? Скорее всего, нет. Более того, чем быстрее у нашего солдата появились качества, соответствующие настоящему генералу, тем быстрее он вышел на этот статус, стал получать генеральскую зарплату.

То же самое происходит в сетевом маркетинге. Наш солдат – это дистрибьютор, который подписал контракт. У него, кроме желания работать и добиться чего-то, еще нет ни опыта, ни знаний, ни умений, маркетинга не знает, презентации проводить не умеет, и доходы его не очень большие от случайных продаж. Но если он научится продавать, научится приглашать людей в бизнес, научит их зарабатывать деньги, научится проводить школы, семинары, то будет расти как личность, как профессионал и, вполне возможно, скоро станет «генералом MLM», то есть топ-лидером компании, потому что все эти качества у него есть. Итак, наш дистрибьютор может стать топ-лидером компании только в том случае, если вырастут его профессиональные навыки и умения, а также человеческие и лидерские качества.

Вывод: успех дистрибьютора зависит не от внешних факторов, а от его внутренних качеств и профессионального мастерства.

Если по пути материальному (объемы, структура, продажа) можно идти при помощи написания цели на бумаге, и это действительно помогает, то можно ли эту же технику применить к работе над собой? Ведь на самом деле мы всегда идем к своей цели двумя путями: путем материальным и путем духовным. И чем быстрее происходят наши духовные изменения, появление новых качеств, тем быстрее осуществляются наши материальные цели. Так вот, в духовном плане мы можем точно так же применить все эти техники. Возьмем и напишем на бумаге те качества характера, которыми хотим обладать, и назовем их «Мой идеал»: я успешный продавец, я прекрасно провожу презентации, я прекрасный оратор, я коммуникабельный человек... и т. д.

Вы можете написать на бумаге все качества, которых вам не хватает для того, чтобы быть успешным, гармоничным, счастливым человеком. Перечитывая их каждый день, вы будете наполнять энергией этих качеств свой идеал, но ведь это ваш идеал, поэтому вы наполняете себя энергией тех качеств, которых вам не хватает. Вы начинаете развиваться через то, что планируете свои изменения.

#### Визуализация

Следующий момент, который касается постановки целей. В книге Большого Эла «Десять уроков на салфетках», есть замечательная глава о визуализации, и там приводится такой потрясающий пример. Муж, желая иметь красный автомобиль «Ягуар», повесил его изображение у себя в ванной комнате. Жена каждое утро это изображение снимала (чтобы можно было в зеркало посмотреть), а муж с неизменной настойчивостью снова его клеил. Прошло три месяца, и его цель осуществилась – он подъехал к дому на красном «Ягуаре». Муж поднимается в ванную комнату, а на зеркале уже висит фотография норковой шубы. Интересно, неужели это работает? Да! Визуализация, или представление своей цели, очень хорошо работает. Когда мы

представляем свою цель (не просто слово, а цвет, объем, вкус, запах – все, что соответствует нашей цели), мы наполняем ее гораздо большим количеством энергии, и наша цель осуществится гораздо быстрее.

Большой Эл в книге «Успех в бизнесе и жизни» рассказывает, как он пользовался методом визуализации для достижения цели. Он везде развесил фотографии дома, о котором мечтал. И через полгода приобрел подобный дом по соседству с домом своей мечты.

Когда мы визуализируем, необходимо включить все каналы восприятия своей цели, чтобы она стала максимально материальной и осязаемой. Включите свое воображение и представьте свою цель со всеми деталями и подробностями, и тогда она наполнится огромным количеством энергии и осуществится.

#### Проживание своего будущего

Однако следует знать единственный нюанс... Бывает так, что ко мне подходит человек и говорит: «Слушай, Валентин, я вообще люблю мечтать, а с тех пор как прочитал, что визуализация помогает, визуализирую все подряд. Проблема в том, что все, что я визуализирую, не осуществляется!» Почему? Почему такое может быть? На самом деле техника, судя по всему, очень хорошая – техника визуализации, представления своей мечты.

Давайте вспомним такой пример.

Девушка собирается на дискотеку, гладит свое прекрасное платье и визуализирует: я сейчас приду на дискотеку, а там любимый, принесет огромную розу, наговорит ласковых слов, мы с ним потанцуем, потом он меня проводит, опять наговорит ласковых слов. Тут звонит телефон, она ставит утюг, чтобы сказать, что занята. Через 5 минут возвращается: утюг упал, платье прогорело. Делать нечего: платье в сторону, одевает джинсы, футболку, свитер. Приходит она на дискотеку не в шикарном платье, и любимый пришел без розы и в таком настроении, таких слов наговорил...

Почему так? Ведь какая была прекрасная визуализация, когда она гладила это платье, ведь она же представила и розу, и вздохи, и восторги – все! Почему же это не осуществилось? Есть принципиальная разница между визуализацией и проживанием своего будущего. Когда мы визуализируем, мы наполняем энергией своего сознания событие, которое хотим, чтобы произошло, как конструктор, когда рисует проект и что-то создает, думает о том, как это сделать. А как поступает мечтатель? Он лежит на диване и получает удовольствие от того, как будет хорошо, когда что-то произойдет, когда его мечта осуществится. Так вот, мечтатель с дивана никогда не встает, его мечты не осуществляются, потому что он их проживает заранее. А у конструктора проекты осуществляются, и радуется он только после того, когда проект осуществился.

Два раза одно событие произойти не может. Знаете, как говорят в армии: два снаряда в одну воронку не падают. Или как говорят мудрецы: в одну воду дважды войти нельзя. Одно событие два раза тоже невозможно прожить! Если мы это событие у себя в сердце уже прожили, то второй раз оно осуществиться не может. А если мы прожили самое лучшее, то это не значит, что произойдет самое худшее, но самое лучшее уже не произойдет, потому что от самого лучшего мы уже удовольствие получили. Когда наша героиня гладила платье, она представляла самое лучшее. Самое лучшее она прожила и удовольствие у себя в сердце уже получила. Второй раз его получить, к сожалению, невозможно.

Ни в коем случае нельзя, представляя себя в осуществленной мечте, заранее переживать восторг по этому поводу. То, что мысленно и эмоционально прожито, уже не осуществится. В момент эмоциональных переживаний человек превращает энергию эфирного тела человека – энергию действия в энергию астрального тела – энергию удовольствия. В итоге удовольствия больше, а действий и результатов меньше.

Если мы проживаем самое лучшее заранее, оно не осуществляется – и это плохо. А если мы проживем плохое заранее, оно ведь тоже не осуществится и это вроде бы хорошо? Теоретически, «да», но мы можем вспомнить ситуацию, когда к нам звонят с другого конца города и говорят: «Срочно приезжайте, маме плохо!» И вешают трубку. Мы нечего не успели спросить, мы едем через весь город, у нас в душе самое худшее предположение. Мы приезжаем, а у мамы, как обычно, поднялось давление. «Фух! Оно и на прошлой недели поднималось, а я уже себе такое надумала...» Так вот, самого худшего не произошло, а шрам на сердце уже образовался. К примеру, говорят: «Молодой человек, всего 40 лет, умер от

инфаркта. Сердце не выдержало». Интересно, чего оно не выдержало? Войны нет, катаклизмов нет, все относительно хорошо. Чего не выдержало сердце? Да вполне возможно, что он переживал все гораздо глубже и серьезнее, чем это было на самом деле.

Есть такой замечательный закон: живи настоящим. То, что сегодня происходит, – это замечательно, не нужно ни радоваться, ни печалиться заранее. Если мы проживаем в своем сердце будущее событие, свою мечту или цель, она уже в такой форме осуществиться не может.

В книге Каленча звучит по поводу визуализации такая замечательная идея. Он предлагает представить, что вы сидите в зале кинотеатра, на экране – ваша цель. Вполне возможно, что и вы на этом экране, в вашей цели – то ли это машина, то ли дом, не важно...

Нужно проследить за тем, чтобы ваше сердце было в зале, а не на экране, где находится ваша цель. Отделите свое сознание от своего сердца. Не нужно получать удовольствие заранее, иначе ваша цель не осуществится.

В одном из городов, мой знакомый дистрибьютор должен был выйти на уровень директора. Ему так хотелось быть директором. Он и значок себе купил, и со спонсором договорился, что ему подарят. Но в последний момент то ли баллы куда-то не прошли, то ли дистрибьюторы их не туда отправили – короче, он директором не стал. У человека была трагедия. Но, скорее всего, он не стал директором потому, что прожил заранее. Он прожил, как выходит на сцену, как его поздравляют, как он будет носить директорский значок, хотя этого на самом деле еще не произошло.

Или подобная ситуация. Звонит клиент: «Срочно приезжайте, мне нужно то-то, то-то, то-то, деньги я уже приготовил». Мы так счастливы: «Боже мой, клиент сам позвонил, сам попросил продукцию! Как здорово!» Мы хватаем продукцию, приезжаем, а клиент говорит: «Ты знаешь, не могу у тебя купить – только что потерял кошелек!» – «Что же мне так не везет?!» А почему он потерял кошелек? Скорее всего, он в чем-то был неправ, поэтому у него кошелек украли. Но если бы вы были правы, то ваш клиент потерял бы свой кошелек после того, как рассчитался с вами. А так он почему-то его потерял за 5 минут до вашего прихода. Почему? Вполне возможно, что, когда вы ехали с этим набором продукции, вы так обрадовались этой продаже, что эти деньги мысленно получили, мысленно истратили и мысленно получили удовольствие. Вы уже все хорошее от этих денег получили, второй раз это событие произойти не может. И ваш клиент теряет деньги за 5 минут до вашего прихода, а так бы он потерял их полчаса спустя.

Очень часто мы проживаем свои будущие цели и желания у себя внутри, и это приводит к тому, что они, к сожалению, не осуществляются.

Но нет правил без исключений. Возможно, вы то счастливое исключение, которому можно мечтать и от этого цель лишь быстрее осуществиться. Как проверить: вы – правило, которому нельзя мечтать, или вы исключение, которому мечтать полезно?

Вспомните: были ли ситуации, когда вы эмоционально переживали радость в предвкушении чего-то приятного, что должно было произойти со 100 % вероятностью, а потом оказывалось, что в действительности все происходило по-другому? Так вот, уважаемый читатель, если в вашей жизни уже были подобные ситуации, то вы относитесь к числу тех, кто является правилом.

Я тоже раньше был мечтателем, тоже получал удовольствие от проживания того, чего хотелось и, к сожалению, мои мечты не осуществлялись. Когда позже в Академии Йоги мне рассказали, что мечтательность и проживание будущего вредны, я начал преодолевать свою мечтательность и мои цели стали осуществляться.

Как же преодолеть мечтательность? Если вы представляете свою цель и ваше сердце начинает радоваться, нужно отвлечься от этих приятных переживаний. И только когда сердце станет нейтральным, снова вернуться к визуализации своей цели.

#### Методы осознания цели

Для определения своих целей нужно ответить на следующие вопросы:

1. Если бы я не должна была работать, чтобы обеспечить себе жизнь, то чем мне больше всего хотелось бы заниматься?
2. Если бы мне дали 1 000 000 долларов, то что первое я с ними сделала бы?

3. Если бы я узнала, что мне осталось жить 6 месяцев, что бы я стала делать в оставшееся время?

4. Если бы я делала то или владела тем, о чем написано в первых трех вопросах, что бы мне это дало?

Цели на каждый день

Итак, мы можем поставить свои цели на год, на месяц, на всю жизнь. А можем ли мы этим пользоваться чаще? Конечно же, можем. Ежедневник – это замечательная вещь, которая позволяет нам планировать свой успех. Мы открываем ежедневник, там написано время и событие: В 10 часов позвонить Петрову, в 12 часов встретиться с Ивановым. Мы набираем диск: «Алло, Петров?» – Петров говорит: «Ты знаешь, я не могу сейчас говорить – у меня делегация из Китая», – и повесил трубку. Обидно, в целях же написано... А что написано в целях?.. В целях написано: «В 10 часов позвонить Петрову». Так мы в 10 позвонили, причем ровно в 10. Петров взял трубку, даже секретарше не доверил. Наша цель осуществилась, по крайней мере – та, которая написана в ежедневнике: «В 10 часов позвонить Петрову». В наших целях ничего другого не было. А мы с вами знаем, что все, что в целях не указано, может осуществиться как угодно! А если бы мы написали: «В 10 часов звоню Петрову, и мы с ним договариваемся о встрече в удобное для него и для меня время», – вполне возможно, что Петров взял бы трубку и сказал: «Слушай, у меня сейчас делегация из Китая, давай встретимся завтра в 18». – «Давай!» Этот разговор длиннее предыдущего всего на 5 секунд, но результат совершенно другой. При условии, что другой смысл написан в наших целях.

Вторая цель: «В 12 часов встретиться с Ивановым». Мы заходим к Иванову в офис, а он надевает пальто и говорит: «Срочно улетаю в командировку, извини». А ведь так хотелось поговорить о продукции, показать каталог, обсудить проблемы. Почему не сработала цель? А кто сказал, что не сработала? В целях сказано: «В 12 часов встретиться с Ивановым». А разве в 12 часов встреча с Ивановым не состоялась? В общем-то состоялась, но хотелось другого. Так вот, если хочется другого, то это другое и нужно писать в своих целях. Например: «Я в 12 часов встречаюсь с Ивановым, и он покупает у меня все, что ему необходимо». И возможно, что, даже улетаю в командировку, он попросил бы у вас каталог и руководство по продукции, а вернувшись, сделал бы вам небольшой заказ долларов на 150! Но для этого нужно писать цели полностью.

Вывод: чтобы наш ежедневник работал более эффективно, в нем нужно указывать не только время и событие, но и результат, который мы хотим получить от этого события.

«Кармическая защита»

Следующий момент, который касается постановки целей. Дело в том, что мы не всегда четко представляем, чем обернется нам осуществление той или иной цели. Мы то предполагаем: если это будет, то мне будет хорошо! Но когда цель осуществляется, вдруг видим, что это не совсем то, чего мы хотели. Потому что были не очень четко или не очень корректно поставлены цели! Можно ли защитить себе от некорректно поставленных целей? Наверное, можно.

Представьте себе, что у вас появляется богатый клиент. Вы прекрасно понимаете, что ему купить продукции на 300 долларов ничего не стоит, и вы пишете в целях: «Завтра у меня новый клиент покупает продукцию на 300 долларов». Завтра приходит клиент и покупает продукции на 300 долларов. Вы довольны, ведь все сработало, а еще через пару дней глаза у клиента становятся круглыми, он начинает звонить: «Слушай, мне это не надо, я все перенюхал – это не совсем то, что мне нужно!» И он терзает вас, и вы думаете: «Боже мой, если бы я знала, чем это все закончится! Лучше бы он взял продукции на 50 долларов, но был доволен и покупал бы каждый месяц!» Но мы не знали, чем это закончится.

Одна дама говорит: «Мне так хотелось стать директором компании. Товарооборот был маленький, товар я продавала с трудом, но решила, что в августе стану директором. Пошла к соседу, заняла 2000 долларов, выкупила продукцию. Первого августа просыпаюсь – все, я директор! И в этом же августе 1998 года начались проблемы с долларом. Через две недели приходит белый как полотно сосед: «Отдай 2000 долларов, у меня бизнес рухнет!» А у меня товар и до этого не очень хорошо продавался, а теперь, в связи с кризисом, продается еще хуже. В общем, я это директорство «выдыхала» полгода! И зареклась достигать цели любой ценой.

Когда-то мне попала замечательная фраза: «Деньги вам может дать и Бог и дьявол, но только от денег, которые дал дьявол, вы никогда не будете счастливы».

Наверное, это же относится к нашим целям. Одно дело, когда мы достигаем наших целей путем эволюции, т. е. божественным путем: я становлюсь лучше, совершеннее, гармоничнее, развиваюсь как профессионал и мои цели осуществляются. Или мы осуществляем свои цели хитрым путем – путем обмана или самообмана. Так вот, когда мы осуществляем свои цели любой ценой, как правило, цена получается очень высокая.

Можем ли мы себя защитить от некорректно поставленных целей? По-видимому, да! Если мы написали свою цель, а ниже приписали:

- «Пусть это произойдет, если это действительно принесет мне счастье!»
- «Пусть это произойдет, если это принесет пользу людям!»
- «Пусть это произойдет, если это угодно Богу!»

Или как написал Хосе Сильва в своей книге (потрясающую по глубине фразу, ничего лучше я пока еще не встречал): «Пусть это или нечто лучшее гармонично войдет в мою жизнь, неся высшее благо всем, кого это касается».

### Планирование

С мыслью о том, что «Незапланированный успех – это запланированное поражение» я познакомился относительно недавно, года три тому назад. А в мудрости этих слов убедился на практике еще лет 15 тому назад. В те далекие времена я ходил на работу и планировал, а точнее подразумевал, только приход на работу. Все остальное за меня планировало государство, начальство, институт. Так как мною ничего не планировалось, то и результатов никаких не было, кроме своевременного прихода на работу. Свободными от государственного планирования оставались лишь время после работы, отпуск, выходные и праздничные дни. Так вот, здесь я как раз весьма преуспевал. В то время я активно занимался туризмом, в частности парусным. За год наша секция проводила 3-4 серьезных похода, приходилось участвовать в чемпионате Украины, каждые выходные выезжать на тренировку за город, и к тому же по вечерам делать дефицитное тогда еще специальное снаряжение – от посуды к рюкзакам до парусов и катамаранов. В результате на работе я был просто сотрудником, а в туризме – чемпионом Украины по технике водного туризма, одним из основателей секции парусного туризма в Харькове.

Естественно, на работу мне времени хватало, а на занятия туризмом нет. Тогда я заметил, что если в голове с утра есть 3-4 дела, которые планируешь, точнее, хотелось бы осуществить, то к вечеру, в лучшем случае, осуществляются 1-2. Потому что где-то что-то не сложилось, где-то кого-то не было, куда-то не успел. Это была средняя статистика. Но если с утра записать на бумаге все, что хотел сегодня сделать (10-12 дел), то к вечеру оказывалось, что 3-4 дела из утреннего списка, как обычно, осуществить не удалось, но зато 8-9 дел успешно завершились. 8-9 дел или 1-2 дела – разница впечатляющая! И с тех пор я начал каждый вечер планировать свои действия на завтрашний день. После ухода из проектного института практика планирования перешла и на рабочее время.

Это открытие делают многие люди. Недавно я услышал такую историю. «Мне нужно было купить ребенку в школу ручки, тетради, альбомы, краски, фломастеры, дневник и т. д. Я знала, что сегодня попасть на школьный рынок и все это купить – нереально. Но так как ручки у него закончились и писать не в чем, то покупку тетрадей и ручек все-таки запланировала. Где и как, я еще не знала, но то, что мне необходимо это купить, решила твердо. И каково же было мое удивление, когда меня совершенно случайно на машине шефа завозят на школьный рынок и дают на покупки 3 минуты. На ближайшем лотке я покупаю тетради и ручки, бегу обратно в машину, вижу краем глаза альбомы, краски и т. п., но купить не успеваю. Тогда я поняла силу планирования: на что выделяешь время, то и осуществляется».

Как я позже узнал, планирование – это управление временем. А время, как известно, – единственный фактор, который невозможно накапливать, покупать и обменивать. Время можно лишь тратить: либо тратить разумно и эффективно, либо неразумно и неэффективно. Успешные люди, по-видимому, делают первое.

Не случайно слова «успех» и «успеть» имеют общий корень. Наверное, успех приходит к тем, кто умеет грамотно распоряжаться своим временем и поэтому быстрее успевает к цели. Планировать мне приходится ключевые события года, задачи на каждый месяц и действия на каждый день. При этом выполненные действия

ведут к решению поставленных задач, а решенные задачи – к реализации ключевых событий года. Которые, в свою очередь, приводят к осуществлению мечты. Когда начинаешь планировать на бумаге сталкиваешься с тем, что на первых порах для этого подходит и блокнот, и ученическая тетрадка. Но со временем понимаешь, что удобнее пользоваться ежедневником. Каждый подбирает то, что ему нравится. Я разработал для себя четырехступенчатую систему планирования.

Первая ступень. Бланк «Планы на день». В этом бланке, я пишу, что, когда и с каким результатом планирую сделать, а также степень важности каждого дела {приложение 1}.

Вторая ступень. Таблица «Недельный план». Это вспомогательная таблица, в которой на одной странице видны все события недели, каждое дело записано 2-3 словами {приложение 2}.

Третья ступень. Бланк «Цели на Месяц» и таблица «Планы на месяц». На бланке я записываю все, что планирую осуществить в этом месяце. А в таблице представлен весь месяц на одной странице: сверху вниз – 31 день, а слева направо – рабочее время с 8.00 до 20.00. Эта таблица позволяет видеть все планируемые события, встречи, командировки (указанные несколькими буквами) и все свободное время, которое можно эффективно использовать {приложение 3}.

Четвертая ступень. Бланк «Цели на год» и план, состоящий из 12 таблиц «Планы на месяц» {приложение 4}.

Уважаемые читатели! Если ваши дистрибьюторы пока что весьма далеки от планирования, это, скорее всего, связано с тем, что на основной работе им планировать ничего не нужно. И тем более их нужно научить планированию своих действий в сетевом бизнесе. Так как здесь успех целиком зависит от эффективности действий, эффективности использования времени. Мотивация дистрибьютора к действиям должна исходить из его цели: чего он желает достичь в MLM, сколько зарабатывать.

Предположим, ваш новичок желает иметь дополнительный заработок \$60 в месяц – это его цель, его задача на месяц. Как при этом планировать его действия на каждый день? Предположим, что средний заказ приносит дистрибьютору \$6, следовательно, ему нужно найти 10 заказов за месяц. Если статистика говорит, что покупает каждый 5-й из тех, кто посмотрел каталог, то следует, что дистрибьютору нужно в течение месяца показать каталоги 50 своим знакомым. Если предположить, что в месяце 25 рабочих дней, то оказывается, что с каталогом продукции ваш дистрибьютор должен познакомить лишь 2 человек. Вот это и должно планироваться новичком каждый день – 2 встречи. Обратите внимание: 2 встречи, а не 2 презентации. Иногда встреча с вручением каталога для домашнего просмотра занимает всего минуту (а не час-полтора, как презентация), иногда 15 минут, но в среднем около 5-10 минут. А вероятность того, что встреча состоится, резко повышается, если она запланирована.

Итак, нашему дистрибьютору нужно показать каталоги, что займет у него около 7 минут x 50 каталогов – 350 минут или около 6 часов. Он должен провести 10 консультаций для тех 10, кто решил сделать заказ 10 x 0,5 часа = 5 часов. Кроме того, 10 заказов нужно отвезти клиентам, на что уйдет около 20 минут (0,33 часа). А общее время 10 заказов x 0,33 часа – 3,3 часа. Еще дистрибьютору полезно будет посетить еженедельную школу по продукции и презентацию, обычно это занимает около 3 часов, а за месяц составит 12 часов.

В итоге получается:

- работа с каталогами – 6 часов;
- консультации 10 клиентов – 5 часов;
- доставка продукции – 3,3 часа;
- посещение презентации и школы – 12 часов.

В итоге: 23,3 часа рабочего времени для получения \$60.

Если мы разделим 23,3 часа рабочего времени на 25 рабочих дней, получим 0,93 часа работы ежедневно. И окажется, что при планируемом доходе \$60 в месяц необходимо планировать в среднем 0,93 часа работы каждый рабочий день. Если разделить \$60 на рабочее время (23,3 часа), то получим, что в час дистрибьютор зарабатывает \$2,58. Интересно, а сколько он зарабатывает в час на основной работе? Попросите его разделить свою зарплату на 160 часов (рабочее время за месяц).

Естественно, что при такой статистике работы в MLM дистрибьюторы начинают планировать не 1 час в день, а 2 или 3, при этом их доходы возрастают не в 2-3 раза, а в 4-6! Почему? Да потому, что при увеличении общего рабочего

времени время на посещение еженедельных презентаций и школ остается неизменным – те же 12 часов в месяц.

#### Альбом мечты

Что такое «Альбом мечты», почему он помогает осуществлять цели, как правильно его сделать?

90 % дистрибьюторов встречали информацию о том, что такое «Альбом мечты, или коллаж целей», 30 % пробовали его сделать. И только 5 % сделали его правильно! Каждый раз на тренинге рассказываю о том, как правильно сделать коллаж, все понимающе кивают, и после этого 90 % участников делают какие-либо ошибки. Поговорим на эту тему, так как она требует особого внимания.

«Альбом мечты (коллаж целей)» – это яркое, красочное изображение вашей мечты. Следующий этап материализации мечты – это четкое представление о том, что, когда и в какой именно форме мы желаем осуществить. Именно в этой конкретизации и помогает «Альбом мечты». Как правило, на фотографии мы видим свою мечту в цвете, со всеми подробностями. И, рассматривая свою цель в красочном «Альбоме мечты», вкладываем в нее гораздо больше энергии по сравнению с целью, написанной словами. Энергия накапливается, концентрируется и используется на осуществление этой цели. Кроме того, красочное изображение нашей цели влияет на наше подсознание и заставляет активно действовать, потому что «Альбом мечты» постоянно напоминает нам о счастье, которое ждет нас с осуществлением этой цели. Если коллаж висит на стене и действительно связан с большими желаниями, усидеть в бездействии на диване невозможно. Мы заряжаемся энергией из источника своего желания и активно действуем.

Как же правильно сделать «Альбом мечты»? Прежде всего, он должен отвечать четырем требованиям:

- должно быть яркое, красочное изображение вашей мечты;
- должно быть ваше изображение;
- должно быть четко написано, что и когда вы хотите иметь (сделать);
- осуществление вашей мечты необходимо связать с маркетингом вашей компании.

Вот некоторые рекомендации, которые позволят вам избежать часто встречающихся ошибок.

Во-первых. Мы говорим, что должно быть яркое, красочное изображение вашей мечты. Некоторые дистрибьюторы к красочной фотографии Венеции пишут: «Посещаю Париж». Подсознание – великая сила. Вероятнее всего, что человек попадет в Венецию, а не в Париж. А так как в Венецию не очень-то и хотелось, то и Венецию и Париж трудно будет посетить. Иногда делают другую ошибку. Наклеивают шикарный, красивый, дорогой «Мерседес», хотя на самом деле мечтают о простом и практичном «Опеле». Такой коллаж не позволит купить «Опель» даже если деньги появятся, потому что

в подсознании заложен «Мерседес». А «Мерседес» купить будет сложно потому, что есть деньги только на «Опель».

Во-вторых. Должно быть ваше изображение. Эффектнее всего получается, если вы вырежете себя (аккуратно по контуру) из другой фотографии и вклеите в фотографию своей мечты {схема 1}. Либо рядом с автомобилем (рис. 3), либо рядом с домом (рис. 4), либо в интерьере квартиры (рис. 5), либо на улице города, куда вы планируете поехать (рис. 6). Наименее удачными являются фотографии из паспорта, хотя при некотором опыте и их можно прекрасно вписать в окно дома (рис. 7) или автомобиля (рис. 8).

В-третьих. Должно быть четко написано, что и когда вы хотите иметь (сделать). Иногда дистрибьюторы к фотографии «Шкоды» делают подпись: «Май 2004». Все лаконично и четко, и даже подразумевается, что в мае 2004 г. у обладателя этого альбома появится автомобиль. Единственная проблема, что наше подсознание все воспринимает буквально. А буквально написано следующее: «В 2004 году будет май». Так ведь в этом никто и не сомневается! Но ведь хотелось, наверное, чтобы в мае 2004 г. появился автомобиль? В таком случае нужно четко формулировать свои цели: «В мае 2004 г. я покупаю автомобиль «Shkoda Oktavia» за \$16 000». Эта цель имеет шанс осуществиться гораздо быстрее. Еще один важный момент: способ получения желаемого. Автомобиль, квартиру, яхту, компьютер, туристическую поездку можно купить, получить в подарок, получить в наследство, обменять, выиграть в лотерею и получить в награду от компании. Каким из этих способов вы предполагаете