

ДЖОН МИЛТОН ФОГГ

БОГАТЕЙТЕ НЕ СПЕША

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я знаю, как вам добиться успеха в сетевом маркетинге, как создать мощную организацию. Метод, который я хочу предложить, крайне редко применялся в прошлом, и сомневаюсь, что в будущем его популярность резко возрастет. Я точно знаю, что сейчас очень немногие сетевики им пользуются. В чем же причина? В том, что этот метод радикален? Да. Он радикально ... прост! В его основе лежит следующее:

1. Как создавать Отношения.
2. Превращать их в Дружбу.
3. Развивать Организацию и быть ее настоящим Лидером (в сетевом маркетинге, как и в традиционном бизнесе, кадры решают все).

А также:

Как работать над развитием вашей личности (то, что я называю Внутренней Игрой). Темпы и объемы роста вашего бизнеса совпадают с темпами и объемами развития вас как личности.

Учиться использовать продукцию компании, рекомендовать ее другим и привлекать людей в вашу группу. (И тогда все, чем вы будете заниматься, - это учить других делать то, что вы сами уже неоднократно делали, причем небезуспешно).

Скорее всего, вам известно, что девяносто пять процентов людей, которые приходят в сетевой маркетинг, не добиваются успеха, о котором мечтали. Вы знали об этом?

Часто это бывает так:

Они подписали пару человек, может, даже четверых или пятерых, а то и все двадцать, однако собственно бизнесом никто не занимается! У них есть покупатели, которым понравилась «оптовая» цена, но и те быстро теряют интерес...

Они не хотят втягивать в это своих родственников и друзей - не хотят их «использовать» - и уж точно их не привлекает перспектива ходить от двери к двери, пытаясь заинтересовать «холодный рынок». (А кого привлекает?)

Их спонсоры куда-то подевались, ушли обедать или просто слишком заняты с «тяжелой артиллерией», чтобы утруждать себя заботами о такой мелочи, как они...

За два года они сменили уже одиннадцать компаний, а сейчас как раз подыскивают что-нибудь новенькое. (Эй, хочешь быть хорошим наездником? Так найди себе коня получше, парень!)

Возможно, у них не получилось использовать великий принцип дублицирования, или, что еще хуже, их дистрибьюторы дублицировали то, что они делали неправильно...

Есть среди ваших знакомых кто-нибудь, кто подошел бы под это описание? Вам лично знакомы эти проблемы? Вы встречались с ним в вашем бизнесе? Неумолимая статистика свидетельствует, что лишь два процента сетевиков добиваются до вершины компенсационного плана. Для большинства же сетевой маркетинг превратился в нудный приработок за копейки или хобби, которое давно перестало доставлять удовольствие и требует слишком больших расходов.

А знаете, кто эти два процента? Это люди с мощной лидерской энергетикой и обширным опытом продаж, опытные предприниматели, которые в прошлом уже создали несколько успешных компаний. Это самостоятельные, успешные, уверенные в себе счастливики, которых можно высадить без одежды в пустыне Сахара, и через неделю они выедут оттуда на новеньком кабриолете Мерседес (бонус) с десятками тысяч дистрибьюторов в компании и чеком на сумму с шестью нулями.

Знаю, мы любим повторять, что в сетевом маркетинге добиться успеха может каждый, но правда заключается в том, что большинство не может и не добьется! Почему? Большинство никогда

не добьется успеха в сетевом маркетинге, потому что они пытаются делать то, что под силу только очень немногим талантливым, чрезвычайно уверенным в себе высокомотивированным лидерам. А если вы не один из них - звезда из табакерки, - то ничего у вас не выйдет.

У меня есть идея получше. Выход для всех нас, девяноста пяти процентов.

ДУМАЙ ГОЛОВОЙ

К

ак я уже сказал, я знаю, как можно добиться успеха в этом бизнесе. Но сначала нужно понять очень важную вещь. Я расскажу вам одну интересную историю, мораль которой очевидна:

Я сижу в комнате в гостинице Миллкрофт Инн. Это тихое, спокойное место в сосновом бору в часе езды от Торонто. Поздний июль, умиротворяющий вечер. Я вслушиваюсь в звуки борьбы за жизнь, которая идет всего в паре метров от меня. Маленькая мушка тратит последние силы в бесплодных попытках пролететь через оконное стекло. Упорство, с которым она бросает измученное тельце на препятствие, выдает непоколебимую приверженность жизненному принципу - если что-то не получается, нужно просто вкладывать больше сил.

Проблема в том, что этот принцип не работает.

Бешеные усилия ни к чему не приводят. Парадоксально, но эта борьба - часть ловушки. У мухи просто нет столько сил, чтобы пробить стекло. Тем не менее, насекомое решило спасти жизнь посредством лишь упорства и грубой силы.

Муха обречена. Она найдет свое последнее пристанище на подоконнике.

В десяти шагах от окна, на другом конце комнаты, открыта дверь. За десять секунд муха могла бы долететь до дверного проема и скрыться в спасительном лесу. На это потребовалась бы тысячная доля тех усилий,

которые она сейчас прилагает, что бы разбить окно. Вот она, свобода! Спасение совсем рядом! Это было бы так легко...

Почему же мухе не приходит в голову попробовать другой подход, что-то в корне отличное? Почему она так утвердилась в мнении, что этот, и именно этот, путь дает возможность достичь вожаделенной свободы? Почему она решила вложить всю свою энергию в этот путь? Где логика? Зачем биться в стекло до последнего издыхания, не пытаясь переменить тактику?

Тем не менее, мухе этот подход кажется вполне логичным. Это-то ее и погубит.

Чтобы что-либо изменить, нужно сначала измениться самому, не так ли?

Если ваш сетевой бизнес не работает или работает не так, как вам того хотелось бы, вам придется что-то изменить в ваших действиях. Также я предлагаю вам изменить себя.

Итак, если вы принадлежите к семейству двукрылых и в данный момент судорожно дергаетесь на подоконнике, издавая бессмысленные звуки, свидетельствующие, тем не менее, о вашем железном упорстве, достойном лучшего применения, советую обернуться и посмотреть: может, где-то рядом есть открытая дверь? Может, стоит изменить тактику, а то и стратегию? Оглянитесь, прямо сейчас. Если вы не измените ничего сегодня, будете ли вы там, где хотите быть завтра?

Если вам понравилась идея изменить то, что и как вы делаете, а также покопаться в себе и внести необходимые корректировки - отлично! Если нет, не расстраивайтесь, ничего страшного в этом нет. Это очень творческий процесс, далеко не все на это способны «Богатейте не спеша» - это метод построения бизнеса для «нас, остальных».

Я хочу показать вам «бессистемную систему» Величайшего Се-тевика. Посмотрите, попробуйте. Не понравится - выбросите. А если вы примерите систему на себя и она вам подойдет... - тогда вас ждут великие свершения!

Т

БУДЕМ ПРОЩЕ

о, чему я собираюсь вас научить, не похоже на проповеди гуру от МЛМ. Мой метод не собирает стадионы, потому что это верный способ разбогатеть НЕ СПЕША. Здесь

нет суеты и крикливой рекламы. Этот метод стар, как мир, и достаточно прост. Тем не менее, не волнуйтесь, он прекрасно работает в нашем веке передовых технологий, и в частности, его применение в Интернете дает потрясающие результаты. Я бы даже сказал, если вы собираетесь заниматься МЛМ с помощью Интернета, без моего метода вам не обойтись. (А мы сейчас стоим у истоков Интернет-революции.)

Методы Величайшего Сетевика просты, в то время как большинство людей предпочитают все усложнять. (Кстати, это одна из причин стольких неудач в МЛМ!). Правда заключается в том, что для того, чтобы быть счастливым, наслаждаться жизнью, постоянно учиться и развиваться, требуются мужество и определенные навыки, чтобы изменить образ мышления и стиль поведения.

А это, в свою очередь, требует работы и усилий. Слово «работа» я здесь употребляю в том смысле, в котором его используют люди творчества, говоря «моя работа».

ЧТО ДЛЯ ВАС НАИБОЛЕЕ ВАЖНО?

Этот вопрос должен занимать первое место в «Списке Великих Вопросов». Что имеет для вас первостепенное значение - прямо сейчас, сию минуту? Причина, по которой этот вопрос так важен; состоит в том, что люди всегда делают то, что для них важно в любой данный момент времени. И если это (чем бы оно ни являлось) не важно, вы не станете им заниматься. Ни-когда. Что-то становится важным не само по себе. Делаете это важным вы. Вы - и никто иной. Так что это выбор, в котором вы абсолютно свободны. Вот и все. Очень просто.

Как выбрать между шоколадным и ванильным мороженым? У вас есть причина, по которой вы выбираете тот или иной сорт шоколада? Нет, конечно, вы просто выбираете то, что вам больше нравится. Так же и с приданием чему бы то ни было «важности». Вы сами выбираете, что сделать важным, а от чего отмахнуться, как от назойливой мухи.

Выбор всегда бывает между чем-то и чем-то. Хочешь этого или того? Поехать туда или сюда? (А то и другое сразу - выбрать нельзя?.. Ага, умник нашелся: нет, нельзя. Попробуйте одновременно съездить в Москву и в Исламабад, посмотрим, что из этого выйдет.)

Важность вопроса о выборе заключается в том, что принятое решение может как придать вам сил и повести по верному пути, так и наоборот: ослабить и завести в дебри. Например, что лучше сделать: посмотреть телевизор или позвонить кандидатам? Сходить на собрание в четверг или сводить девушку в кино? Поработать над Видением или отложить все до завтра?

В каждом из этих примеров вы выбираете то, что для вас в данный момент важнее. Чтобы легче принимать решения, которые способствуют развитию, просто спросите себя: что для меня сейчас важнее и полезнее? И следуйте принятому решению.

В процессе работы с этой книгой у вас будет много возможностей решить, что же для вас важнее. Сознательно выберите то, что нужнее сейчас вам и окружающим, - и твердо следуйте этой линии. Смело давите в себе отговорки, которые неизбежно будут возникать.

ПОСВЯТИТЕ СЕБЯ УСПЕХУ

Это работает. И вот почему. В действиях человека, который не уверен, по какому пути идти, всегда есть колебания, желание вернуться, что приводит, в конце концов, к неэффективности. Говоря об инициативе (и творчестве), нельзя не сказать об одной базовой истине, незнание которой привело к тому, что тысячи гениальных идей и планов не были осуществлены. Вот эта истина:

Как только человек решает полностью посвятить себя тому или иному пути, ему помогает Провидение.

Происходит множество событий, которые иначе не произошли бы. Человек неожиданно получает то, что ему необходимо для того, чтобы идти дальше: нужные знакомства, берущиеся непонятно откуда деньги, - словом, то, что никогда не произошло бы, не будь человек уверен в своем пути, не шагай он по нему упорно и целенаправленно.

Получается, как только вы посвятили себя чему-то, на вашу сторону становится Провидение, а значит - Бог!

Теперь, когда вы приняли решение, нужно пройти испытание. Вы будете сомневаться в себе и верности своего пути. Не волнуйтесь. Будьте упорны, посвящайте себя снова и снова избранному пути. И тогда, со временем (для некоторых это может быть довольно продолжительное время, особенно для тех, кто, как я, не то, чтобы глупы, а просто медленно соображают) ваши сомнения постепенно уменьшатся и в итоге рассеются.

Видите ли, сомнение и беспокойство - это всего лишь мысл-леформа, которая, если ей позволить, может завладеть вами. Все это - ваше воображение. Вы сами это придумали.

И это не самые полезные мысли. Лучше измените мышление. Поставьте свои мысли на службу успеху. Опять же, это выбор, который вы делаете сами. В этом нет ничего сложного, просто повторяйте вслух и про себя: «Я предан своему успеху». «Сейчас нет ничего важнее для меня, чем успех». «Я сделаю все, чтобы добиться успеха».

Для вас важно держать слово? Тогда просто повторяйте эти мысли, лучше вслух, и будьте верны своему слову. Не подумайте только, что достаточно круглосуточно твердить о преданности своему успеху и он придет и преданно постучится в вашу дверь.

Нет! Тысячу раз нет!

Я говорю лишь, что это неплохое начало.

Когда я показал черновик «Богатейте не спеша» моему другу Крису Мейджеру, мощному тренеру, обладающему ярким творческим мышлением, он высказал мне свои соображения по поводу этой главы. Поскольку я не смог бы сказать лучше, то просто делюсь с вами его комментарием:

«Когда человек в буквальном смысле посвящает себя выбранному пути, он, иными словами, добровольно берет на себя обязательство. Когда я беру на себя обязательство, это значит, что я переступаю некую границу внутри себя и заявляю, что с этого момента впредь считаю свою прежнюю жизнь и свои прежние действия более несообразными моей изменившейся жизненной позиции - и **ПОЛНОСТЬЮ ИХ МЕНЯЮ**.

Многие люди попадают в ловушку, считая, что вполне достаточно постоянно повторять, как мантру, программные заявления с своих обязательствах и преданности новому пути - и все произойдет само собой. Не произойдет. И дело не во времени, которое вы тратите, а в границе, которую вы переходите. Если я, будучи в здравом уме и твердой памяти, беру на себя обязательство (добровольно!), то в случае невыполнения этого обязательства наношу сокрушительный удар по своему достоинству и самоуважению.

Какая же я буду целостная личность, если я даже не могу действовать согласно своему же принятому решению?!

Нет ни одного человека, который не брал бы на себя обязательства, не посвящал бы себя достижению определенных целей. Вопрос, - каких целей? А измерить степень успеха в нелегком деле изменения себя и своих действий можно лишь одним способом: посмотреть на результаты. Все остальное - ерунда, отговорки.

Вот простая формула: Обязательство + ДЕЙСТВИЕ = Результаты. Повторение заученных фраз не принесет никаких результатов. Необходимо действовать по-новому. Вот почему большинство «обязательств» никогда не воплощается в жизнь. Ведь одно дело - говорить, что надо бы что-нибудь этакое сделать, и совсем другое - знать, что именно и как делать».

Крис обращает особое внимание на действие, и, конечно же, он прав. Я уже говорил, что для того, чтобы добиться успеха, нужно изменить ваши действия, не так ли? Для того, чтобы разбогатеть, не спеша, нужно будет изменить как внутренний, так и внешний аспект ваших действий. Через несколько страниц вы узнаете несколько очень мощных приемов из арсенала Внутренней Игры. Но сначала еще один очень важный момент.

БОГАТЕЙТЕ НЕ СПЕША ЧТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВАС УСПЕХ?

Разные люди имеют разные представления об успехе. Давайте предположим все же, что успех, на самом деле, для всех - одно и то же. Сам звук этого слова вдохновляет нас на взятие новых вершин. И одно из основных значений слова «успех» есть не что иное, как понятие равновесия.

Равновесие - это неотъемлемая часть жизни любого успешного человека, о чем мы зачастую забываем. Более того, если вы не достигли равновесия, вас нельзя назвать успешным.

А как вам такое определение: успех - это треногая табуретка. И первая ее нога - Совершенство. Вторая - Личностный рост. А третья - Счастье.

Не важно, чем вы занимаетесь в жизни, где и кем работаете. Для того, чтобы ваши усилия можно было назвать успешными, должны присутствовать все три вышеперечисленных показателя. Если не хватает хотя бы одного из них, структура теряет равновесие и падает. И если вы преданы своему Успеху, в вашей жизни и работе должны сочетаться Совершенство, Личностный Рост и Счастье.

Под Совершенством понимается стремление быть лучше, чем вчера. В этом вопросе нет и не может быть примеров для подражания. Вы, и только вы, устанавливаете стандарты, отвечая себе с максимальной честностью на вопрос: «Был ли я сегодня на высоте?» Поиск Совершенства, которое проявляется в любых, даже самых незначительных, жизненных ситуациях, - процесс бесконечный. Его нельзя завершить полностью. Ваши действия могут быть Совершенны лишь в каждый конкретный момент времени. И это вовсе не означает, что завтра автоматически случится то же самое, что

случилось сегодня. Поэтому, если вы постоянно находитесь в поиске Совершенства, ваши личные победы могут приносить большое удовольствие и открывать перед вами новые горизонты профессионализма и уверенности в себе.

Личностный рост - это особый подход к жизни, который каждый человек, сообразно со своими уникальными особенностями, постоянно развивает и совершенствует. Каждый новый опыт, встреча или дело, с которыми мы сталкиваемся, дают нам возможность приобрести новые знания, сделать новые выводы, расширить кругозор, изменить точку зрения и овладеть новыми навыками. Личностный рост - это не пункт назначения, это путь к нему. И срезать участок этого пути невозможно.

Третья и последняя ножка нашей табуретки - это Счастье. Об этом-то почему-то очень часто забывают. По каким-то непонятным причинам множество людей предпочитают жить и работать, не испытывая при этом Счастья! И это, друзья мои, полный бред!

Что же такое Счастье? Это удача? Судьба? Карма? Предначертание? Люди рождаются счастливыми или несчастными?

Нет! Право на счастье имеет каждый, во всяком случае, это право закреплено в Конституциях многих стран (по крайней мере, в американской точно). С годами мне все больше нравится лозунг «Если что-то делает тебя счастливым - делай это!» И вот что я вам скажу: если мне что-то не нравится, я не буду этого делать! Вам еще не надоело заниматься тем, что вам не нравится? Ведь если человек, место или вещь не приносят вам удовольствия, зачем держать их в своей жизни? (Или в вашем бизнесе?) Если я спрошу у вас, чего больше всего не хватает сейчас людям, уверен, вы ответите: «Счастья!». Лично я убежден, что для Успеха Счастье просто необходимо.

Итак, я считаю, что Успех состоит из Совершенства, Личностного Роста и Счастья. Не забывайте об этом, особенно если вы собрались идти по пути Успеха. Помните, я предупреждал вас, что как только вы выберете путь Успеха, вас непременно посетят предательские мысли вроде «Это глупо, я неудачник. Я этого не заслуживаю. У меня никогда не получится...». И дальше в том же духе. Часто с таким сталкиваетесь?

Это я называю -

ПРОБЛЕМА ВИДЕНИЯ

Решить эту проблему легче легкого: надо просто разработать новое Видение, которое вселяло бы в вас уверенность в себе и стремление к новым свершениям.

БОГАТЕЙТЕ НЕ СПЕША

Видение есть у всех и у каждого. Под Видением я понимаю образ, картину того, кем вы себя считаете, чем для вас являются ваша жизнь и работа. Большинство людей обладают негативным видением. И в этом нет ничего удивительного. С самого рождения нас окружает негатив. «Не трогай это! Не играй со спичками! Не разговаривай с чужими дядями!» (В самый раз для

сетевого маркетинга, не так ли? Особенно последнее...) «Нет. Нет. Нет. Нет. Нет!»

Приведу очень печальный, на мой взгляд, факт. Дети дошкольного возраста слышат «Нет» и другие отрицания приблизительно 250 раз в день, в то время как ободряющее «Да» - лишь 15 раз. Соотношение 17 к 1 в пользу негатива! Прибавьте это к тому, что наш мозг обладает интересной способностью проигрывать много раз все негативные замечания в наш адрес или неприятные происшествия, в то время как все приятное и положительное зачастую воспринимается как данность. Имея это в виду, нетрудно понять, почему у столь многих из нас чаша весов решительно склоняется в сторону негатива.

Я всего лишь хочу предложить вам несколько простых и очень эффективных приемов, с помощью которых можно привести в равновесие ваш ум, чтобы вы почувствовали себя более творчески настроенными и уверенными в себе. Как я уже сказал, у всех есть Видение, позитивное или негативное. Если хотите знать, какое у вас было Видение до настоящего момента, взгляните на свою жизнь. (Я знаю, вам эта часть не нравится. Никому не нравится. И мне-то уж точно.)

Люди получают то, чего ждут, и Видение - это мощный инструмент для создания верных ожиданий. Так что, если в вашей жизни вам многое не нравится, например, вам нечасто улыбается удача, вы всегда рассчитываете на меньшее, здоровье и богатство обходят вас стороной, - просто измените ваше Видение.

СПИСКИ

Есть люди, для которых определить, чего же они на самом деле хотят, - трудная задача. Принимая во внимание тот запас негатива, который мы получили (и продолжаем получать), в этом нет ничего удивительного. Я дам вам мощный инструмент, с помощью которого вы сможете разобраться в себе, понять, чего вы хотите и к чему стремитесь, и напротив, что вам не нравится и от чего вы с превеликим удовольствием избавились бы. Я называю этот метод «Составление списков».

Я хотел бы, чтобы в течение недели, начиная с сегодняшнего дня, каждое утро и каждый вечер (каждый день!) вы составляли бы новые списки и редактировали старые. Пусть это будет для вас новым экспериментом. Продлится он всего неделю.

Первый список будет озаглавлен так: «Это присутствует в моей жизни, но мне оно не нравится». Напишите этот заголовок на листе бумаги и под ним разместите пять пунктов: то, от чего вы хотели бы избавиться. Просто, не так ли? Отлично!

Следующий список: «Это присутствует в моей жизни, и мне это нравится!» Заполнить этот список еще проще: возьмите первый список и во второй запишите антонимы. Например: «Не нравится: слишком много счетов, я не могу все их оплачивать». - «Нравится: я легко справляюсь со счетами». Или так: «Не нравится: курить». - «Нравится: я не курю».

(Запомните, этими списками вы должны заниматься неделю, не больше. Когда встаете утром и когда ложитесь вечером. Таким образом, вы будете начинать ваш день, более четко осознавая свои ценности, а ночью ваше подсознание будет работать вместо вас!)

- Еще два заголовка: «За это я благодарен...» Потом пять пунктов, как и раньше. «За это я себя уважаю и горжусь собой...» Опять пять пунктов. И еще одно. Составьте список ваших Ценностей.

ВАШИ ЦЕННОСТИ

Ваши ценности - это качества, жизненные понятия, играющие наиболее важную роль в вашей жизни. Иными словами, если бы у вас отняли эти качества, жизнь потеряла бы смысл! Проще говоря. Ценности - это то, чем наиболее ярко можно охарактеризовать ваше существование как человека. Чтобы вам было проще, приведу несколько своих Ценностей: Семья. Творчество. Стремление к Совершенству. Свобода Красота. Близость. Быть Любимым. Общение. Коллектив. Отношения. Дружба Партнерство. Юмор. Душевный Покой. Любовь.

Приблизительно ясно, о чем идет речь?

1"у предложить очень эффективный метод выяснить, какие же все-таки у вас ценности

Зайдите на мой сайт www.GreatestNetworker.com. Найдите там книгу «Диалоги с Величайшим Сетевиком». Еще один «клик» - и вы откроете главу «Где вы живете». Прочитайте ее и обратите особое внимание на разговор между Величайшим Сетевиком и неким Винсом из аудитории.

Дело происходит в субботу, на обучающем собрании Если вы будете достаточно внимательны, то поймете, как легко раскрыть ваши собственные ценности и ценности других людей, просто Задавая Вопросы и Слушая. Итак, вернемся к нашим Ценностям. Запишите пять из них.

Ничего страшного, если в ваших Списках будут попадаться одинаковые пункты. Это нормально. Тем не менее, если встречается слишком много повторений (да-да, даже в сетевом маркетинге слишком много дубликации - плохо), вы, скорее всего, недостаточно глубоко смотрите. Каждый раз, когда вы садитесь за составление Списков, делайте усилие, «выворачивайте себя наизнанку» - это для вашего же блага. И тогда повторов будет меньше, обещаю.

ГОРЯЧАЯ ДЕСЯТКА

а Седьмой День ваших упражнений со Списками (на Бога не смотрите, у вас никаких выходных не будет) вам нужно будет сделать последний Список. Выберите десять наиболее актуальных пунктов из всех пяти Списков. Соберите накопившиеся за неделю листочки и рассортируйте их по категориям. Начните с первого Списка: «Это присутствует в моей жизни, но мне не нравится».

Возьмите шесть этих Списков, по числу прошедших дней, разложите их перед собой. Из тридцати пунктов сначала выберите те, которые вы оценили бы на 10 (шкала от 1 до 10). Это должны быть действительно приоритетные проблемы, которые мешают вам жить так, как вам хочется. «Мало времени провожу с семьей... физическая боль... плохое здоровье... не заплатил налоги... разъяренные кредиторы...» Картина ясна?

Отлично. Посмотрите по всем шести Спискам, есть ли еще что-либо, столь досаждающее вам. Расположите проблемы в порядке убывания актуальности сверху вниз, как обычно. Используйте эти «десятки», сравнивая с ними другие проблемы. Так будет проще поставить им оценку. Когда «десятки» кончатся, принимайтесь за «девятки». Потом «восьмерки», сравнивая их с «десятками», - и так далее.

Итак, теперь у вас есть «Список 10 вещей, которые присутствуют в вашей жизни, но вам НЕ ПРАВЯТСЯ». Отлично, теперь запишите антонимы во второй Список и сделайте то же самое со всеми остальными Списками.

Цель этих упражнений со Списками - прояснить понимание как позитивных, так и негативных составляющих вашей жизни. Проверьте их эффективность - спросите себя, намного ли яснее вы теперь видите свою жизнь, свои приоритеты и проблемы, от которых давно пора избавляться. Ответ очевиден. Вы потратили на составление Списков всего неделю и подготовили себя к созданию Видения.

А теперь давайте с научной точки зрения разберемся, как же работает Видение.

СИЛА ПРИТЯЖЕНИЯ

омните, я говорил, что Видение - это картина того, кто вы и как живете. Я также заметил, что Видение - это мощный инструмент для воплощения в жизнь наших желаний. Позвольте доказать вам истинность этого положения и механизм его работы.

Представьте, что вы держите в руках резиновую палку. Если, держась за разные концы палки, вы начнете разводить в стороны руки, что с ней произойдет? Она будет растягиваться, правильно? И к чему будет стремиться растянутая палка? Вернуться в исходное положение: сократиться!

Этот небольшой опыт иллюстрирует простой закон физики и показывает, как, используя силу притяжения, вы можете изменить свою жизнь в соответствии с вашими предпочтениями.

Но вернемся к резиновой палке. Представим, что левая рука - Реальность: это ваша жизнь, такая, какая она есть прямо сейчас, это то, кем вы себя считаете в эту самую минуту. Плюс ваши мысли и чувства, которые вы испытываете. Теперь представьте, что правая рука - ваше Видение: то, какой была бы ваша жизнь, если бы перед вами не было бы никаких преград и все происходило по одному вашему слову.

Итак - договорились: левая рука - Реальность, правая - Видение.

Отлично. Теперь, если между Реальностью и Видением есть разница, резиновая палка будет растягиваться, верно? А если бы ваша жизнь полностью соответствовала Видению, никакого напряжения не создало бы и с палкой ничего не случилось бы. (Один секрет не потребовалось бы никакой Созидательной Силы!)

Когда вы растягиваете резиновую палку, по законам физики она стремится сократиться, правильно? Так что, если ваша жизнь и Видение не совпадают, возникает энергия, как и в случае с резиной И палка сократится либо в левую, либо в правую сторону - либо в сторону Реальности, либо в сторону Видения.

Логично предположить, что палка сократится в левую сторону, если вы отпустите левую руку, и наоборот, если - правую... Соответственно, если вы будете держаться за свое Видение и отпустите Реальность, сила притяжения воплотит в жизнь ваше Видение!

Неплохо, а?

И это еще не все.

Если достаточно сильно растянуть резиновую палку, она в итоге порвется, чего не может случиться с силой притяжения. Наоборот, чем больше различие между Реальностью и Видением, тем мощнее Сила Притяжения, стремящаяся привести их к общему знаменателю.

Слышали ли вы когда-нибудь, что есть смысл ставить перед собой заведомо невыполнимые цели? Теперь вы знаете, чем хорош этот совет. Чем сильнее ваше Видение, тем лучше!

А вот это совсем весело: реальность постоянно меняется!

Все меняется: погода, рынок ценных бумаг, клетки в наших телах - ВСЕ! Как вы думаете, что произойдет, если вы будете упорно держаться за Видение в мире, который меняется каждую секунду?!

Так что не пора ли отпустить все то, что мешает вам в этой жизни (дурацкий вопрос) и упрямо вцепиться в Видение???

ВАШЕ ВИДЕНИЕ

сначала я хотел бы внести ясность в один вопрос, который далеко не всегда верно понимается сетевиками.

Сетевой маркетинг - это НЕ Видение.

Это способ его достижения, инструмент, если хотите.

"Сетевой маркетинг - это бизнес. Бизнес, в котором вы сами себе босс и начальник. И это работа. Возможно, самая лучшая а мире работа (хотя временами вам кажется, что вы работаете на законченного психа). И сколько бы эмоций и вдохновения вы ни вкладывали в МЛМ, ничего не изменится. Сетевой маркетинг - не цель. Это средство.

Результат - зачем вы, собственно, пришли в этот бизнес - это богатая как в прямом, так и в переносном смысле жизнь. Свобода и независимость, которых вы можете добиться с помощью сетевого маркетинга, - это ваша Мечта. Ваше Видение. Сетевой маркетинг - лишь средство его достижения -

как автомобиль, который доставит вас из пункта А в пункт Б, оттуда, где вы находитесь сейчас, туда, куда вы хотите попасть.

Я хочу, чтобы вы поняли: этой поездкой нужно НАСЛАЖДАТЬСЯ. Оглянитесь. Не лишайте себя удовольствия от созерцания великолепных пейзажей только потому, что вы спешите. Время от времени выходите из машины, чтобы потянуться и расслабиться. Устройте пикник под деревом. Пусть богатейшее разнообразие цветов, запахов и звуков не оставит вас равнодушным! И, кстати, то, на чем вы преодолеваете это расстояние, тоже очень важно. Одно дело – Fiat Punto, и совсем другое – Porsche 911!

Иными словами, если вы сделаете своим Видением сетевой маркетинг, вас ждет участь Царя Мидаса. Конечно, вы помните бесславный конец сребролюбца...

Я уже говорил о том, как важно составлять списки того, что вы хотите и приемлете в своей жизни, и того, от чего с большим удовольствием избавились бы. Вы должны очень четко это понимать. Вы должны знать, кому и за что вы благодарны и за какие достоинства вы цените себя, чем вы помогли другим людям, чего добились. И, самое важное, вы должны понять, чего не хватает в вашей жизни, чтобы ее можно было назвать счастливой и полноценной. Все это – строительный материал для вашего Видения.

Прежде чем приступить к созданию вашего Видения (англ. 7!5юп), давайте разберемся, что же это слово все-таки означает. В русском языке его значение меняется в зависимости от того, на какой слог падает ударение. В английском такого разделения нет, и слово УБЮП, в зависимости от контекста, может означать следующее:

1. а) Способность видеть, зрение,
б). Нечто увиденное.
2. Редкая способность предвидеть ход событий, основываясь на проницательности и анализе происходящего.
3. Способ восприятия окружающей действительности.
4. Ментальный образ, сформированный воображением.
5. Проявление сверхъестественного (духи, привидения).
6. Человек или предмет необыкновенной красоты.

Существует более тридцати синонимов различных значений этого слова.

Цель такого экскурса в лингвистику – продемонстрировать вам все богатство этого понятия. Я хотел бы, чтобы вы сами немного покопались в словарях, для того, чтобы лучше понять, что же такое Видение, ведь это – одно из центральных понятий в нашем бизнесе.

Ваше Видение – это мощный инструмент, который, если его умело использовать, поможет изменить вашу жизнь в соответствии с вашими представлениями о том, какой она должна быть. Это образ, который преподносит нам услужливое воображение. Необходимо, тем не менее, оформить этот образ на бумаге. Представьте, что вы пишете сценарий для фильма, в котором главный герой – вы, а время и место действия – будущее, в котором вы уже достигли всех поставленных целей. Нужно ярко, во всех

подробностях, максимально используя все способы человеческого восприятия (зрение, слух, обоняние, осязание, вкус), описать выходной день в этом счастливом будущем. Старайтесь в основном использовать настоящее время и совершенный вид.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ: Видение всегда выражается в настоящем времени, как если бы то, что вы описываете, происходило здесь и сейчас. И, пожалуйста, не волнуйтесь по поводу того, что вы не очень то верите в то, что пишете. Этим мы займемся позднее. А сейчас - пора за дело!

Подсказка:

Вы когда-нибудь мечтали иметь на счету миллиард долларов, как Билл Гейтс? Можете ли вы хотя бы представить себе такую сумму? Если бы, начиная с сегодняшнего дня, я давал вам по тысяче долларов каждый день, то миллионером вы стали бы приблизительно через два года и двести пятьдесят пять с половиной дней. А миллиардером - через триста лет!

Знаю, это непросто - представить себе такую кучу денег. Ниже я дам примерные вопросы, ответы на которые помогут вам составить свое Видение. Вам будет гораздо легче и веселее, если, отвечая на них, вы представите, что у вас есть неограниченный доступ к золотому запасу вашей страны. Более того, чем выше целишься, тем выше попадешь, даже если снаряд не достигнет цели!

БОГАТЕЙТЕ НЕ СПЕША

А теперь напрягите свое воображение и представьте, как могла бы измениться ваша жизнь, если бы в ней было все, о чем вы мечтаете! Опишите это в своем Видении.

Опишите, где вы живете... какой у вас дом... что его окружает. Как вам в нем нравится? С кем вы там живете? Как вам нравится такая компания? Какие у вас отношения? Крепкая дружба? Романтическая любовь? Честное партнерство? Вас любят и уважают как лидера, как наставника?

Как вы отдыхаете, расслабляетесь? Не забудьте про путешествия, про чудесные места, которые вы недавно посетили. Куда вы поедете на следующей неделе, в следующем месяце? С кем? Чем вы будете заниматься? А может, вы уже там? Нравится?

А что с вашей карьерой? Каково достигнуть такого значительного успеха? Как поживает ваш банковский счет? Сколько нулей в этой сумме? Вам нравится обладать свободой и уверенностью, которую дает финансовая независимость? Что это значит для вас?

Время: теперь, когда вы можете делать не то, что нужно, а то, что вы всегда хотели делать... Что это для вас? Это важно?

Как ваше здоровье? Чем вы питаетесь? Какими видами спорта занимаетесь? Как вы выглядите и как себя чувствуете? Вам нравится быть в великолепной форме, чувствовать себя здоровым, красивым?

Что вы ощущаете, меняя жизни стольких благодарных людей? Вам нравится оказывать на них такое позитивное влияние? Какой след вы оставили в истории? Вам нравится быть вдохновением для стольких

предпринимателей, видящих в вас идеал успеха? Нравится вести жизнь, полную достижений и удовлетворения от сделанного? Что это значит для вас - в духовном и личностном плане?

Вот примерный план вашего Видения. Вам также должны помочь списки. Которые вы составили раньше. И держите в уме слова моего друга Ричарда Брука, который научил меня чуду Видения: «Пусть ваше Видение будет той жизнью, которую вы осмелились бы вести, если бы знали, что не можете проиграть».

Итак, еще раз, я жду от вас детального описания одного дня в идеальном будущем, где вы добились всего, о чем мечтали. Вы должны представить его так, как будто этот день - сейчас, сегодня. Включите в Видение свои мысли, чувства, действия, людей, места и все, о чем вы всегда действительно мечтали.

Хочу привести пример очень мощного Видения. Его автор -австралийка по имени Дороти, принимавшая участие в программе обучения The Greatest Networker Mentor Program, в ходе которой каждый должен был составить свое Видение. По словам Дороти, которая читала свое Видение каждый день, его создание явилось переломным моментом в ее жизни.

«Я - очень привлекательная и успешная женщина. Я замужем за красивым и таким же успешным предпринимателем, который занимается бизнесом по всему миру. Я - всемирно известный лидер МЛМ, и мой почтовый ящик лопается от приглашений выступить на семинарах.

Я не упускаю ни одной возможности попутешествовать с мужем., которого знаю еще с детства. Он также мой лучший друг, которому я доверяю все. Как предприниматели, самостоятельно заработавшие миллионы долларов (уже и до миллиарда недалеко!), мы с Джорджем обожаем выступать перед студентами и юными предпринимателями, которые хотят перенять наш опыт для успешного ведения собственного бизнеса, достижения независимости и уверенности, которых добились мы с Джорджем.

Я являюсь автором множества статей и книг на тему развития личности и успеха в мире бизнеса. Книжные магазины всех стран дерутся за право продавать мои книги. Я же просто счастлива делиться с миллионами людей своим опытом.

Мы много путешествуем, так что у нас есть возможность часто встречаться со множеством друзей, которых мы приобрели во время наших путешествий. Мы едим в самых лучших ресторанах и останавливаемся только в шикарнейших отелях. Вместе с нами путешествуют наши личные тренеры - мы нигде не бросаем занятий спортом и ведем исключительно здоровый образ жизни.

Я счастлива, что благодаря нашему успеху наша дочь Дженни смогла открыть собственную ветеринарную клинику и заниматься тем, что ей больше всего нравится - лечить животных. Доктор Дженни, как ее с любовью называют клиенты, имеет репутацию лучшего ветеринара штата. Успех ее бизнеса также позволяет ей путешествовать с родителями так часто, как она захочет. А если у нее возникает желание пополнить свои профессиональные

знания новейшими достижениями прогресса, она участвует в семинарах и профессиональных форумах по всему миру.

Наша младшенькая, Эрика, - известный писатель и успешный адвокат. Ей тоже нравится путешествовать, и часто впечатления от поездок ложатся в основу будущих романов. Я просто в восторге, ведь именно благодаря нашему с Джорджем успеху Эрика смогла открыть собственную адвокатскую контору!

Наши отношения с детьми, их партнерами и друзьями - это просто ФАНТАСТИКА! Мы часто собираемся вместе и очень весело проводим время, особенно во время праздников или путешествий.

Благодаря ОГРОМНОМУ постоянному доходу и удачным инвестициям лично мне принадлежит большое количество недвижимости. Большую часть времени мы живем в большом доме на холме, из окон которого открывается непередаваемый вид на долину Ярра. Выходные и отпуска мы проводим в доме, который стоит на берегу океана. Как только выпадает свободная минутка, я иду в свой кабинет, из которого видно либо долину, либо океан, и пишу, пишу, пишу. Я также люблю получать весточки от людей, особенно когда они рассказывают мне, как помогли им мои книги и семинары.

Мне нравится мой дом - в нем так много места. Мне нравится, когда вокруг много свободного пространства - я чувствую себя щедрой и открытой новым возможностям. Любимая машина в моем гараже - зеленый Мерседес. Он прекрасно сочетается с серебристым Порше Джорджа. Мы любим ездить по окрестностям, наслаждаясь прекрасными видами. Во время таких поездок мы чувствуем особенную свободу. В машинах установлены суперсовременные аудиосистемы, и наша любимая музыка буквально «течет» сквозь нас. А самое главное, наше личное богатство - это всего лишь отражение того, какую пользу мы приносим людям!

Я счастлива, что своим позитивным, щедрым и открытым отношением к людям и жизни я делаю этот мир лучше. Мне нравится помогать людям, делиться с ними своим опытом, особенно если эти люди хотят вести такую же богатую и активную жизнь, как и мы, создавая ГЛОБАЛЬНЫЕ сети в МЛМ. Мне легко и приятно разговаривать с лидерами и приглашать их к сотрудничеству. Я притягиваю успешных людей с похожими взглядами, на жизнь. **ЖИЗНЬ - ЭТО СЧАСТЬЕ!»**

Не знаю, как вас, а меня каждый раз, когда кто-то говорит "" о своем Видении, посещает вдохновение. Делиться своим Видением с другими - очень мощный прием. (Спасибо, Дороти!). Записывая ваши мысли на бумагу, вы сообщаете им огромный творческий потенциал. (Вы, наверное, обратили на это внимание, выполняя упражнения со списками, не так ли?) Доверяя свои мысли бумаге, вы делаете огромный шаг к воплощению их в реальность.

Теперь, когда вы уже записали свое Видение, я попрошу вас читать его каждое утро и каждый вечер перед тем, как лечь спать. Нет ничего лучше,

чем начинать день с прочтения своего Видения. А читая Видение на ночь, вы передаете его подсознанию, которое всю ночь будет работать над ним, насыщая его силой.

Создание Видения может занять какое-то время. Пусть. Со временем вы будете вносить туда изменения. И это естественно. Я постоянно работаю над своим Видением, и как только что-то из того, что я включил в него ранее, сбывается, я тут же это убираю и добавляю что-то новое. Ваше Видение, как и ваша Жизнь, должно постоянно меняться.

Обязательно достаньте книгу Ричарда Брука «Скорость Два ' Маха, От Которой Волосы Встают Дыбом». Это самая лучшая ' книга, когда-либо написанная о Видении. Когда вы ее читаете, у вас не останется сомнений по поводу того, что такое Видение и как оно работает.

Посредством Видения вы выстраиваете модель своего успешного будущего. Ваше подсознание воспринимает его как свершившийся факт, как будто то, что написано в вашем Видении, происходит здесь и сейчас. Со временем (вы даже удивитесь, как скоро это произойдет) вы начнете думать и действовать в соответствии со своим Видением, осуществляя все, что вы в него включили.

Если вы не можете в это поверить, просто сделайте своим правилом читать Видение дважды в день: утром и вечером, втянитесь в процесс - и все пойдет само собой. Американцы часто говорят: «отпусти реальность ипусти Бога». Не цепляйтесь за свою недоверчивость и позвольте Провидению, (то есть Господу) сделать эту работу за вас.

ВНУТРЕННЯЯ ИГРА

ах успех в сетевом маркетинге, так же, как и в любой сфере вашей деятельности, напрямую зависит от вашего собственного Роста и Развития как личности. Если вы до сих пор не слышали фразы «Ваш бизнес будет расти ровно с той скоростью, с какой растете вы сами», то... что ж, вот вы ее и услышали!

Сетевой маркетинг действительно полностью зависит от вашего Личного Роста, потому что в его основе лежит принцип: «Сколько отдашь - столько получишь». Вы будете получать приличные чеки, только если научитесь правильно строить отношения с людьми, завязывать дружбу, предлагать партнерство и быть настоящим лидером. Отдавай - и Воздается: именно так.

«Внутренняя Игра» - это тот самый ключ к Личному Росту и Развитию, который нам так необходим. Я познакомился с этим понятием, читая интереснейшую книгу Тима Голвея «Внутренняя игра в теннисе». Вот как Тим это описывает:

«Каждая игра состоит из двух частей: Внешней и Внутренней. Внешняя игра ведется против вешнего соперника, с преодолением внешних препятствий с целью достижения внешней цели. Этот тип игры исследуется в огромном числе книг, которые подробнейшим образом рассматривают приемы обращения с ракеткой, клюшкой, битой; дают рекомендации по

тому, как ставить ногу или поднимать руку с тем, чтобы добиться желаемого результата. Однако по какой-то причине большинству из нас проще запомнить эти правила, чем применять их на практике».

В своей книге Голвей убеждает читателя, что настоящий успех в каждой игре может прийти, только если игрок обращает достаточно внимания на внутреннюю составляющую - на игру, которая происходит в голове. Он обращает внимание на такие помехи, как недостаток концентрации, нервозность, неуверенность в себе. Это, по Голвею, те препятствия, которые необходимо преодолеть, прежде чем будет возможно достичь совершенства в той или иной игре. Он пишет:

«Игрок, практикующий приемы Внутренней Игры, ценит искусство концентрации без напряжения превыше всего. Он постигает настоящую основу уверенности в себе и понимает, что секрет победы в любой игре заключается в следующем: «Не перестарайся». Он стремится достичь спокойствия ума и его единства с телом, которое в таком состоянии находит невероятные способы снова и снова преодолевать ограничения, наложенные на него природой. Более того, проходя этапы таких соревнований, игрок «Внутренней Игры» открывает в себе волю к победе, которую не остановят временные неудачи и которая высвобождает скрытые резервы энергии».

Действительно, неплохо звучит? В том смысле, что недурно было бы, достигнув единства души и тела, находиться в полном спокойствии и раз за разом преодолевать непреодолимое. И все это -вне зависимости от возможных поражений! Мне нравится. А что если применить все это к игре, которая называется Сетевой Маркетинг? Как бы вам это понравилось? Это изменило бы вашу жизнь?

Сетевой маркетинг - это игра. Такая же, как футбол и баскетбол, теннис и бобслей, пинг-понг и перетягивание каната. В ней есть правила, приемы, цели и навыки, которыми необходимо овладеть, если хочешь играть. Когда вы достигнете определенного уровня мастерства и уверенности в себе, вы начнете выигрывать, и не один раз, а постоянно.

И что самое главное, вы сможете научить ваших людей, как делать то, что вы делаете: как стать победителем!

В сетевом маркетинге вместо позолоченного кубка есть свои награды: мы можем выбирать, где, когда, как и с кем проводить рабочее и свободное время; путешествовать, искать приключений, веселиться с друзьями, менять жизни людей к лучшему, постоянно расти как профессионал и как личность и, конечно, неплохо зарабатывать. И в этом списке Ценностей я не случайно поставил деньги на последнее место,

В игре под названием «Сетевой Маркетинг» деньги - это просто способ вести счет.

Как и все настоящие игры, Сетевой Маркетинг - модель мира. Для того, чтобы добиться успеха в жизни, вам потребуются те же качества, как и для того - чтобы победить в сетевом маркетинге. Тому как надо заниматься сетевым маркетингом, можно научиться за полтора часа воскресным

вечером. Но даже если вы владеете всеми навыками, прочитали все книги и прослушали все кассеты, лаврового венка вам не видать. Дело в том, что сначала надо победить себя во Внутренней Игре. Вот почему в сетевом маркетинге всегда обращают столько внимания на Личностный Рост и Развитие.

Поле, на котором проходят матчи Внутренней Игры, - ваш мозг. Там вы соревнуетесь с собой, искореняете застарелые комплексы, мешавшие вам вырваться вперед, старый стиль мышления и представления, которые загоняли вас в клетку собственных неудач. Так что, если вы хотите всю жизнь уверенно и постоянно побеждать во всех аспектах жизни, находясь в полном спокойствии, гармонии и равновесии, сначала придется овладеть Внутренней Игрой.

Помимо Внутренней Игры существуют тысячи других всевозможных игр. Но эта - самая азартная и самая полезная.

В этой книге я собираюсь рассмотреть лишь несколько аспектов Внутренней Игры: те, которые я считаю наиболее полезными. (Скажу почти словами Тима Голвея: «Сетевой Маркетинг - как теннис. Кто хорошо подает, тот и выигрывает».) И вот один из этих аспектов: проблема, с которой сталкиваются все сетевые организации в мире. И эта проблема есть - ВЕРА

Возможно, самое известное изречение, приписываемое Наполеону Хиллу, покровителю-святому личного роста, следующее:

«Человек может достичь всего, что может понять и во что может поверить».

Когда я произношу это вслух, у меня просто мурашки бегут по коже. Но эти мурашки превращаются в жгучую сыпь, когда я представляю, как это сложно для большинства из нас.

Конечно, доктор Хилл прав: созидательная сила человеческого сознания неоспорима. Проблема большинства заключается в неверном понимании слов «верить». Я говорил со многими людьми по всему миру и всегда задавал один и тот же вопрос: Что значит, по-вашему, «верить», какое определение вы могли бы дать этому слову?

Ответы были приблизительно одинаковы, и суть их сводится кто-му, что для того, чтобы поверить во что-то, людям нужно ЗНАТЬ, что это именно так. «Вот в чем вопрос...», - как сказал Шекспир.

Вы думаете, есть вещи, в которых можно быть уверенными на сто процентов? Если вы над этим подумаете, то поймете, что знать ничего НАВЕРНЯКА нельзя.

Однажды я проводил семинар вместе с Робертом Фрицем -автором иллюстрации с резиновой палкой, книги «Путь наименьшего сопротивления». Частью этого семинара был один очень неприятный опыт,

когда кто-нибудь из аудитории должен был заявить о чем-либо, как о факте, и тогда Боб спрашивал: «Откуда вам это известно?»

Одна женщина заявила тогда, что Земля круглая. «Откуда вы это знаете?» - спросил Боб. Женщина ответила, откуда она это знает, и Боб снова задал тот же самый вопрос.

Очень скоро мы чувствовали себя не в своей тарелке, так же, как и та женщина. Чертовски неприятно понимать, что все, даже самые очевидные истины, можно подвергнуть сомнению!

(Похоже, именно поэтому мы говорим: «Да Бог его знает» И правда, Он - единственный, кто знает!)

Ни вы, ни я не знаем, что произойдет завтра. Просто не можем этого знать. Так что, если наше определение веры полностью зависит от знания, да еще наверняка - тогда нам конец! А если вера означает знание, а знать наверняка мы не можем, - значит, и верить не можем тоже!..

Остается в этом случае одно: изменить наши представления о вере!

Позвольте вам порекомендовать одно определение веры. Оно происходит из самой этимологии этого слова.

Английское слово belief (русск. «вера» - прим. перев.) состоит из двух частей: be, то есть «быть». Помните - «Быть или не быть?» Быть - то есть существовать в реальности. А дальше -интереснее. Вторая часть: lief - происходит от индоевропейского корня «leubh», который означает... «любовь».

Именно так Любовь. Поэтому верить, возможно, на самом деле означает не что иное, как «существовать в любви»?.. Гмм... Интересно!

Давайте всего на секунду представим, что верить, на самом деле, означает «существовать в любви». Это что-то меняет? Ну, во-первых, вам теперь необязательно знать что-то наверняка, чтобы поверить в это: просто позвольте этому быть и полюбите! Вы не можете знать, осуществляются ли ваши цели, но вы можете полюбите их! А как насчет вашего Видения? Вы можете в него влюбиться?

Когда вы кому-то говорите: «Я в тебя верю» - что вы имеете в виду? Вы хотите сказать: «Я знаю, что ты ость, это точно»? Или же вы говорите: «Я люблю тебя»?

Теперь, разобравшись с этим, давайте еще раз посмотрим на изречение доктора Хилла: «Человек может достичь всего, что может понять и во что может поверить». Оно приобрело дополнительный смысл, не так ли? Я совершенно точно знаю, что человек обладает невероятным даром, и этот дар - способность добиваться любых целей, любого Видения, если его усилия подкреплены силой любви. Согласны?

Есть ли что-то, чего вы не могли бы достичь, сочетая созидательную силу ума и силу любви сердца? Мне это сложно представить. С такой армией можно свернуть все горы на свете.

Я сказал, что собираюсь поделиться с вами еще одним ключевым аспектом Внутренней Игры. На мой взгляд, это самый важный навык из всех, навык,

который действительно может все изменить, все поставить с ног на голову (или с головы на ноги, если угодно). Но прежде - одна интересная история.

Цель, которую я преследую, рассказывая эту историю, - найти первопричину тех самых «Внутренних Препятствий», о которых говорит Тим Голвей. Препятствий, которые нужно преодолеть, прежде чем надеяться на сколько-нибудь значимый успех в сетевом маркетинге. Если вы часто задумывались, откуда же берутся недостаток концентрации, нервозность и неуверенность в себе, скоро вы найдете решение.

ОСЕВОЕ БРЕВНО

XIX веке в Канаде и США сплав леса был очень серьезным бизнесом. Дровосеки вручную зимой валили огромные деревья, распиливали их на части и на повозках, в которые были запряжены мулы или быки, свозили лес к ближайшей замерзшей реке. Это было задолго до того, как появились мощные грузовики и вертолеты, которые работают сейчас на благо человека. Когда лед таял, бревна сами собой плыли вниз по реке к лесопилке.

Разумеется, без заторов не обходилось. Представьте себе это впечатляющее зрелище, тонны отборного, векового леса могли стать причиной небольшого наводнения!

Но дровосеки были смелыми людьми. И они знали простой, но очень важный секрет. Всегда было одно бревно (всегда - только одно!), которое и удерживало весь затор. Дровосеки называли его «осевым». Так что задача сводилась к тому, чтобы найти это бревно, освободить его, и тогда весь хаос бревен устремится вниз по бурной северной реке к лесопилке.

Дорогой друг, у тебя и у меня в голове тоже есть это самое осевое бревно, которое мешает проявиться нашим талантам, способностям и умениям, не давая нам добиться настоящего успеха во всех сферах нашей жизни.

Ваше осевое бревно находится в подсознании. Хотите знать, что это за бревно? Отлично! Тогда за работу!

Ваш ответ на тест, приведенный ниже, и есть ваше бревно. Освободите его - и поток сознания, напоенный скрытой созидательной силой, доселе томившейся под спудом в тайниках подсознания, легко понесет вас к самым желанным мечтам.

Вариаций на тему может быть много, конечно, но обычно все сводится либо к количеству, либо к качеству.

Итак, заполните пропуски:

Что бы я ни делал, это(го)

Что бы я ни делал, этого недостаточно.

Что бы я ни делал, это недостаточно хорошо

Ваш - один из двух этих вариантов, или у вас что-то новенькое?

Вы постоянно переживаете по поводу того, что вам не хватает времени, чтобы сделать все запланированное?

Что бы вы ни делали, чтобы удовлетворите семью или партнеров по бизнесу, они требуют все больше и больше: ваших усилий не хватает?

Как бы вы ни старались заработать побольше денег, зарплаты еле хватает, чтобы свести концы с концами. А ведь о такой зарплате два года назад вы только мечтали! И еще, еще, еще..

А как насчет такого:

Вы проводите лучшую презентацию за всю свою карьеру в сетевом маркетинге, а кандидат говорит, что ему надо подумать!

Вы работаете над этим письмом, или статьей, или чем угодно, вот уже месяц, и все равно чушь какая-то получается.

Вы прочли все книги, прослушали все аудиокассеты, не пропустили ни одного собрания с тех пор, как подписались два года назад. Вы делали все, что советовали спонсоры и гуру МЛМ, - и ничего не выходит! «Что бы я ни делал, это недостаточно хорошо...» Лучше, лучше, лучше...

Так в чем же причина, спросите вы. (Спасибо за вопрос.)

Однажды, очень давно, когда вам было между годом и двенадцатью, что-то произошло. Это мог быть самый невинный случай или же ситуация на грани между жизнью и смертью. Это не важно. В этот момент вы осознали, что вас никто не слушает (и не слышит). В тот момент вы осознали жизнь как борьбу, борьбу за выживание вашего «я». Тогда вы поняли, что остальной мир

смотрит на вас либо как на человека недостаточно ценного, либо и вовсе просто дефективного. Вне зависимости оттого, каким вы на самом деле являетесь.

И тогда вы приняли фундаментальное решение. Вы решили, как нужно мыслить и чувствовать, что делать и говорить, для того, чтобы успешно пройти по этой бурной жизни в том виде, какой она вам представлялась.

Это было неверно, но вы этого не знали. Вы были напуганным ребенком, которому так не хватало любви. Ваши цели были ясны: остаться в безопасности, а значит, выпускать наружу ровно столько вашего настоящего «я», сколько необходимо для безболезненного существования в этом мире, с этими людьми. Вы стали хамелеоном. И жизнь превратилась в ложь, пусть даже и частично. Вы создали свое ложное «я».

И самое интересное - то, что это решение, принятое напуганным малышом, лежит в основе поведения миллионов взрослых людей вне зависимости от социальной, национальной или культурной принадлежности. Эта негативная программа очень неплохо себя чувствует в подсознании каждого живущего на этой Земле.

Основа нашего ложного «я» - позиция типа «Я недостаточно хорош, что бы я ни делал - ничего не выйдет». И это всегда «вылезает» наружу, особенно в моменты эмоционального напряжения, когда необходимо принимать сложные решения.

ВАС ВЕДУТ ИЛИ ПОДГОНЯЮТ?

жо Баттен - один из ветеранов публичного ораторства/ почетный член Национальной Ассоциации Ораторов. Он написал бестселлер «Лидерство - не для слабаков», ко лет назад Джо проводил однодневный семинар с тридцатью пятью топ - менеджерами крупных компаний на свою любимую тему: Лидерство. В начале презентации он спросил, кто из них считает себя лидером в своей компании. Все подняли руку. Джо улыбнулся и сказал: «Сейчас я расскажу вам одну историю и задам вам тот же вопрос. Посмотрим, что изменится».

«На Ближнем Востоке есть две страны, граничащие друг с другом. В этих странах хорошо развито овцеводство. Культуры этих стран радикально отличаются, а население враждебно настроено к соседям. Они даже вели войны друг с другом. В одной стране у пастухов принято было ходить за стадом, в другой - перед стадом.

(Не забывают, эта история не выдумана).

В той стране, где пастухи шли позади стада, качество шерсти и баранины было весьма низким, и эта отрасль хозяйства не приносила больших доходов.

А в той стране, где пастухи шли впереди стада, напротив, качество овечьей шерсти и баранины было отменным, и овцеводство приносило большие прибыли. Почему?

Если пастух все время идет позади, подгоняет, меняет направление, наказывает отбившихся овец, ягнята вырастают в страхе отбиться от стада, получить посохом по курдюку или пострадать от острых клыков сторожевых псов. У них нет возможности самостоятельно постигать окружающий мир, искать травку посвежее или новый родник, или играть со сверстниками. В итоге они вырастают послушными, безынициативными и апатичными. А это редко приводит к хорошему здоровью.

А в той стране, где пастухи идут впереди своих стад, у молодняка полная свобода играть, бегать, прыгать, экспериментировать, а потом они все равно всегда возвращаются в стадо. Так что вместо того, чтобы чувствовать себя окруженными, загнанными и находящимися под тотальным контролем, они наслаждаются свободой, силой и здоровьем. Они больше едят и лучше спят. Их пастухи - настоящие лидеры».

Джо закончил свой рассказ, еще раз напомнив управленцам о его подлинности, и спросил: «Кто из вас считает себя лидером в своей компании?»

Никто не поднял руку.

Я рассказал вам эту историю, чтобы вы поняли огромную разницу между настоящим лидерством и тем, что можно лучше охарактеризовать словом «надзирательство». Вас подгоняют страхи и комплексы, а ведут - Ценности и Видение.

Лидеры ведут силой своего Видения (а ваше Видение - это воплощение и отображение ваших Ценностей). Ваше Видение -действительно мощнейший стимул для вашей «паствы». Так что одна из ваших обязанностей как лидера

растущей сетевой структуры заключается в том, чтобы создавать, передавать и наполнять силой Видение.

Ваши страхи проявляются, когда требуется мотивация, когда нужно сделать шаг. Вас преследует мысль, что вы недостаточно хороши. Страх провала становится сильнее ожидания успеха.

Можно подойти к этому вопросу с другой стороны: есть два источника или две основы мотивации. Один основан на страхе, другой - на любви. И это ваш выбор.

Ваше ложное «я» основано на страхе. Ваше истинное «я» основа-' но на любви. Опять же, это ваш выбор, выявляющий, что для вас важнее в данный момент. Когда вас одолевают сомнения и беспокойство, действия, которые они вызывают, не ведут к успеху. Возникают болезненные рефлексивные реакции, испуг и злоба, даже сознательное отстранение от принятия решений. В такие моменты вы забываете о своей преданности пути Успеха. Сочетание всех ваших негативных реакций приведет к формированию устойчивой поведенческой схемы, результат работы которой - неперенный провал.

Вы можете изменить такую ситуацию, избрав в этот момент путь Ценностей и Видения. Просто заменить перепуганное, ведомое сомнениями, бубнящее «Что бы я ни делал...» ложное «я» своим Видением, Видением вашего истинного «я».

Сконцентрируйтесь на образе дома вашей мечты, кругосветных путешествий, здоровья, радости, представьте, как восхитительно, стоя на сцене, получать награду в виде оваций. В общем, жить богатой жизнью, полной воплощениями вашего Видения.

Вспомните Осевое Бревно. Вспомните историю Джо. Много здоровья не нагуляешь, если тебя постоянно подгоняют. Лучше пусть вас ведет ваше Видение.

А теперь (барабанная дробь и литавры)... следующая часть: самая главная. Это то, что действительно важно, и цель написания этой книги, прежде всего, - донести до вас содержание следующих страниц.

СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ - ЕСТЬ РАЗНИЦА?

«Прислушайся, - сказала однажды мой друг и наставник Кэрол Мак Колл, - целый мир ждет, чтобы его выслушали».

Есть одна проблема: никто ничего не слышит. Никто...

Можете представить себе, чего вы могли бы добиться, стань вы одним из немногих Слышащих?! Научитесь Слышать, и вы полностью измените свою жизнь и жизнь окружающих!

С вами когда-нибудь такое случалось? Вы встречаете кого-то на улице, и этот «кто-то» говорит: «Привет! Как дела?» Что происходит дальше - отлично описал Величайший Сетевик на воскресном собрании. Вы можете прочитать этот фрагмент полностью в моей книге «Диалоги с Величайшим Сетевиком».

«Он спрыгнул со сцены и, не прекращая говорить, пошел в зал: «С вами когда-нибудь такое случалось? Вы идете по улице и видите, как к вам

приближается знакомая. Вы улыбаетесь - вы рады ее видеть. И...» С этими словами он поворачивается на 180 градусов, протягивает руку и оступает, как будто пытаюсь дотянуться до чего-то ускользнувшего: «Она проходит мимо!»

Вы уже готовы рассказать ей, как у вас дела - в каких местах вашего организма, помимо глотки и печени, сидит у вас ваш начальник, как вам не хватает зарплаты, как вы делаете большие успехи в горных лыжах, гораздо лучшие, чем в прошлом году, и как ваша дочурка попала в автокатастрофу, и ее Вольво 89 года надо отвезти на свалку... нет, у меня все в порядке, спасибо... -и вот вы уже разговариваете с ее спиной, уже приближающейся к концу квартала! Она Не Слышит! Ей вообще до лампочки, как у вас дела!» Случалось с вами такое?

«Кто из вас когда-либо заканчивал предложение за собеседника?» - спросил он, подняв руку и наблюдая, как почти все присутствующие последовали его примеру. - «Вы Не Слышите».

«Кто из вас обрывает собеседника, недослушав до конца, потому что вы уже знаете, что он скажет?» И опять поднятые руки по всему залу. - «Вы не Слышите. Вы пытаетесь читать мысли. А часто бывает так, что в разговоре, вместо того, чтобы Слышать, вы ждете не дождетесь, пока собеседник сделает паузу, чтобы

сообщить ему вашу ценнейшую точку зрения. Бывает с вами такое?»

Он даже не стал ждать, пока поднимутся руки. «Вы не Слышите», - сказал он.

«Здесь есть женатые или замужем?» Три четверти присутствующих подняли руки. «Ваши супруги знают, что вы их Не Слышите, - рассмеялся он, и мы последовали его примеру. -Также, как и вы знаете, что они не услышали ни слова из того, что вы сказали за все эти годы. Иначе зачем бы вам надо было повторять все двадцать раз? Стоп. Хватит! Хватит! Хватит! Хватит!» Весь зал смеялся и в знак согласия тряс головами.

«Друзья, - сказал он мягко, возвращаясь на сцену, - вы-не-слы-ши-те. Никто не слышит. Ну или почти никто. 99,79 процента из тех, с кем мы говорим, не слышат. Свет горит, собака лает, но дома никого нет. И это не потому, что мы плохие, нет. Это просто присуще человеку, вот и все».

Слышать - совсем не то же самое, что Слушать. Как и в случае с парашютом, который работает только в открытом состоянии, вы Слышите, только если слушаете, Открывшись!

Когда вы слушаете и в то же время тихо сами с собой разговариваете (бесшумно, про себя, но тем не менее), вы Закрыты. Когда вы сравниваете, осуждаете, оцениваете чьи-то слова, когда вы их редактируете, соглашаетесь или противитесь, спорите, думаете о том, насколько велика разница между тем, что ваш собеседник говорит, и тем, что он имеет в виду, или думаете, чем ему ответить, вы не Слышите. Вы Закрыты.

Всей вашей прошлой жизнью вы запрограммированы на то, чтобы слушать, но не слышать. И эта печальная ситуация не изменится, пока вы не примете осознанного решения изменить ее. Вы не слышите, потому что вместо того,

чтобы сконцентрироваться на том, что говорит ваш собеседник, вы разговариваете с собой! А точнее, с вашим ложным «я».

Как только вы замечаете, что ведете диалог, в то время как рядом никого нет, - тревога номер один! Вы общаетесь со своим ложным это, а этот тип не знает ничего, что могло бы быть вам полезно. Если вы слышите голос, очень похожий на ваш, но в это время ваш рот закрыт, значит, это опять взяло слово

ваше ложное «я», и необходимо срочно гнать его от микрофона поганой метлой!

Ваше ложное «я» и есть ваше осевое бревно, то самое: «Что бы я ни делал, это...»! Это то самое решение, которое вы приняли, будучи ребенком. Это ложь. Это не вы и не ваша интуиция. Это фантом, призрак ваших неудач. Ваше ложное «я» не может слышать. Оно может только говорить, говорить, говорить безумолку. Это голос, бесконечно предлагающий мнения и интерпретации по любому поводу. Он постоянно соглашается, не соглашается, пытается читать мысли, додумывает, оказывается прав, не прав, осуждает себя (тебя) и всех вокруг, оценивает, судит, сравнивает, спорит... Но выход есть.

УЧИТЕСЬ СЛЫШАТЬ

сегодня, в каждом разговоре, у вас есть право выбора: вы можете просто Слушать (читай: пропускать мимо ушей) или Слышать.

Не всем удастся с первого раза понять суть разницы между этими двумя понятиями. А поскольку лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать, позвольте рассказать вам историю, превосходно иллюстрирующую, что значит Слушать и Слышать.

Везде, куда я приезжаю с семинарами, я рассказываю эту историю из жизни. И абсолютному большинству сразу же становится понятно, в чем же разница и как перейти от Слушания к Слышанию.

Однажды в воскресенье вечером Стивен Кови, автор «Семи Привычек Успешных Людей», ехал в метро. Дело было в Нью-Йорке. По будням в метро полно народу, люди спешат на работу и домой и в вагонах яблоку негде упасть. По воскресеньям все иначе: люди расслаблены и спокойны, они отдыхают, читают Санди Тайме, едят булочки с лососем...

Поезд подходит к станции, двери открываются, и в вагон врываются два малолетних торнадо. Дети прыгают по вагону, как будто в припадке эпилепсии, виснут на поручнях и дико вопят. Их отец садится рядом со Стивеном и не делает ровным счетом ничего, чтобы остановить анархию, царящую в вагоне по вине его отпрысков.

Дети полностью вышли из-под контроля: они бегают по вагону, пинают пассажиров и их вещи. Они даже вырвали газету из рук мирно читавшей старушки!

Как вы думаете, что думали мистер Кови и прочие «слышащие» граждане об отце этих детей? (Знаю, знаю... Как можно Слышать, если ничего не говорится? Можно... Но все в этот момент слишком увлечены Слушанием своего ложного эго, осуждающего бездействие бестолкового папаши и бесноватых детишек. Оно, это эго, придумывает сотни вариантов развития событий, с вашим участием и без него, разрабатывает позиции относительно каждого из этих вариантов...)

Так какими же словами честило их ложное эго незадачливого родителя? Наверное это было что-то типа: «Ну и ну... вершина безответственности... он не знает, как следить за собственными детьми... он плохой отец... полный неудачник...». И все это - реакция, верно? Стивен и все остальные пассажиры просто реагировали на происходящее, верно? В конце концов, Стивену этот цирк надоедает, он поворачивается к отцу детей и раздраженно говорит: «Сэр, ваши дети мешают пассажирам. Не могли бы вы все-таки хоть немного последить за ними?»

Отец поднимает глаза (впервые после того, как вошел в вагон). Он выглядит смущенным. Он поворачивается к Стивену, моргает и, медленно кивая головой, говорит: «Да, конечно, вы правы. Наверное, надо что-то сделать... Мы только что из госпиталя, их мать умерла час назад. Я не знаю, что делать, и они, похоже, тоже...»

Делающий вид, что Слышит, Стивен и остальные пассажиры вагона считали этого человека безответственным отцом, неудачником. Они думали, что это так, это правда! На самом деле так считали не они, а их ложное эго.

Что же случилось потом? Доктор Кови получил новую информацию и его отношение тут же радикально изменилось! Изменились его мысли, чувства. Он увидел ситуацию в совершенно ином свете. Его поведение тоже поменялось. Он моментально перешел от раздражения к сочувствию. Он сказал: «Ваша жена только что умерла? О, простите, мне так жаль! Чем я могу помочь?» «Все изменилось в одну секунду», - пишет Кови.

На самом деле - изменилось не все. Изменилось всего лишь то, как он слушал.

Когда люди Слушают, но не Слышат, это ведет к одному: бесконечному внутреннему монологу, живописующему мнения и интерпретации вашего ложного эго, его согласие, несогласие, чтение мыслей и прочую чушь... Не может быть настоящей дружбы, партнерства, единения, близости... Не может быть никаких настоящих отношений, потому что вас там НЕТ! Есть только ваше ложное «я», а оно, поверьте, полное ничтожество!

Слушать и Слышать - это выбор, который вы делаете. Действительно, хотя это и очень сложно, принимая во внимание происходившее в вагоне, Стивен мог бы Слушать и Слышать детей и отца с самого начала, с любовью и сочувствием.

Слышать не всегда просто. Иногда невозможно. Но вам необходимо на это решиться, если вы хотите стать хозяином своей Внутренней Игры.

ИСКОРЕНЯЕМ ПАССИВНОСТЬ

ольшинство людей удивляются, когда я говорю, что Слушать - гораздо более творческий процесс, чем Говорить. Думаю, это происходит потому, что мы с детства убеждены, что активные люди говорят, а пассивные слушают.

Вот с этого-то заблуждения мы и начнем. Чтобы научиться Слушать и Слышать, необходимо вкладывать активное внимание, и, поверьте, это очень непростое дело. Я просто обожаю задавать посетителям моих семинаров этот вопрос: «У кого из вас в группе есть нытики и жалобщики?» Обычно в ответ я слышу понимающий смех и половина зала согласно кивает.

«Плохие новости заключаются в том, что вы сами делаете их такими. И делаете вы это тем, как Слушаете». Выбор, который вы делаете, решая, Слушать вам или Слышать, это выбор между силой и слабостью, между активной и пассивной позицией. Либо вы контролируете процесс, либо он - вас. Вы Слышите, но «вами слушает» ваше ложное «я» (вспомните доктора Кови в метро...). Слышать - креативно, Слушать - реактивно, и я уверен, вы поймете, что есть что.

Когда вы пассивно (реактивно) Слушаете, вы Закрыты и у вас нет выбора. Информация поступает к вам через фильтры прошлого. То, что вы слышите, зависит от программ, которые закладывались, а вас с раннего детства, и далеко не всегда совпадает с тем, что на самом деле говорится и делается здесь и сейчас. И Слушаете не Вы, а ваше ложное эго.

Наверняка вы слышали слова: «Если ты хочешь что-то изменить, изменись сам». Самое серьезное позитивное изменение, которое вы можете сделать в своей жизни и жизни окружающих, - научиться СЛЫШАТЬ!!!

Помните, что я сказал о ваших неудачниках и нытиках? Что вы сами делаете их такими тем, как слушаете? А что, если бы вы стали слушать их как способных дистрибьюторов или талантливых лидеров? Как вы думаете, они изменились бы?

Разумеется, гарантий никаких нет, но я абсолютно уверен, что, изменив то, как вы их Слушаете, вы даете им шанс, возможность, которой раньше у них не было: проявить себя именно способными и талантливыми личностями. Вы буквально создаете эту возможность своими руками, позволяя собеседнику быть на высоте.

Обычно у людей, которые нас окружают, нет возможности измениться к лучшему. Причина - то, как мы их слушаем. А слушаем мы их пассивно, не напрягаясь. По привычке.

Под привычкой понимается действие, не требующее сознательных умственных усилий. Вы же не задумываетесь, когда завязываете шнурки, потому что делали это уже тысячи раз. Это вполне естественно, чего еще ожидать от скучного и незначительного занятия? Но разве отношения с другими людьми - это так уж неважно!

Если же вы осознаете важность этого, необходимо научиться слушать. Слушать Сознательно, Слушать и Слышать.

КАК ВЫ ХОТИТЕ, ЧТОБЫ ВАС СЛУШАЛИ?

ряд ли вы когда-нибудь серьезно об этом задумывались. Уж мне-то это точно в голову не приходило, пока Кэрол Мак Коля не раскрыла мне глаза.

Я хочу поделиться с вами одним секретом (правда, не такой уж это и секрет, я часто говорю на эту тему на семинарах и лекциях). Когда я только начинал заниматься сетевым маркетингом, у меня была одна серьезная проблема. Я не любил людей. Ни всех целом, ни каждого по отдельности. Я не шучу! А в таком бизнесе, как наш, полностью основанном на отношениях между людьми, это БОЛЬШАЯ проблема!

Хотите знать, как я научился любить людей? Я научился их Слушать и Слышать.

Когда вы Слушаете и Слышите, когда вы открыты, происходит нечто замечательное: люди начинают вас интересоваться. И, вполне логично, если вы со вниманием относитесь к вашим собеседникам, они тоже проявляют к вам интерес.

Позвольте рассказать вам одну интересную историю.

Один психиатр писал книгу о поведении человека, и в рамках своего исследования решил провести эксперимент. Он купил билет первого класса на рейс Нью-Йорк - Лос-Анджелес и поставил перед собой следующую задачу: кто бы ни сел рядом с ним, он будет только задавать соседу вопросы. Он не будет сам ничего рассказывать и не будет комментировать то, что говорит сосед.

Естественно, соседнее кресло было занято, и в течение шести часов психиатр увлеченно расспрашивал своего нового знакомого, не говоря ему ничего о себе.

Когда самолет приземлился в Лос-Анджелесе, ассистенты ученого задали подопытному несколько вопросов. И вот что выяснилось:

Во-первых, испытуемый не знал, как звали нашего психиатра. (Неплохое доказательство того, что он действительно держал рот на замке.) Во-вторых, и это действительно крайне интересно, он заявил, что никогда в жизни не встречал такого приятного человека, как сосед по креслу.

Все мы считаем себе крайне интересными личностями. Так что, когда окружающие проявляют к нам «должный» интерес, нам это льстит, и мы очень положительно на это реагируем.

Людям свойственно платить друг другу той же монетой. Если вы делаете мне комплимент, я ощущаю потребность ответить вам тем же. Нам нравятся люди, которым мы нравимся. И мы любим тех, кто нас любит. А те, кто нас терпеть не может, могут катиться к черту, верно?

Если я слушаю вас как интересного человека, я показываю свою заинтересованность в вашей любимой теме разговора: в вас! Вам сразу начинает нравиться наш разговор, а это уже Отношения. Чем дольше мы говорим, чем больше я задаю вопросов о том, что вы думаете и чувствуете,

тем приятнее вы чувствуете себя в моем обществе и тем больше я вам нравлюсь. А это уже Дружба или, по крайней мере, неплохое начало.

Ключ к этому секрету - Задавайте Вопросы и Слушайте Ответы.

Теперь давайте вернемся к теме этой главы.

Каждый из нас имеет определенные предпочтения в этом отношении. Например, родители и преподаватели хотят, чтобы дети слушали их с уважением. Многие люди были бы непротив, если бы их словам придавали особое значение. Возможно, вы предпочитаете, чтобы вас слушали как Лидера, человека, от которого многое зависит, или как Настоящего Друга. Сколько людей, столько и мнений.

Проблема в том, что мы предпочитаем держать это мнение при себе. Что произошло бы, если бы мы сказали людям, как им надлежит нас слушать? Или если попросили бы их поделиться с нами своими предпочтениями?

«Мэри, я хочу, чтобы ты слушала меня как Лидера и Друга.» ,

«Чак, кого я должен видеть в тебе, когда говорю с тобой?»

Знаю, все это звучит немного странно. Дело в том, что мы не привыкли говорить правду. Наша культура не очень-то приветствует открытое изъяснение чувств и эмоций. Правда зачастую удивляет и даже шокирует людей. Когда меня спрашивают, как нужно меня слушать, я с небрежной улыбкой отвечаю, что мне

следует внимать с уважением, перерастающим в благоговение. Осознаю ли я, что многие считают такой ответ высокомерным? Да. Интересует ли меня мнение этих людей? Безусловно. Тем не менее, это правда. Когда люди внимают моим словам с уважением, перерастающим в благоговение, я проявляю себя с самой лучшей стороны. И зачем мне в таком случае вас обманывать?

Задавать вопросы о том, как люди хотят, чтобы вы их слушали, и сообщать им о своих предпочтениях обязательно, если вы хотите Слушать и Слышать. Итак, как же вы хотите, чтобы вас слушали?

Для того, чтобы перейти от пассивного восприятия к активному, нужно перестать слушать по привычке. Слушайте, как если бы это было самым важным делом в вашей жизни, если бы от этого зависело многое (впрочем, дела обстоят именно таким образом) Следите за собой в каждом разговоре. Обращайте внимание на то, как вы слушаете разных людей: одинаково ли вы слушаете мужчин и женщин? Как вы слушаете тех, кто моложе вас? Старше? Успешных людей вы слушаете иначе, чем неудачников?

Возможно, то, как вы слушаете, зависит от расовой принадлежности, образования, одежды, внешнего вида, места рождения, рода занятий? Раз за разом вы должны выбирать- слушать ли вам по привычке, или Слушать и Слышать. От этого будет зависеть многое в жизни тех, кто вас окружает, и, разумеется, в вашей собственной.

РАССЛАБЬТЕСЬ

С

о многим из того, о чем я вам рассказал (Слушать и Слышать, Вера, Видение, Списки...), вы могли столкнуться впервые. Если что-то из перечисленного

для вас в новинку, я вас прошу, не перегружайте себя работой, начинайте постепенно, в щадящем режиме.

Начав работать над Внутренней Игрой, вы обнаружите интеллектуальные, эмоциональные и духовные мускулы, которые вы редко или вообще никогда не задействовали. И так же, как новичок в спортзале (или просто пришедший после длительного

перерыва), не перенапрягайтесь, наращивайте рабочий вес постепенно

Если вы когда-либо ходили в тренажерный зал, вы знаете, о чем я говорю. Никто сразу не жмет от груди 150 килограммов. Сначала нужно приобрести необходимую форму. Вы поднимаете небольшие веса, но делаете много подходов и повторений. А когда мышцы начинают болеть, вы прекращаете занятия. Травма или даже элементарное растяжение может надолго вывести вас из строя. Так что, если вы перестараетесь на тренировке, на следующий день вы не сможете не то, что по лестнице подняться, с постели не встанете.

Так что - не издевайтесь над собой. Не спешите, наращивайте свою силу постепенно. Ваше тело знает, какие упражнения ему необходимы. Так же и ваше сердце, ум и дух знают, как сделать вас мастером Внутренней Игры.

Материал обработан Натальей Ольсен <http://olsennatalia.com>