

Якшин Алексей Павлович

ДОСТИЖЕНИЕ ЖЕЛАЕМОГО

5 простых шагов к Вашей ЦЕЛИ



Версия 3.0

www.HomoGenius.ru

ВНИМАНИЕ!

Это – БЕСПЛАТНАЯ электронная книга.

Ее запрещается продавать или включать в какие-либо коммерческие предложения. Эту книгу можно распространять ТОЛЬКО в свободном доступе!

Вы можете пересылать ее и раздавать, кому захотите. Более того – все Ваши друзья, знакомые, Ваши посетители и подписчики будут Вам очень признательны, если Вы поделитесь с ними этой книгой.

Окажите им большую услугу – перешлите им эту книгу! Они будут Вам очень благодарны!

Соглашение об использовании информации:

Представленная в настоящей книге информация отражает точку зрения ее автора, которая может отличаться от мнения читателя. Автор оставляет за собой право изменять свою точку зрения под влиянием новых и вновь открывающихся обстоятельств, а также результатов исследований и т.п.

Данная книга предоставлена исключительно в информационных целях и для личного ознакомления читателя. Автор и не несет ответственности за возможные негативные последствия, которые могут наступить в случае применения содержащейся в данной книге информации. Риск таких последствий читатель целиком и полностью принимает на себя. Никаких претензий относительно содержания данной книги и результатов использования настоящей информации автор не принимает.

Все права защищены © 2009-2011 Якшин Алексей Павлович.

Содержание:

Введение.....	3
Шаг 1. Прояснение цели.....	5
Шаг 2. Описание цели.....	14
Шаг 3. Проверка и коррекция цели.....	24
Шаг 4. Запуск цели.....	33
Шаг 5. Процесс достижения.....	39
Что дальше?.....	43

Введение

Как вы думаете, почему люди не получают того, что хотят? Сколько раз прекрасные яркие идеи приходили Вам в голову, но не воплощались в действительность? Сколько раз Вы мечтали, и Ваши мечты так и оставались просто мечтами? В чем причина?

Дело в том, что желаний, самых различных, может быть очень и очень много. И для того, чтобы что-то получить, нужно сфокусироваться на чем-то конкретном, то есть выделить одно среди других своих желаний и принять решение этого достичь. И тогда ЖЕЛАНИЕ превращается в ЦЕЛЬ.

Другими словами, цель – это конкретное и ясно сформулированное желание, плюс твердое решение этого достичь.

Вот только вопрос, КАК?

Как известно, всю нашу психику можно условно разделить на две части: СОЗНАНИЕ и ПОДСОЗНАНИЕ. Сознание занимается выбором направления действий. Подсознание же отвечает за их реализацию.

Подсознание – это те функции нашей нервной системы, работу которых мы напрямую не осознаем.

К примеру, подсознание управляет работой внутренних органов и систем вашего организма. Кроме того, когда вы что-то осваиваете, то это умение оседает в подсознании в виде навыка. И тогда вам не нужно СОЗНАТЕЛЬНО задумываться о том, как вы, к примеру, ходите, пишете, ездите на велосипеде и т.п.

Непосредственным управлением действий, заложенных в соответствующем навыке, занимается подсознание. Вы же только выбираете направление, куда идти, или думаете, о чем писать. Но КАК именно все это делается, вы уже не задумываетесь. Таким образом, подсознание берет на себя контроль над большинством рутинных задач и разгружает тем самым работу сознания.

Когда вы ставите перед собой цель – это, конечно же, СОЗНАТЕЛЬНОЕ решение. Но достижением этой цели в любом случае будет заниматься ПОДСОЗНАНИЕ. Ведь оно как раз и отвечает за непосредственную реализацию ваших действий. Более того, посредством эмоций, оно при этом еще и будет вас подталкивать на определенные действия, либо же, наоборот, тормозить. Не забывайте, подсознанию подконтролен весь ваш организм!

Поэтому, кроме сознательного решения добиваться определенной цели, крайне важно еще и договориться об этом со своим подсознанием. Ведь от него, в конечном счете, зависит, достигнете вы своей цели или нет, и если достигнете, то насколько это будет для вас легко и приятно.

Итак, наша задача – научиться договариваться со своим собственным подсознанием и стимулировать его на достижение желаемого. Именно этому и посвящена данная книга. Прочитав ее, вы научитесь использовать для достижения своих целей скрытые ресурсы своего подсознания.

А теперь, подумайте, чего вы хотите? Каково ваше желание?

Есть? Ну, тогда в путь!

Переходите к первому шагу и сделайте это прямо сейчас. Пожалуйста, не откладывайте начало своей работы над целью!

**Помните, чем больше Вы сейчас будете
раздумывать и откладывать начало своей
работы над целью, тем позже Вы получите
ЖЕЛАЕМОЕ!**

Шаг 1. Прояснение цели

Итак, вы уже решили, чего бы вы хотели?

Возможно, новый дом или квартиру, автомобиль, сбросить лишний вес или наладить с кем-то взаимоотношения... Что-то другое?

Очень важно, еще на первом шаге ПРОЯСНИТЬ для себя свою цель. Иначе как же подсознание будет знать, чего именно достигать, куда направлять ваши действия?

Согласитесь, никто в стрелковом тире не палит беспорядочно вокруг себя в надежде попасть, таким образом, в мишень. Хороший стрелок всегда прицеливается! Он направляет свое оружие точно в цель – в центр мишени.

Точно также и для достижения своего желания нужно на нем сфокусироваться и точно определить, что именно вы хотите получить и в какой форме.

Для этого, свою цель лучше всего записывать на бумаге. Знаете, почему?

Известный американский писатель и бизнес-консультант Брайан Трейси неоднократно проводил очень интересный эксперимент. Он много ездил по различным городам США и всего мира и в каждом городе просил посетителей своих семинаров записать 10 своих самых главных целей на отдельный лист бумаги. Затем этот лист нужно было убрать в стол и не вспоминать о нем в течение года.

Через год он возвращался в эти города и просил тех же людей достать свои списки и перечитать их. Все обнаруживали, что минимум 7-8 из 10 записанных целей были достигнуты в течение года.

Неплохо, не прав да ли? Вот, что получается, если всего лишь записать свою цель на бумаге. Но, почему это работает?

Почему цели нужно записывать на бумаге?

Как мы с вами уже выяснили, непосредственной реализацией ваших желаний занимается подсознание. Но в голове каждого человека в течении минуты пролетают сотни различных мыслей. Так над какой же из них нужно работать? Заниматься всерьез каждым, спонтанно возникающим желанием совершенно немыслимо. Именно поэтому вы и не получаете желаемого, пока как минимум не сфокусируетесь на чем-то конкретном. Тогда подсознание, по крайней мере, имеет хоть какую-то отправную точку для дальнейшей работы.

Когда же вы записываете свою цель на бумаге, то вы, таким образом, производите жесткую фиксацию своей мысли. И это фокусировка очень высокой степени! Помните старую поговорку: «Что написано пером, того не вырубить и топором»?

«Материализовав» желание на бумаге, вы как бы показываете подсознанию, чего вы на самом деле хотите. И тогда подсознание начинает над этим подспудно работать. Возможно, вы даже не будете замечать этой скрытой деятельности, но как показывает опыт, с большой долей вероятности та цель, которую вы записали, будет рано или поздно достигнута. Вот только вопрос, когда именно?

Срок достижения цели

Вопрос о сроке достижения цели - далеко не праздный. От того, сколько времени отводится на реализацию вашего желания, зависит очень многое.

Во-первых, если срок будет затянут, то есть вероятность, что через некоторое время эта цель окажется для вас уже неактуальной. Жизнь не стоит на месте, все вокруг непрерывно меняется, в том числе и мы сами. Могут поменяться наши предпочтения, да и амбиции тоже могут возрасти, либо же, наоборот, поубавиться.

Кроме того, во-вторых, от поставленного срока очень сильно зависит уровень сложности цели и, соответственно, усилия, которые потребуются приложить для ее достижения. Согласитесь, заработать лишнюю тысячу долларов за месяц или же за 10 лет – это, как говорится, две большие разницы. В первом случае, для очень многих эта цель будет весьма амбициозной и потребует особых усилий, чтобы ее достигнуть. Во втором же случае, даже небогатым людям достаточно всего лишь откладывать каждый месяц небольшую сумму, чтобы через 10 лет получить желаемое.

И наконец, в-третьих, если вообще не зафиксировать конечный срок, то можно добиваться своей цели вечно. Подсознание так и спустит все это на тормозах: «Извини, дорогой, но раз это не срочно, то я лучше займусь другими делами...». Ведь никто не хочет работать без особого стимула, в том числе и наше подсознание.

Итак, срок – не просто важное условие работы с целью, это обязательное условие! Без указания конечного срока Ваша энергия просто не будет сконцентрирована в достаточной для работы над целью степени.

Однако выбирая конечную дату, следует исходить из своих текущих возможностей и способностей. Вы должны быть уверены, что сможете достигнуть результата к заданной дате.

Задавать конечный срок достижения цели лучше в виде точной даты. Обтекаемые формулировки, вроде «Сбросить вес к пляжному сезону», работают плохо. Во-первых, непонятно, когда же точно начинается «пляжный сезон»? А во-вторых, к пляжному сезону, какого года? Так что, повторяю, лучше указать точную дату, например: «К 15 июня 2010 года...»

В связи с этим запомните одно из главных правил: **«Больше конкретики!»**

Чем детальнее вы формулируете цель, тем ЛЕГЧЕ подсознанию выстроить план реализации цели. Казалось бы, наоборот, чем меньше требований к результату, тем больше возможностей. Однако, не спешите с выводами! Мы с вами об этом поговорим подробнее на следующем шаге, а пока просто запомните, что **все формулировки должны быть по возможности ясными и точными.**

На первом же шаге нам нужно всего лишь прояснить нашу цель. К настоящему времени мы уже с вами выяснили, что цель нужно формулировать на бумаге и с указанием точного срока. Но это еще не все...

Формулируйте цель в настоящем времени

Цель следует формулировать в настоящем времени, как будто вы уже ее достигли. Знаете, почему?

Одной из малоизвестных задач нашего подсознания является поддержание в актуальном и, по возможности, неизменном состоянии представлений об окружающей действительности. Таким образом, подсознание формирует и поддерживает внутри себя некую виртуальную картину мира. И этот внутренний виртуальный мир должен адекватно отражать окружающую действительность. Если же в реальном мире происходят некие изменения, то это приводит и к коррекции внутреннего, виртуального мира, находящегося в нашем подсознании.

А теперь внимание! Об этом мало кто знает, но возможен также и обратный процесс. Если внести изменения в свои представления об окружающей действительности и определенным образом их ЗАФИКСИРОВАТЬ, то для подсознания не останется другого выхода, как только привести внешний мир в соответствие своему внутреннему миру.

Посмотрите, как действует скульптор. Сначала он формирует точный образ задуманной статуи в своей голове, а только затем берет гранитную глыбу и отсекает у нее все лишнее.

Кто направляет его действия? Подсознание!

Удивлены? Однако настоящий художник сконцентрирован на том, ЧТО он хочет выразить, а не на том, КАК это сделать. Его сознание формирует образ результата, а руки мастера направляет подсознание. Таким образом, элементы внешней реальности (глыба гранита) приводятся в соответствие с внутренним образом (замысел скульптора).

Итак, стоит запомнить, что формулировать цель нужно в настоящем времени. Например: «К 15 июня 2010 года мой вес СОСТАВЛЯЕТ» или «К 1 января 2011 года у меня ЕСТЬ новый автомобиль...».

Формулируйте цели в позитиве

Иногда люди формулируют свои цели от противного. Вместо того чтобы указать, что они ХОТЯТ, они указывают, чего они НЕ ХОТЯТ. Например: «Не болеть» или «Не конфликтовать с...». Так вот, так формулировать свою цель нельзя! Как вы думаете, почему?

Очень часто на этот вопрос отвечают, что подсознание не понимает частицу «не». Отчасти это верно, но дело не только в этом.

В действительности, подсознание лучше всего понимает язык образов и ощущений. Слова оно тоже понимает, но, в этом случае, производится дополнительная операция перевода слов в образы. Какой образ возникает, когда вы говорите «не болеть»? Конечно сначала, и это нам совсем ни к чему, возникает образ больного человека. А как влияет на этот, уже возникший образ, частица «не»? У всех по-разному. У кого-то в воображении образ больного человека перечеркивается или замазывается чем-нибудь. В лучшем случае этот образ медленно рассеивается, но чаще всего с ним ничего и не происходит. Так что же вы программируете на самом деле, когда говорите «не болеть»? Выходит, что как раз вы и фиксируете в подсознании образ больного человека. А это совсем не то, что мы хотели бы получить, не правда ли?

Но есть и еще одно объяснение. Рассмотрим такую формулировку: «Новая машина, но только **не** красного цвета...» Так, какая же машина вам все-таки нужна? Этого подсознание понять не может и впадает в ступор. Ему требуется дополнительная информация для того, чтобы точно знать, какого же результата следует добиваться. Тоже самое и с формулировкой «не болеть». Что значит «не болеть»? Это, по-видимому, значит, чтобы не было насморка, не болело горло, сердце не пошаливало, да и желудок работал хорошо, а кишечник вел себя пристойно... И так далее и так далее... Чувствуете, как разрастается цель? Просто и не знаешь, за что браться. Как тут не вспомнить наше правило: «Больше конкретики!»

Итак, запомните, что цели нужно формулировать в позитиве.

Достижение цели должно в целом зависеть от Вас

И еще одно важное требование. Достижение цели должно, в конечном итоге, В ЦЕЛОМ зависеть от вас, а не исключительно от кого-то другого. Если цель никак не зависит от Вас, то и достигнуть ее вы не сможете.

К примеру, вы футбольный болельщик и хотите, чтобы ваша любимая команда завоевала победу. Как вы можете этого добиться? А никак! У вас просто нет возможности повлиять на игру футболистов. Вам остается только сидеть на

трибуне и выкрикивать подбадривающие лозунги или поругивать футболистов в случае ошибок.

Другое дело, если вы тренер этой команды. Тогда, конечно, у вас есть возможность так построить свою работу, чтобы привести своих подопечных к победе.

Но не пугайтесь, данное правило не означает, что все придется делать самому. Ведь директор промышленного предприятия не стоит сам у станка и не занимается упаковкой готовой продукции. Для этого есть другие люди, которые находятся у него в подчинении.

Главное, чтобы достижение цели не зависело исключительно от прихоти другого человека или от какого-то случайного фактора. Поэтому не ставьте себе цель выиграть в лотерею. Еще раз повторяю, достижение цели должно в целом зависеть от вас и ваших действий.

Как вы узнаете, что достигли цели?

Обратите, пожалуйста, особое внимание на этот очень важный вопрос. Ответ на него должен быть заложен в формулировке вашей цели. А чтобы было легче ответить на этот вопрос, постарайтесь сделать свою цель **ИЗМЕРИМОЙ**.

Например, не просто «сбросить вес», а сколько точно нужно сбросить килограммов. А еще лучше указать целевой вес, например: «К 15 июня 2010 года мой вес составляет менее 59 килограммов».

Другой пример. Вместо «заработать много денег» укажите точную сумму, иначе вы рискуете надолго завязнуть в этой цели. Вот хорошая формулировка: «К 1 января 2010 года я имею ежемесячный чистый доход более 100 000 рублей».

Заметьте еще, что обе приведенные выше формулировки являются открытыми, то есть не фиксируют полностью конечный результат, а оставляют возможность для его улучшения. Это значит, например, что вы позволяете событиям развиваться таким образом, что к указанной дате будете иметь доход даже значительно больший, чем запланированные 100 000 рублей.

Так что, всегда оставляйте возможность для улучшения результата.

Ну вот, основные требования к формулировке цели перечислены и теперь можно, наконец, записать свою цель на бумаге. Пожалуйста, не спешите. Прежде, чем писать, хорошенько продумайте, что именно вы хотите получить в конечном итоге. Но и не откладывайте этот шаг на завтра. Если вас полученная формулировка не удовлетворит, ничего страшного. Просто перечеркните ее и напишите ниже новую. Правьте и переписывайте формулировку цели до тех пор,

пока она не станет вас в целом удовлетворять. Сейчас главное – ПРОЯСНИТЬ свою цель для самого себя, а дорабатывать ее для загрузки в подсознание мы будем на следующем шаге.

А зачем Вам это нужно?

Когда предварительная формулировка цели у вас уже будет готова, можно будет провести ее анализ. Для чего?

До того, как перейти к дальнейшей работе с целью, нужно удостовериться, что она вам действительно нужна и, главное, для чего именно она вам нужна. А чтобы это выяснить, нужно задать себе простой вопрос: «Зачем?»

Итак, зачем вам эта цель нужна? Какова главная причина того, что вы готовы ее добиваться?

Постарайтесь дать ответ на поставленный вопрос предельно искренне. Будьте честны сами с собой!

Например, зачем вы хотите сбросить вес? Чтобы просто весить меньше, или чтобы не было одышки при ходьбе, или чтобы стать стройной и привлекательной?

А норковая шуба Вам зачем нужна? Только для того, чтобы не мерзнуть зимой? Или, чтобы выглядеть привлекательно? Или для того, чтобы дорогой вещью лишь подчеркнуть свой статус?

А новенький «Мерседес»? Только для того, чтобы передвигаться из точки «А» в точку «Б»?

На эту тему есть замечательная КВН-овская шутка:

- Зачем Вам нужен телевизор из цельного куска золота? Для того чтобы смотреть?

- Нет, для того, чтобы показывать!

В каждой шутке, как известно, есть доля правды. Вот и ответьте сами на вопрос, а зачем Вам это нужно?

Варианты могут быть самые разные, и они несут не просто ответ на поставленный вопрос. Они открывают истинную, скрытую цель, которая лежит в основе вашего желания. Так вот, с этой целью как раз и надо работать!

Анализ, таким образом, нужен для того, чтобы выявить Вашу настоящую цель. Очень важно с самого начала выбрать правильный конечный пункт своего пути, иначе вы рискуете так и не реализовать своего действительного желания и остаться неудовлетворенным.

Достижение Желаемого

Если вы, например, считаете, что сослуживцы, увидев вас в новеньком «Мерседесе», вдруг сразу станут вас любить и уважать, то вы жестоко заблуждаетесь. Вам нужно не над получением «Мерседеса» работать, а над тем, чтобы выстроить здоровые взаимоотношения со своим окружением, а самое главное – над своей самооценкой и уверенностью в себе.

Если же этот автомобиль Вам нужен, потому что ... он вам, ну честно, просто нравится, а Вы к тому же любите скорость и комфорт, то – нет проблем! Работайте именно над этой целью. Главное не обманывать самого себя!

Итак, до того, как перейти к следующему шагу, еще раз внимательно проанализируйте свою цель, и, если надо, скорректируйте ее формулировку.

Самое основное в этом шаге

А теперь давайте подведем итоги:

1. В конечном счете, достижением цели занимается наше подсознание, поэтому нужно научиться с ним «договариваться».
2. Для того чтобы подсознание знало над чем работать, цель нужно сделать предельно ясной и понятной.

Правила формулировки цели:

1. Цель формулируется в **НАСТОЯЩЕМ** времени.
2. В качестве конечного срока указывается **ТОЧНАЯ** дата достижения цели.
3. Цель должна быть **ПОЗИТИВНОЙ** (то, что Вы хотите, а не то, что Вы не хотите) и сформулирована без частицы «не».
4. Достижение цели должно в целом зависеть от Вас.
5. Цель должна быть **ИЗМЕРИМОЙ**. Тогда Вы сможете определить момент ее достижения.
6. Формулировку цели следует делать **ОТКРЫТОЙ**, чтобы оставить возможность для достижения более значительного результата.
7. Полезно задать себе вопрос: «Зачем мне это нужно?» Это позволит выявить истинную цель, лежащую в основе вашего желания. Именно с этой целью и нужно в дальнейшем работать.

Что дальше?

Сформулировав цель, мы **ПРОЯСНИЛИ** для себя, чего же мы на самом деле хотим и действительно ли это нам нужно.

Однако недостаточно только сформулировать цель. Нужно еще и **ПЕРЕВЕСТИ** ее на язык, понятный подсознанию. Только так можно заручиться его поддержкой и направить на достижение требуемого результата.

О том же, как этого добиться мы и поговорим на следующем шаге.

Шаг 2. Описание цели

После того, как мы окончательно выбрали и прояснили для себя свою цель, можно переходить к дальнейшим действиям.

Как мы уже рассказывали ранее, достижение цели всецело зависит от подсознания. Но для того, чтобы подсознание знало, чего именно нужно достигать, ему нужно это показать.

Во-первых, мы должны детально ОПИСАТЬ свою цель, так, чтобы не возникало ни малейших сомнений, что же мы хотим получить.

А во-вторых, мы это описание должны сделать понятным для подсознания, то есть ПЕРЕВЕСТИ на язык образов и ощущений, который оно понимает лучше всего.

Давайте начнем с первого пункта. Помните, в первом уроке мы говорили об одном из основных правил подготовки цели:

Больше конкретики!

Так вот, чем ДЕТАЛЬНЕЕ вы проясните цель, тем ЛЕГЧЕ будет подсознанию выстроить план ее реализации. Казалось бы, наоборот, чем меньше требований к результату, тем больше возможностей. Однако, не спешите с выводами! Давайте выясним, почему конкретизация цели упрощает ее достижение.

Предположим, вы хотите новый автомобиль, но не указали ни марки, ни модели, ни цвета, ни каких других данных. Исходя из этих условий и ваших реальных возможностей, подсознание начинает прорабатывать имеющиеся варианты достижения цели. Таких вариантов может быть сотня, а то и не одна: от белых «Жигулей», до черного «Мерседеса». Так какой же из этих вариантов выбрать, ведь вы не сформулировали внятно своих предпочтений?

Подсознание, само по себе, не может сделать выбор, это функция сознания. Хорошо, если эта цель не будет сразу же отброшена. Но, скорее всего, подсознание, как ваш самый преданный слуга, начнет работать над ВСЕМИ имеющимися вариантами одновременно. Просто это будет очень медленно. Представляете, сколько может потребоваться времени на параллельную работу над несколькими сотнями отдельных целей, на которые рассыпалось ваше изначальное желание, если и достижение только одной такой цели может занимать до полугода и более?

Конечно, лучше сформулировать цель как можно точнее, чтобы не тратить свои ресурсы зря и не перегружать подсознание лишней работой. А посему, БОЛЬШЕ КОНКРЕТИКИ!

Возьмите отдельный лист бумаги. В самом верху запишите начальную формулировку цели, а ниже перечислите, как можно подробнее, ваши требования к конечному результату.

Например, если вы хотите иметь новую шубу, то укажите, из какого она должна быть материала. Норка? Песец? Короткая или длинная? А цвет какой? А отделка? А какая будет подкладка? И так далее и тому подобное...

Если вы хотите новый автомобиль, то какой марки? А модель? А что за двигатель? Трансмиссия: механика или автомат? Цвет кузова? А салон: кожа или велюр, - и какого цвета? И так далее...

Надеюсь понятно? Думаю, что вы проведете немало приятных минут за этим занятием. Вот и хорошо. Не забывайте, чем точнее вы опишите свою цель, тем легче будет ее достигнуть!

Что делать, если вы не можете детально описать свою цель?

Если это действительно Ваша цель, то вы должны знать о ней буквально все! Пройдитесь по магазинам, посетите специализированные выставки, полистайте журналы, наконец, воспользуйтесь ресурсами Интернет.

Хотите дорогую шубу, но не можете ее детально описать? Сходите в бутик и примерьте! Ну и что из того, что у Вас пока нет на это денег? Скажите, что выбираете... Какая шуба вам особенно понравится, о той и пишите.

Проблемы с описанием нового автомобиля? Отправляйтесь в ближайший автосалон и запишитесь на тест-драйв. Если не понравится, идите в следующий салон, а потом в еще один, и так далее, пока не окажитесь за рулем своей мечты. А потом – бегом домой, и писать, писать, писать....

Сцена достижения результата

А теперь все, что мы написали, нужно сделать понятным нашему подсознанию.

Как мы уже говорили, подсознание понимает лучше всего язык **ОБРАЗОВ И ОЩУЩЕНИЙ**. Поэтому, именно на этот язык и надо перевести все то, что мы написали о своей цели. Каждому требованию следует сопоставить соответствующий ему образ или ощущение. Тогда подсознанию будет понятно, что именно мы хотим получить.

Кроме того, все образы, связанные с описанием результата, нужно соединить в **ЕДИНУЮ ЦЕЛЬНУЮ КОНСТРУКЦИЮ**, которая и будет представлять собой исчерпывающее описание цели на языке образов и ощущений. И эту картину мы будем условно называть **СЦЕНОЙ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА**. Только такой, **ЦЕЛЬНЫЙ** образ результата будет полностью понятен подсознанию.

Как же создается сцена достижения результата?

Да очень просто! Мы представляем себе, что уже достигли своей цели и наслаждаемся ее результатом. Придумав и описав такую сцену, мы также во всех подробностях включим в нее и детальное представление о конечном результате.

Только не забывайте, в этой сцене вы **УЖЕ ДОСТИГЛИ** своей цели, поэтому описывать ее нужно в **НАСТОЯЩЕМ** времени. При этом нужно постараться, как можно детальнее описать получаемый результат. Здесь нам как раз и пригодится подготовленный заранее список требований к цели. Он нужен для того, чтобы не забыть и не упустить ничего важного.

Давайте посмотрим примеры такого описания. Вот первый пример с получением новой шубы:

Я нахожусь у себя дома. За окном ветер еще играет осенней листвой, но уже совсем скоро должен выпасть первый снег. Приближается зима.

*А я у себя дома нетерпеливо достаю из огромного свертка **МОЮ** новую шубу. Медленно провожу по ней своей рукой и, чувствую, как черный, с фиолетовым отливом мех мягко струится между моими пальцами. Я медленно одеваю ее на себя, застегиваю пряжки и подхожу к зеркалу. Это длинная норковая шуба цвета «черный бриллиант», и она доходит мне почти до пят*

Как удивительно хорошо я в ней выгляжу! Такое ощущение, что она всегда была моей. Прислоняюсь щекой к мягкому воротнику и чувствую тонкий приятный запах меха ...

И тут я осознаю, ведь это я поставила перед собой такую цель, и я ее достигла! И достигла способом, действительно, наиболее приятным для меня и всех, кто к этому имел отношение. Ура!

На самом деле, совсем не обязательно настолько литературно описывать сцену достижения результата. Пишите так, как можете, главное чтобы вы могли на основе такого текста перенестись туда **МЫСЛЕННО**.

Вот еще один пример хорошего описания:

Весна. На деревьях только что распустились листья.

Я нахожусь на площадке перед домом и обхожу вокруг своей новой машины. Это серебристый «Мерседес» Е-класса. Открываю капот и вижу мощный 3,5-литровый двигатель.

Сажусь за руль и утопаю в мягком кожаном кресле. Включаю зажигание, и вспыхивают голубые огоньки панели приборов, оживает экран навигационной системы.

Одно нажатие кнопки, и я растворяюсь в потрясающем по чистоте звуке любимой рок-группы. Поворот ручки климат- системы, и по салону разливается приятная прохлада, а я медленно провожу рукой по светлой кожаной обивке.

Окидываю взгляд, и вижу большой, просторный салон. А центральная панель отделана под натуральное дерево и покрыта рояльным лаком...

Я запускаю двигатель и слышу его приглушенный рокот. Перевожу рычаг автоматической коробки передач в положение «Драйв» и уверенно нажимаю на педаль газа. Стремительный разгон буквально вдавликает меня в кресло. Вот это да, до сотни всего за семь секунд!

Я чувствую, что этот автомобиль является буквально моим продолжением. А ведь это я поставил перед собой такую цель и смог ее достичь! Причем достиг способом, действительно, наиболее приятным для меня и для всех, кто к этому имел отношение. Вот так!

Давайте разберем по порядку, как делается такое описание.

Начинаем с предварительной формулировки своей цели, которую мы с вами уже сделали на ПЕРВОМ ШАГЕ. Берем срок достижения цели и пытаемся перевести его на язык образов.

Как можно мысленно представить себе определенную дату? Постарайтесь увидеть себя в эту дату и подумайте, что вас может окружать. Стоит попробовать использовать природные картины и сезонные отличия. Например, срок «к 15 ноября...» можно описать так: «За окном ветер еще играет осенней листвой, но уже совсем скоро должен выпасть первый снег. Приближается зима...» А срок «15 апреля», таким образом: «Весна. На деревьях только что распустились листья...»

Вообще дату достижения цели нужно выбирать осознанно и, кроме всего прочего, делать это так, чтобы ее можно было перевести на язык образов. Для этого удобно привязываться к каким-нибудь грядущим событиям или праздникам. Ведь вы же можете хотя бы ориентировочно представить, как, к примеру, будете отмечать свой день рождения?

Далее вы непосредственно описываете свою цель и опираетесь при этом не только на ее начальную формулировку, но даже, в большей степени, на список требований к конечному результату. Это тот список, который мы с вами готовили в самом начале этого урока. Просто возьмите и перепишите его в виде связного

текста. Самый простой способ – описать, как вы производите осмотр того, что получили в результате достижения поставленной цели.

Еще один важный момент. Используйте по возможности все каналы восприятия. То есть описывайте не только то, что вы видите, но и то, что вы слышите, какие запахи чувствуете и т.д. Чтобы было понятнее, как это выразить, перечитайте еще раз приведенные выше примеры.

Нематериальные цели

Что делать, если цель не является материальной, то есть ее нельзя «пощупать»? Например, цель - выучить иностранный язык или наладить с кем-то взаимоотношения.

Но и для таких целей тоже можно описать сцену достижения результата.

Предположим, вы хотите выучить французский язык. Помните, что сначала нужно ответить на вопрос, ЗАЧЕМ вам это нужно?

Итак, ЗАЧЕМ Вы хотите выучить французский язык?

Возможно, вы хотели бы научиться читать в оригинале французскую литературу. Вот и опишите сцену, в которой вы, к примеру, только что прочитали на французском «Трех мушкетеров» Александра Дюма или «Детей капитана Гранта» Жюль Верна и все еще держите в руках эту книгу.

Что, если вам нужно сдать экзамен в университете по французскому языку? В этом случае, пишите о том, что вы только что выдержали этот экзамен, и держите в руках зачетку с отличной оценкой.

Может быть, вы на самом деле хотите побывать в Париже и общаться при этом с людьми на французском языке? Вот и опишите, как вы на Елисейских полях ведете неспешную беседу с очаровательной особой противоположного пола.

Надеюсь, теперь стало понятнее?

Вспомните также еще один момент, о котором мы говорили на прошлом уроке. Как вы узнаете, что достигли своей цели? Если Вы сможете ответить на этот вопрос, то не встретите затруднений и при описании сцены достижения результата.

Деньги в качестве цели

Очень популярный вопрос: «Как правильно сформулировать цель для получения определенной суммы денег?»

Как всегда следует начать с вопроса «Зачем?». Действительно, ЗАЧЕМ Вам эта сумма нужна?

Не забывайте, что деньги – это СРЕДСТВО для получения чего-то другого. Не зря их так и называют - «денежные средства».

Так что же на самом деле Вы хотите получить с помощью требуемой суммы денег? Что это за цель? Может быть, именно с этой целью и стоит поработать?

Предположим, вам нужны деньги, чтобы обновить свой гардероб. Вот и ставьте цель обновить гардероб, а не получить нужную для этого сумму денег. Возможно, что-то из вещей вам подарят, а остальное вы легко сможете и сами купить на удачно подвернувшейся распродаже.

ПУТЕЙ ПОЛУЧЕНИЯ ЖЕЛАЕМОГО МОЖЕТ БЫТЬ ВЕЛИКОЕ МНОЖЕСТВО!
И о многих из них вы даже и не подозреваете, так как их трудно вычислить.

Дело в том, что окружающий нас мир непрестанно меняется. Каждый час в нем возникает и исчезает большое количество самых разных возможностей. СОЗНАТЕЛЬНО мы не в состоянии все это отследить. Однако наше ПОДСОЗНАНИЕ обладает громадными ресурсами и может выделить имеющиеся на текущий момент благоприятные возможности и использовать их для более легкого и быстрого достижения цели.

Деньги же - это ОДИН из ВОЗМОЖНЫХ способов получения желаемого. Этот способ для нас самый ПОНЯТНЫЙ, но, чаще всего, не самый простой: обычно нужно хорошо потрудиться, чтобы заработать достаточную для удовлетворения вашего желания сумму денег.

Все вышесказанное не означает, что нельзя ставить цель на деньги. Можно! Такая цель будет работать точно также, как и любая другая. Просто это не самый ЭФФЕКТИВНЫЙ способ получения желаемого.

Напрямую с деньгами стоит работать, когда вы хотите увеличить свой регулярный доход. ЗАЧЕМ вам это может быть нужно? Да много для чего! Будете больше получать – будете лучше питаться, одеваться, отдыхать и т.д. Для всего этого потребовалось бы поставить много различных целей, поэтому проще поставить одну цель на увеличение своего дохода.

В этом случае цель можно сформулировать, например вот так: «К 1 мая 2010 года я имею ежемесячный чистый доход более 100 000 рублей». Тогда, в качестве сцены достижения результата, можно, к примеру, взять ситуацию, где вы держите в руках и изучаете расчетный лист по зарплате с указанной целевой суммой. Если вы предприниматель, то вы можете для подтверждения суммы мысленно представлять у себя в руках отчет из банка или же заполненную декларацию.

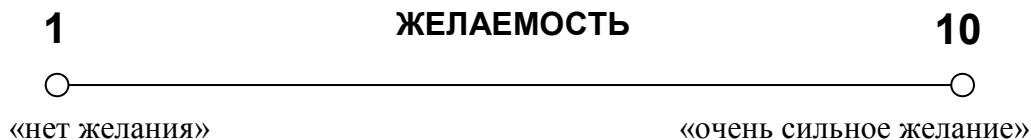
Достижение Желаемого

Проявите свое воображение и определите сами, что может в вашем случае подтверждать реализацию денежной цели? Вот, на основе этого и постройте описание сцены достижения результата.

Оценка цели

После того, как вы подготовите первый вариант описания образа результата, стоит произвести оценку цели. Что под этим подразумевается?

Оценивать цель мы будем по параметру «ЖЕЛАЕМОСТЬ», то есть то, насколько сильно ваше желание получить требуемый результат, то, насколько он для вас привлекателен. Оценка производится по десятибалльной шкале, от 1 - «отсутствие желания», до 10 – «очень сильное желание».



Итак, произведите оценку степени «ЖЕЛАЕМОСТЬ» для вас выбранной цели.

Если степень ЖЕЛАЕМОСТИ цели меньше 10-ти баллов, то Вам следует еще раз просмотреть описание цели и внести в нее коррективы таким образом, чтобы цель была для Вас привлекательна на 100%. Переформулируйте или уберите те моменты, которые вас не совсем устраивают и, если надо, добавьте еще требований к цели. Делайте это до достижения уровня ЖЕЛАЕМОСТИ в 10 баллов. Только в этом случае можно будет с ней работать дальше. Потому что, если цель недостаточно для вас привлекательна, то, скорее всего, подсознание откажется вам помогать в ее достижении. Ведь подсознание – это и есть Вы! Если Вам это на самом деле не очень нужно, то зачем же стараться?

Страховка цели

Вы обратили внимание на последний абзац в вышеприведенных примерах описания целей?

Это, так называемая, страховка цели. Вот ее базовая формулировка: «Пусть цель будет достигнута способом, наилучшим для меня и всех, вовлеченных в это людей». Конечно, в описании сцены достижения результата эта фраза, также, как и остальной текст, должна быть сформулирована в НАСТОЯЩЕМ времени.

Зачем нужна такая страховка?

Дело в том, что подсознание само выявляет возможные способы достижения цели и выбирает из них один - наиболее простой и быстрый. Но это еще не значит, что вам такой способ понравится!

Вот пример, уже ставший классическим. Жена хочет, чтобы муж приносил ей завтрак в постель. Через несколько дней ее подкосила сильная простуда, и она слегла с высокой температурой. Муж вынужден приносить ей завтрак в постель, и получается, что цель достигнута. Вот, только такой завтрак уже почему-то не радует...

Второй пример. Женщина ставит цель за одну неделю сбросить вес на 5 килограммов. На следующий день она попадает в больницу с пищевым отравлением и там ей многократно промывают желудок и кишечник. А в дополнение, через три дня возникает приступ аппендицита и ее оперируют. После всего этого формально цель оказывается достигнутой, да еще и в срок, но какой ценой!

Так вот, жизненно необходимо в явном виде указать подсознанию, что следует выбирать только наиболее приемлемые для вас способы достижения цели. Кроме того, не стоит игнорировать и интересы людей, которые тем или иным способом будут вовлечены в процесс достижения вашей цели. В итоге, страховка цели может быть сформулирована примерно так (не забывайте про требование все формулировать в настоящем времени):

**«Цель достигнута способом, наилучшим для меня и всех,
вовлеченных в это людей».**

Добавить же страховку следует в самый конец описания сцены достижения результата. И обратите внимание, что это мы делаем уже ПОСЛЕ проведения ОЦЕНКИ цели. Дело в том, что страховка накладывает на описание результата мощный позитивный отпечаток и может таким образом исказить объективную оценку цели.

Маленький секрет

В заключение я хочу раскрыть вам один секрет, как можно еще усилить процесс достижения цели. Возможно, вы уже заметили в приведенных ранее примерах, упоминание о том, что данная цель была ВАМИ сначала ПОСТАВЛЕНА, и ВАМИ же затем ДОСТИГНУТА.

Такая формулировка связывает ваши ДЕЙСТВИЯ по постановке цели с конечным РЕЗУЛЬТАТОМ. Когда вы на самом деле получите желаемое, подсознание сопоставит между собой ту методику, о которой мы с вами здесь говорим и которую вы будете использовать для постановки цели, с достижением требуемого

Достижение Желаемого

результата. После реализации двух-трех целей эта связь достаточно укрепитя, и станет возможным достижение цели на АВТОМАТЕ.

Что означает достижение цели на АВТОМАТЕ? Это означает, что со временем вам будет достаточно только четко сформулировать цель и дать мысленно команду на ее достижение. Вся остальная работа будет ПОЛНОСТЬЮ выполняться подсознанием.

Самое главное в этом шаге

1. Для того чтобы подсознание знало, чего именно нужно достигать, следует перевести цель на язык образов и ощущений. Эти образы нужно связать в единую цельную конструкцию в виде **СЦЕНЫ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА**.
2. Больше конкретики! Чем детальнее вы опишите требуемый результат, тем легче подсознанию будет выстроить план его достижения.
3. Вместо постановки целей на получение определенной суммы денег, гораздо **ЭФФЕКТИВНЕЕ** работать напрямую над достижением того, для чего эти деньги потребовались.

Процесс подготовки сцены достижения цели

1. Записываем начальную формулировку цели.
2. Составляем список **ТРЕБОВАНИЙ** к этой цели.
3. Описываем сцену достижения результата в **НАСТОЯЩЕМ** времени, так как будто мы его только что получили:
 - А. Переводим на язык образов и ощущений конечную дату получения цели.
 - Б. Переписываем список требований к цели в виде связного описания результата.
4. Производим **ОЦЕНКУ** цели. Оцениваем по 10-бальной шкале степень **ЖЕЛАЕМОСТИ** цели. Если «**ЖЕЛАЕМОСТЬ**» менее 10 баллов, то следует вернуться на предыдущий шаг и изменить описание цели, сделав ее более привлекательной для вас.
5. Добавляем страховку в настоящем времени: «Цель достигнута способом, наилучшим для меня и всех, вовлеченных в это людей»
6. Добавляем утверждение о том, что **ВЫ** поставили цель, и **ВЫ** ее **ДОСТИГЛИ**.

Что дальше?

После того, как мы в явном виде показали подсознанию, чего мы хотели бы получить, оно готово приступить к достижению требуемого результата.

Однако подсознание способно не только помочь нам в реализации задуманного, но, как оказывается, чаще всего именно оно **ПРЕПЯТСТВУЕТ** достижению наших целей.

О том, с чем это связано, и как можно обойти противодействие подсознания, мы с вами и поговорим на следующем шаге.

Шаг 3. Проверка и коррекция цели

Мы уже неоднократно упоминали об исключительной роли нашего подсознания в достижении целей. Так вот, подсознание может не только помогать нам в реализации задуманного, оно также может и ПРЕПЯТСТВОВАТЬ этому.

Вспомните, сколько раз у вас возникали яркие, интересные идеи, но они так и оставались нереализованными. В чем же дело?

Существует несколько причин того, почему подсознание может тормозить ваши начинания.

Во-первых, это может происходить из-за несоответствия поставленной цели вашему ЛИЧНОМУ ПУТИ, то есть тому, к чему вы имеете внутреннюю склонность, к чему вы подсознательно стремитесь всю свою жизнь. Личный путь – это путь вашей жизненной реализации и информация о нем содержится в вашем подсознании, хотя вы можете даже и не осознавать, в чем же этот путь состоит.

Так вот, ваша цель будет блокироваться подсознанием, если она не соответствует вашему личному пути. Таким образом, подсознание предостерегает вас от траты усилий на то, что для вас на самом деле не важно.

Чаще всего это имеет место быть, когда вы стремитесь к чужой цели, то есть к цели, которую вам кто-то навязал. К примеру, вы приняли решение поступать на юридический факультет из-за того, что это престижно, да и родители настаивают. А на самом деле, ваша душа требует творчества и вам хотелось бы писать картины или, к примеру, сочинять музыку. В такой ситуации подсознание будет, любым доступным ему способом, мешать реализации навязанной вам цели.

Вторая причина, мешающая достижению целей – это ВНУТРЕННИЕ КОНФЛИКТЫ.

Внутренние конфликты часто возникают между новой целью и теми целями, которые уже находятся в процессе достижения. Это похоже на басню Крылова «Лебедь, рак, да щука». Разнонаправленные цели обычно только тормозят друг друга. К примеру, одинокая женщина собирается заняться бизнесом, но при этом хотела бы уделять много времени своим детям. Однако, серьезный бизнес, особенно на начальном этапе, требует полной отдачи сил и времени. Как же найти при этом возможность еще и заниматься с детьми?

Кроме того, ваша цель может конфликтовать и с задачами самого подсознания, имеющими более высокий приоритет, и связанными с функцией выживания и поддержания жизнедеятельности. Хотите прокатиться на американских горках? Даже если одна ваша часть рвется к этому, считая, что можно получить несравненное удовольствие и большую порцию адреналина, другая ваша часть будет вам изнутри нашептывать, что это опасно.

И наконец, **третья** возможная причина противодействия вашим целям состоит в срабатывании **ВНУТРЕННИХ БЛОКОВ**. Что это такое?

К сожалению, не всё в нашей жизни всегда проходит гладко. Бывает так, что опыт, связанный с определенными жизненными ситуациями, оседает внутри подсознания и влияет в будущем на наше поведение в похожих условиях. Часто это влияние носит негативный характер, так как оказывает блокирующее воздействие на наши начинания. К примеру, девушка боится водить автомобиль, потому что в детстве оказалась свидетелем автомобильной аварии.

Как же проявляется противодействие подсознания вашим целям?

Как мы с вами уже ранее выяснили, непосредственно реализацией ваших целей занимается подсознание. Так вот, в самом простом случае, если подсознанию не нравится какая-то цель, то оно просто не будет вам помогать в ее реализации. Возможно, вы еще некоторое время будете думать о своем желании, но со временем вы просто забудете о нем.

В дополнение, вам может стать **ЛЕНЬ** этим заниматься. А вы думали, что такое лень? Это своеобразная реакция вашего подсознания на то, что, по его мнению, не нужно делать или же оно не стоит своих усилий.

Если же вы сознательно будете продолжать фокусироваться на своей цели и станете усилием воли предпринимать в этом направлении какие-то действия, то подсознание может принять и более серьезные меры. Не забывайте, оно управляет всем вашим организмом!

Если вы будете настаивать на своей цели, то могут появиться дискомфортные или даже болевые ощущения в теле. Известен случай, когда бизнесмен должен был отправиться на очень важную встречу, но это было потенциально опасно для его жизни. В результате у него отнялись ноги. Но как только та встреча прошла без него, он опять смог ходить. Как видите, подсознание для противодействия некоторым нашим намерениям может принимать очень и очень серьезные меры.

Кроме негативных ощущений могут возникать и эмоциональные реакции, такие, как чувство страха. Например, некоторые не могут себе позволить отдохнуть в экзотических странах из-за того, что боятся авиаперелетов.

Надо понимать, что подсознание, к сожалению, не может нам напрямую изложить свою точку зрения в виде слов, поэтому оно пытается подспудно влиять на намерения с помощью эмоций или специфических, а иногда и болевых ощущений.

Что же можно сделать для того, чтобы ничто не препятствовало нашим целям?

Сначала нужно выяснить, как подсознание в целом относится к выбранной цели. Когда вы только начинаете задумываться о своем желании, отторжения может

еще не быть. Мало ли, о чем вы можете думать! Реакция может последовать после того, как вы непосредственно приступите к реализации задуманного. Поэтому цель стоит проверить на совместимость с подсознанием еще до того, как вы начнете над ней серьезно работать.

Как же можно заблаговременно выяснить, принимается цель или нет?

Чтобы ответить на этот вопрос, вспомните, пожалуйста, как вы обычно покупаете туфли? Вы приходите в обувной магазин и рассматриваете выставленную на стеллажах обувь. Вот какие-то туфли привлекают ваше внимание, вы берете их в руки и начинаете рассматривать. Похоже, это то, что вам нужно! Ну и что дальше? Вы их сразу же покупаете? Конечно, нет! Вы их сначала ПРИМЕРЯЕТЕ, а купите, только убедившись, что они вам впору.

Вот точно также и с целью. Сначала ее нужно ПРИМЕРИТЬ на себя и убедиться, что она вам подходит, то есть подсознание пропускает эту цель.

Как же можно примерить цель? Да точно также как вы примеряете обувь – нужно «одеть» ее на себя, то есть опробовать на себе результат, к которому вы стремитесь.

Но как же можно пощупать результат, до того как он достигнут? В большинстве случаев это можно сделать только мысленно. Помните, мы с вами в предыдущем уроке составляли описание сцены достижения результата? С помощью такой воображаемой ситуации как раз и можно мысленно «пощупать» и, говоря образным языком, «ПРИМЕРИТЬ» на себя результат, к которому вы стремитесь.

Метод «примерки» цели

Давайте теперь разберем, как на практике производится «примерка» цели.

Мы берем составленное ранее описание сцены достижения результата и начинаем медленно его читать. При этом мысленно погружаемся в описываемую ситуацию и стараемся прочувствовать ее так, как будто это происходит прямо сейчас.

Знайте, что наш мозг не делает различия между реальными и воображаемыми событиями. Поэтому, если вы сможете представить ситуацию с получением желаемого достаточно ярко и отчетливо, то подсознание решит, что вы действительно это получили и, возможно, выскажет об этом свое мнение.

Запомните, однако, что подсознание, как правило, не производит в явном виде одобрение задуманного. Если его все устраивает, то оно и не вмешивается. Блокирующая реакция может последовать только, если в вашей цели подсознанию что-то сильно не понравится.

Таким образом, подсознание ведет себя так, как будто обладает правом «вето», то есть никогда ничего в явном виде не одобряет, но может наложить свой запрет, если его что-то не устроит.

Как это может проявляться?

К сожалению, подсознание не может высказать нам свое мнение напрямую с помощью слов. Оно может использовать только те средства, которые обычно применяются для управления нашим организмом. Давайте подробнее рассмотрим, какие формы может принять реакции отторжения.

Во-первых, чаще всего возникают специфические **ОЩУЩЕНИЯ В ТЕЛЕ**. Например, может возникнуть сонливость, потеря энергии, слабость, дрожь и т.п. Что-то может зачесаться, где-то – кольнуть, может также возникнуть ощущение, что «по душе кошки скребут» или пробегают мурашки по телу. Иногда, но, к счастью, очень редко, возникают болевые ощущения, например жжение в желудке или легкое покалывание в сердце.

Во-вторых, и тоже очень часто, реакция может последовать в виде **ЭМОЦИЙ**. Например, апатия, лень, страх, злость и т.п.

Кроме того, **в-третьих**, подсознание может оказывать некоторое влияние и на наши **МЫСЛИ**. Например, часто возникают сомнения в своих силах или в том, что эта цель нам вообще нужна.

И наконец, **в-четвертых**, может происходить модификация **ОБРАЗА** результата или появление посторонних образов. Например, ваш целевой объект может самопроизвольно менять цвет или форму. Также, может появиться посторонний объект, который будет вносить сильное возмущение в вашу воображаемую картину.

Предсказать, в какой форме может последовать реакция на вашу цель, невозможно. У каждого и для разных целей это бывает по-своему. Обращайте внимание на свое состояние в целом, а также на возникающие эмоции и мысли.

К сожалению, сигналы, поступающие изнутри, значительно слабее, чем сигналы, поступающие через органы чувств из внешнего мира. Из-за этого не всегда просто отследить свою же подсознательную реакцию. Поэтому, прежде чем приступить к проверке цели, стоит ограничить поток информации, поступающий через органы чувств. Я рекомендую найти тихое, спокойное место, где вас никто не потревожит и где не слышны посторонние звуки. Примите удобное положение, так, чтобы вам ничего не мешало. Читая текст с описанием цели, останавливайтесь на каждом образе и прикрывайте глаза, для того, чтобы лучше его себе вообразить, и не отвлекаться на то, что вас окружает.

Когда вы погружаетесь в воображаемую ситуацию, не забывайте отслеживать свое состояние. Особенно обращайте внимание на любые **ИЗМЕНЕНИЯ** в ваших

ощущениях, эмоциях, мыслях и образах. Помните, что подсознание проявляет себя только в том случае, если оно с чем-то несогласно. Поэтому, если происходят какие-либо изменения в вашем состоянии, то это сигнал, что, возможно, что-то не так. Если же возникают дискомфортные ощущения или негативные эмоции, то это однозначно сигнал о несовместимости проверяемого образа с подсознанием.

Что делать, если вы уловили такой сигнал?

Не нужно пугаться. Это еще не означает, что вам придется распрощаться со своим желанием. Мысленно поблагодарите свое подсознание за то, что оно стоит на страже ваших интересов, и постарайтесь использовать полученную информацию с пользой для себя.

Согласитесь, было бы гораздо обиднее затратить свои усилия и только потом убедиться, что вы на самом деле хотели нечто иное. Поэтому, не спешите расстраиваться. Постарайтесь определить, в ответ, на какой образ возник конфликтный сигнал. Затем найдите соответствующую часть в описании цели и подчеркните ее.

Например, вы воображаете сцену со своим новым автомобилем, и у вас возникает уныние и чувство непонятной неудовлетворенности, когда вы визуализируете цвет автомобиля. Вот и подчеркните это место:

Я нахожусь на площадке перед домом и обхожу вокруг своей новой машины. Это серебристый «Мерседес» Е-класса...

Затем продолжайте, визуализировать остальные элементы своей цели и каждый раз подчеркиваете те места, которые вызывают у вас дискомфортные ощущения или необъяснимые изменения в настроении.

Что делать с этим дальше?

Все те места, которые вы подчеркнули, следует переписать таким образом, чтобы при повторной проверке они не вызвали отторжения. В том примере, который мы привели выше, можно попробовать изменить цвет автомобиля на черный, а затем опять провести проверку цели:

*Я нахожусь на площадке перед домом и обхожу вокруг своей новой машины. Это **черный** «Мерседес» Е-класса...*

Проводите коррекцию цели до тех пор, пока она не станет проходить проверку полностью!

Что, если в результате проверки у вас не возникло никаких конфликтных сигналов?

Ну что же, Вас можно поздравить! Это хороший результат, хотя и очень редкий. Обычно очень сложно подготовить идеальное описание цели. Поэтому я рекомендую перестраховаться и провести проверку еще раз. И сделайте это как можно тщательнее.

Нередки ситуации, когда человек СОЗНАТЕЛЬНО не замечает конфликтных сигналов. Например, вы проверяете цель, связанную с повышением денежного дохода и у вас возникает ощущение дискомфорта: на душе, как говорят, начинают кошки скрести. В подобных ситуациях люди думают: «Это что же такое, разве я не хочу денег? Не может этого быть!»

А вот и может! Возможно, вы еще пока не готовы к получению больших сумм. Подсознание видит ситуацию гораздо глубже. Оно может, к примеру, учитывать, что теперь вам придется каждый год подавать декларацию о доходах и платить с этой суммы налоги, а вы на дух не переносите посещение инстанций... Кроме того, большую сумму денег лучше хранить в банке, а у вас и счета своего нет, и это дополнительные хлопоты...

Подумайте, может быть, стоит уменьшить целевую сумму, а после того, как вы ее достигните и научитесь лучше обращаться с деньгами, можно будет поставить и более амбициозную цель.

И, наконец, не забывайте - подсознание может выдать реакцию и в ответ на... слишком заниженные притязания. Поэкспериментируйте сами, попробуйте увеличивать и уменьшать целевую сумму и наблюдайте за своими ощущениями.

Общий тест состояния

После того, как вы откорректируете свою цель и добьетесь полного прохождения проверки цели с помощью метода «примерки», следует провести, так называемый, ОБЩИЙ ТЕСТ СОСТОЯНИЯ. Этот тест проводится для того, чтобы вы оценили в целом свое состояние по отношению к цели. Оценка производится по трем критериям:

1. Позитивный настрой.
2. Энтузиазм и Рвение.
3. Уверенность в достижении цели.

Позитивный настрой сигнализирует о том, что подсознание не оказывает блокирующее воздействие, когда вы задумываетесь о своей цели, как целом. То есть, ваша цель не конфликтует с другими целями и базовыми задачами подсознания и не активирует никакие внутренние блоки.

Энтузиазм – это воодушевление, подъем духа. Если возникает подъем духа, то это означает, что ваша душа откликается на эту цель. Иначе говоря, ваша цель

Достижение Желаемого

находится в соответствии с вашим личным жизненным путем. **Рвение** же говорит о том, что этот подъем духа носит конструктивный характер, то есть вы готовы на активные действия для достижения своей цели.

Уверенность в достижении цели возникает тогда, когда и срок достижения цели и ее сложность соответствуют вашим возможностям. Кроме того, это интегральная характеристика, связывающая все требования к цели воедино. Она показывает, что ваша цель поставлена правильно и **ПОДСОЗНАНИЕ ГОТОВО ПОМОГАТЬ** вам в ее реализации.

Для того, чтобы провести общий тест состояния и убедиться в правильной постановке цели, перечитайте сцену достижения результата еще раз, мысленно переживая ее. А затем оцените свое состояние:

1. Какое у вас настроение? Чувствуете ли вы положительный настрой, когда думаете о своей цели? (Да/Нет)
2. Чувствуете ли вы энтузиазм (подъем духа) и Рвение (готовность и решительность начать достижение цели) по отношению к цели? (Да/Нет)
3. Уверены ли вы, что можете достигнуть поставленной цели в заданный срок? (Да/Нет)

Если все ответы на этот тест – уверенное «ДА», то примите мои поздравления! Вы не только проявили твердость и **ОСОЗНАННО** сформулировали свое желание, но и нашли в себе смелость заглянуть в глубины своего «Я» и заручиться поддержкой могущественного союзника, вашего **ПОДСОЗНАНИЯ**.

Теперь можно переходить к следующему шагу. Осталось совсем немного!

Самое главное в этом шаге

1. Подсознание может не только помогать нам в реализации задуманного, оно также может и ПРЕПЯТСТВОВАТЬ этому.
2. Существует три основных причины того, почему подсознание может тормозить ваши начинания:
 - А. Несоответствие цели нашему *личному жизненному пути*.
 - Б. Внутренние конфликты между разнонаправленными целями, а также с базовыми задачами самого подсознания.
 - В. Внутренние блоки – реакция, связанная с прошлым негативным опытом.
3. Подсознание, к сожалению, не может нам напрямую изложить свою точку зрения в виде слов, поэтому оно пытается подспудно влиять на наши намерения с помощью эмоций или специфических, а иногда и болевых ощущений в теле. Реакция может проявиться на следующих формах:
 - А. Ощущения в теле
 - Б. Эмоции
 - В. Мысли
 - Г. Образы
4. Обойти негативную реакцию подсознания можно с помощью коррекции цели.

Проверка и коррекция цели

1. Медленно перечитываем текст с описанием сцены достижения результата
2. Мысленно погружаемся в описываемую ситуацию и визуализируем последователь образы, связанные с целью
3. Отслеживаем свое состояние и обращаем внимание на любые возникающие дискомфортные ощущения или негативные эмоции и мысли (конфликтные сигналы).
4. Если возникают конфликтные сигналы, определяем, с каким именно элементом цели они связаны, и подчеркиваем соответствующее место в тексте.
5. Переписываем подчеркнутые места в тексте более приемлемым образом и повторяем проверку.

Внимание! Не забывайте после коррекции цели производить ее ОЦЕНКУ. ЖЕЛАЕМОСТЬ цели должна составлять 10 баллов из 10.

Общий тест состояния

1. Позитивный настрой.
2. Энтузиазм и Рвение.
3. Уверенность в достижении цели.

Что дальше?

Итак, мы с вами смогли договориться со своим подсознанием о помощи в достижении нашей цели. Теперь осталось только ЗАГРУЗИТЬ свою цель в подсознание и ЗАПУСТИТЬ ее на выполнение. Это похоже на то, как мы загружаем в компьютер нужную программу и запускаем ее на выполнение.

Кроме того, одновременно с загрузкой своей цели в подсознание, мы проведем своеобразное «нагрузочное» тестирование. Это поможет нам провести окончательную проверку своей цели в ситуации, максимально приближенной к боевой. Если вы пройдете этот шаг, а я уверен, что Вы справитесь, то вашу цель уже ничто не сможет остановить!

Шаг 4. Запуск цели

Итак, мы с вами сначала сформулировали цель и описали сцену ее достижения, так, как будто бы мы ее уже достигли. Затем мы протестировали все составляющие поставленной цели на совместимость со своим подсознанием и удостоверились, что оно готово принять нашу цель и помочь в ее реализации.

Теперь необходимо сделать так, чтобы подсознание приступило к реализации нашей цели. Однако, как мы уже ранее упоминали, у подсознания очень много своих собственных задач. Не забывайте, оно отвечает за функционирование всего нашего потрясающе сложного организма. Для того, чтобы убедить подсознание уделить внимание нашей цели, нужно повысить ее приоритет.

Как этого можно добиться?

На самом деле, реализация желаний – это и есть одна из функций нашего подсознания. Другое дело, что желаний у нас бывает очень и очень много. Так каким же из них подсознанию следует заниматься?

Выбор приоритетного желания производится подсознанием по частотному признаку. То желание, которому мы уделяем наибольшее внимание, и является, по-видимому, наиболее предпочтительным для нас. Понятно, что двух-трех мыслей о своей цели еще не достаточно для запуска процесса ее достижения. Мало ли, к чему мы периодически мысленно возвращаемся! Так вот, количество обращений к цели должно преодолеть некое значение, устанавливаемое подсознанием для отсеивания малозначимых желаний. Только в этом случае подсознание сможет убедиться, что наш интерес к определенной цели не случаен, и можно приступить к ее реализации.

Итак, для того чтобы запустить процесс достижения цели, нужно произвести процесс ее **МНОГОКРАТНОЙ ЗАГРУЗКИ**.

Как можно загрузить свою цель в подсознание? Очень просто! Нужно рассказать о выбранной цели на понятном ему языке, то есть, с помощью образов и ощущений. В конечном счете, именно для этого мы и создавали описание сцены достижения результата. Теперь мы можем мысленно погрузиться в описываемую ситуацию и, тем самым, показать подсознанию с помощью образов и ощущений, что мы на самом деле хотим получить. Все, подсознание знает о нашем желании, то есть мы произвели **ЗАГРУЗКУ** цели. Теперь этот процесс нужно повторить **МНОГОКРАТНО**, чтобы убедить свое внутреннее «я» в исключительной серьезности своих притязаний.

Вот только возникает вопрос, как много раз это нужно сделать? Для каждого человека по-разному, но, в среднем, может потребоваться до тысячи повторений, чтобы добиться требуемого эффекта.

Конечно, это слишком много, мы не можем тратить дни напролет, только для постановки одной цели. Однако, количество повторений можно значительно уменьшить, если одновременно с визуализацией переписывать свою цель на бумаге.

Как мы уже рассказывали ранее, запись цели на бумаге уже сама по себе привлекает особое внимание подсознания. Это очень сильная фокусировка своих мыслей. Таким образом, переписывание цели на бумаге способно очень сильно сократить процесс ее многократной загрузки. И обычно, в таком случае, бывает достаточно 100 повторений.

Конечно, переписать цель на бумаге 100 раз - тоже непростая задача. Однако считайте это своеобразным испытанием. Насколько поставленная цель является желанной для вас?

Если у вас хватит сил на то, чтобы переписать полное описание своей цели 100 раз, то у вас хватит сил и для того, чтобы ее достичь!

Кстати, мы не случайно заговорили об испытании. Переписывание цели – это еще одна ее проверка, причем самая жесткая. Если на предыдущем шаге при тестировании своей цели вы не обратили внимание на какие-то подсознательные сигналы, то при ее многократном переписывании они обязательно всплывут.

Давайте теперь рассмотрим подробно весь процесс переписывания цели. Собственно, ничего сложного для понимания здесь нет.

Вы берете описание сцены достижения результата и заново переписываете его на бумаге. Одновременно с этим вы производите визуализацию своей цели в точном соответствии с переписываемым текстом. То есть, вы мысленно погружаетесь в описываемую ситуацию.

Весь этот процесс повторяется 100 раз. Заранее решите, за сколько дней вы сможете выполнить этот процесс. Оптимально - 2-3 дня, желательно не больше. К примеру, вы решили, что сделаете перезапись цели в течение двух дней. В этом случае, каждый день вам нужно переписать цель по 50 раз.

Для того, чтобы не сбиться со счета, лучше делать отметки о количестве повторений на отдельном листе бумаги. Вы можете проставлять палочки, галочки или пользоваться цифрами. Делайте так, как вам нравится.

А теперь внимание! После некоторого количества повторений у вас может появиться желание бросить этот процесс. Вам будет казаться, что вы занимаетесь глупостью, и на самом деле тупое переписывание цели не способно помочь в ее достижении. Желание встать и все бросить будет возрастать.

Не дайте себя остановить!

Помните, что это всего лишь проверка серьезности ваших намерений со стороны подсознания, и не более того. Продолжайте переписать описание своей цели, несмотря ни на что.

Если это ощущение сохранится в течение нескольких циклов перезаписи подряд, то постарайтесь определить, на каком месте в описании цели оно усиливается. Подчеркните соответствующие слова. В этом случае, мы уже, скорее всего, имеем дело не с испытанием, а с внутренним блоком. И то место в тексте, которое мы с вами подчеркнули, следует изменить.

Далее вы ПРОДОЛЖАЕТЕ переписывать сцену достижения цели, но уже ее скорректированный вариант.

Кроме нежелания продолжать весь процесс могут проявиться и другие сигналы, свидетельствующие о подсознательных конфликтах или срабатывании внутренних блоков. Это могут быть как дискомфортные ощущения в теле, так негативные эмоции и мысли. Как с этими преградами поступать, вы уже знаете по предыдущему уроку. Подчеркиваете те места в тексте, на которых активируются подсознательные сигналы, и переписываете текст так, чтобы он стал более приемлемым для вас. И опять продолжаете переписывать скорректированное описание цели.

Обратите внимание, что отсчет количества переписываний НЕ ОБНУЛЯЕТСЯ после каждой коррекции цели. Достаточно, чтобы вы переписали сцену достижения результата, в том числе и в скорректированном виде, ВСЕГО 100 раз за выбранное количество дней.

Кроме подсознательных преград при переписывании цели вас могут посещать и ОЗАРЕНИЯ. Это очень хорошо! Если вам вдруг кажется, что цель стоит скорректировать, чтобы она стала более привлекательной или амбициозной, то незамедлительно сделайте это, и продолжайте процесс переписывания описания сцены дальше.

Вот собственно и все, что мы должны были сделать на этом шаге.

ЕСЛИ ВЫ СМОГЛИ ПЕРЕПИСАТЬ ОПИСАНИЕ СВОЕЙ ЦЕЛИ 100, ТО МОЖЕТЕ БЫТЬ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЭТА ЦЕЛЬ ПОШЛА НА ВЫПОЛНЕНИЕ.

О методике загрузки цели в подсознании

Для тех, кому не нравится многократно переписывать свою цель, хочу сообщить, что этот метод **ОЧЕНЬ ЭФФЕКТИВНЫЙ**, так как основывается на естественных механизмах работы мозга. Возможно, он не очень приятный, но он очень **ДЕЙСТВЕННЫЙ**. Его использование было продиктовано задачей предложить

Достижение Желаемого

Вам относительно ПРОСТУЮ, но, несмотря на это, РАБОТАЮЩУЮ технологию достижения персональных целей. И как показывает опыт, эта технология работает превосходно!

Самое главное в этом шаге

1. Расстановку приоритетов среди ваших желаний подсознание производит по частотному признаку. То желание, которому мы уделяем наибольшее и достаточно частое внимание, и будет принято подсознанием для реализации.
2. Для того, чтобы запустить процесс достижения цели, нужно произвести процесс ее МНОГОКРАТНОЙ ЗАГРУЗКИ в подсознание.
3. Загрузка и окончательное тестирование цели производится путем 100-кратного переписывания и визуализации сцены достижения результата. При необходимости производится коррекция текста.

Процесс перезаписи цели

1. Переписываем на бумаге описание сцены достижения результата.
2. Мысленно погружаемся в описываемую ситуацию.
3. Отслеживаем свое состояние и обращаем внимание на любые возникающие дискомфортные ощущения или негативные эмоции и мысли (конфликтные сигналы).
4. Если возникают конфликтные сигналы, определяем, с каким именно элементом цели они связаны и подчеркиваем соответствующее место в тексте.
5. Переписываем подчеркнутые места в тексте более приемлемым образом и продолжаем переписывание текста.
6. После каждого цикла делаем пометку на отдельном листе бумаги.

Вышеописанный процесс повторяем 100 раз. Это нужно сделать не более, чем за заранее выбранное количество дней (желательно не более, чем за 2-3 дня). Не позволяйте своим сомнениям раньше времени прекратить этот процесс!

Не забывайте также после каждой коррекции цели производить ее ОЦЕНКУ. ЖЕЛАЕМОСТЬ цели должна составлять 10 баллов из 10.

Что дальше?

Примите мои поздравления! После того, как Вы переписали свою цель 100 раз, Вы запустили процесс ее достижения. И если мы хотим довести этот процесс до конца, то нам следует контролировать свое состояние по отношению к запущенной цели.

Во-первых, важно сохранять фокусировку подсознания на этой цели. А во-вторых, необходимо следить за тем, чтобы в процессе достижения цели не возникали новые подсознательные преграды.

Наш мир непрестанно меняется, в том числе меняемся и мы сами. Каждый час возникают новые возможности, и исчезают старые. И новые условия могут

Достижение Желаемого

привести к срабатыванию доселе скрытых в глубинах нашего подсознания внутренних блоков и ограничений. За этим нужно следить и вовремя принимать меры. И тогда достижение вашей цели становится лишь вопросом времени, причем времени, которое вы сами установили!

Более подробно о контроле и коррекции процесса достижения поставленной цели, мы и поговорим на следующем шаге.

Шаг 5. Процесс достижения

Итак, на предыдущем шаге мы с вами запустили поставленную цель на выполнение. И сделали это с помощью многократной перезаписи сцены достижения результата. Теперь, если вы смогли проделать необходимую операцию 100 раз, вашу цель ничто не может остановить. Ничто, кроме... Вас самого!

Дело в том, что наш мир непрестанно меняется, в том числе меняемся и мы сами. Каждый час возникают новые возможности, и исчезают старые. И новые условия могут привести к срабатыванию доселе скрытых в глубинах вашего подсознания внутренних блоков и ограничений. За этим нужно следить и вовремя принимать меры. И тогда достижение вашей цели становится лишь вопросом времени, причем времени, которое вы сами установили.

Но прежде всего, мы должны следить за тем, чтобы не сойти с пути к цели. Для этого следует поддерживать фокусировку подсознания на конечном результате.

Делается это очень просто. **Достаточно раз в день перечитывать описание сцены достижения результата и одновременно проигрывать ее в своем воображении.** Таким образом, вы не только показываете подсознанию, что не утратили интереса к своей цели, но и поддерживаете в актуальном состоянии цельный образ результата, к которому подсознание должно вас привести.

Если при очередной визуализации вдруг возникнут подсознательные реакции отторжения, то не пугайтесь. Вы уже имеете представление, как с этим бороться. Проведите еще раз детальную проверку цели методом «примерки» и, если надо, скорректируйте ее описание, а затем повторите визуализацию, но уже для нового описания.

Кроме всего прочего, очень важно каждый день проводить **общее тестирование своего состояния** по отношению к цели. Напоминаю, такое тестирование проводится по трем пунктам:

1. Позитивный настрой.
2. Энтузиазм и Рвение.
3. Уверенность в достижении цели.

Если ваше состояние вполне соответствует всем вышеперечисленным критериям, значит - все нормально - вы находитесь на пути к своей цели. Если же хотя бы одно из этих требований нарушено, следует заново произвести детальную проверку цели методом «примерки» и произвести необходимую коррекцию.

Не забывайте также после каждой коррекции цели производить ее **ОЦЕНКУ**. Если степень **ЖЕЛАЕМОСТИ** этой цели составляет максимальные 10-баллов, то можно продолжать с ней дальнейшую работу. В ином случае, можно попробовать

изменить описание образа достижения результата до выполнения вышеуказанных условий.

Также следует обращать внимание на любые ОЗАРЕНИЯ и интересные идеи, связанные с вашей целью. Если вам вдруг покажется, что цель стоит скорректировать, чтобы она стала более привлекательной для вас, то незамедлительно сделайте это, и проведите визуализацию уже по скорректированному описанию.

Если в результате коррекции или доработок ваша цель претерпела значительные изменения, то следует произвести ее ПЕРЕЗАПУСК, то есть выполнить многократную загрузку цели в подсознание с помощью переписывания сцены достижения результата. Как это делается, мы уже подробно разбирали в предыдущем уроке. Только на этот раз не обязательно переписывать цель 100 раз. В большинстве случаев бывает достаточно сделать 25 циклов перезаписи.

Как определить, сколько циклов перезаписи цели будет достаточно для запуска ее скорректированной версии? Ориентируйтесь по своему состоянию. Закончить можно, если возникло четкое ощущение «ДОСТАТОЧНО» и при этом не возникает отвращения к цели. Для контроля можно провести общее тестирование состояния по трем пунктам: позитивный настрой, энтузиазм и рвение, и уверенность в достижении цели.

Подтверждение достижения цели

Помните, еще на первом шаге я просил вас ответить на вопрос: «Как вы узнаете, что уже достигли своей цели?»

И вот, наконец, наступает момент, когда вы, используя ответ на этот вопрос, определили, что ДОСТИГЛИ своей цели. Что вы чувствуете в этот момент?

Согласитесь, приятно осознавать, что вы достигли своей цели! А ОСОЗНАТЬ это еще и крайне необходимо. Поэтому, поздравьте сами себя с достижением цели и поблагодарите свое подсознание за оказанную помощь.

Почему очень важно СОЗНАТЕЛЬНО ПОДТВЕРДИТЬ достижение своей цели?

Вы будете удивлены, но сплошь и рядом люди реально достигают своих целей, но не замечают этого и пытаются прилагать дополнительные усилия. И вот тут-то и происходит создание одного из тех внутренних блоков, которые впоследствии нам мешают достигать других целей.

Подсознание все замечает! Вы можете сознательно еще сколько угодно вкладывать энергии в вашу цель. Но если подсознание установит, что эта цель достигнута, то оно не будет видеть смысла в поддержке дополнительных усилий.

К примеру, вы поставили себе цель увеличить свой доход до 100 тысяч рублей в месяц. Вы действительно выходите на эту сумму, но различные накладные расходы и налоги съедают часть денег, и на руки вы получаете, скажем, только 90 тысяч. Несмотря на то, что сознательно вы не удовлетворены, подсознание точно знает, что изначальная цель достигнута и прекращает поддерживать дальнейшие усилия.

В таком случае нужно мысленно ПОДТВЕРДИТЬ себе, что данная цель на самом деле достигнута, и перейти к постановке следующей цели. Обращайте на этот момент, пожалуйста, должное внимание и не создавайте сами себе внутренние конфликты. Ведь это же не последняя цель, которую вы хотели бы достичь, не так ли?

Вспомните формулу подтверждения цели, которую вы закладывали в описание сцены достижения результата. Настало время ее произнести:

**«Я поставил эту цель, с помощью методики «Достижение
Желаемого», и я этой цели достиг! Ура!»**

ПОДТВЕРЖДАЙТЕ достижения своей цели и ИСКРЕННО РАДУЙТЕСЬ всякий раз, когда получаете ЖЕЛАЕМОЕ. Через 2-3 раза подсознание запомнит весь процесс, который мы здесь проводили для подготовки и запуска своей цели и переведет его на уровень НАВЫКА. И тогда, станет возможным достижение целей на АВТОМАТЕ. Это значит, что вам достаточно будет только сформулировать свою цель, как мы это делали на первом шаге, и дать мысленную команду на ее достижение. После этого подсознание само проделает всю необходимую работу, но сделает это гораздо быстрее и эффективнее, чем вы бы это делали сознательно.

Примите и мои поздравления!

**Пусть Ваша цель, реализованная с помощью
представленной здесь методики работы с подсознанием,
послужит первым шагом к Вашим будущим, и еще более
серьезным, ДОСТИЖЕНИЯМ!**

Самое главное в этом шаге

1. Наш мир непрестанно меняется. При этом меняемся и мы сами. Каждый час возникают новые возможности, и исчезают старые. И новые условия могут привести к срабатыванию внутренних блоков и ограничений, скрытых до поры в глубинах вашего подсознания. За этим нужно следить и вовремя принимать меры.
2. Во-первых, следует сохранять фокусировку подсознания на запущенной цели. Для этого **КАЖДЫЙ** день нужно перечитывать описание сцены достижения результата, одновременно мысленно проигрывая эту ситуацию в своей голове.
3. Во-вторых, мы должны следить за тем, чтобы в процессе достижения цели не возникали новые подсознательные преграды. Для этого необходимо следить за своим состоянием и отношением к цели. В случае возникновения проблем, следует произвести тестирование и коррекцию цели.

КАЖДОДНЕВНАЯ программа действий по поддержанию процесса достижения целей

1. Перечитываем описание сцены достижения результата.
2. Мысленно погружаемся в описываемую сцену и проигрываем ее в своем воображении.
3. Проводим общее тестирование своего состояния по трем критериям:
 - А. Позитивное состояние
 - Б. Энтузиазм и Рвение
 - В. Уверенность в достижении цели.
4. При нарушении требуемого для достижения цели состояния или, при возникновении во время визуализации цели сигналов противодействия подсознания, следует провести детальную **ПРОВЕРКУ** и **КОРРЕКЦИЮ** цели.
5. При возникновении **ОЗАРЕНИЙ** или интересных **ИДЕЙ** следует внести их в описание цели, для ее усиления.
6. В случае **ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ** изменений цели в результате ее доработки или коррекции, следует выполнить **ПЕРЕЗАПУСК** цели методом многократного переписывания сцены достижения результата. Переписывание проводится до ощущения «ДОСТАТОЧНО» при условии прохождения общего теста состояния по отношению к цели (см. п. 3).
7. При достижении цели следует искренне этому порадоваться и мысленно произнести формулу подтверждения: «Я поставил эту цель, с помощью методики «Достижение Желаемого», и я этой цели достиг!»

Что дальше?

Если вы еще пока не начали работу над своей целью, то не оттягивайте это, пожалуйста, на потом.

Помните, чем больше Вы раздумываете и откладываете начало работы над своей целью, тем позже Вы получите ЖЕЛАЕМОЕ!

Смело выбирайте цель и приступайте к ней прямо сейчас! Начните с ПЕРВОГО шага и выполняйте все инструкции и указания. Когда вы дойдете до ПЯТОГО шага, то Вам останется только всего несколько минут КАЖДЫЙ день тратить для поддержания фокусировки цели и на отслеживание своего состояния. И тогда, через некоторое время Вы с удивлением обнаружите, что Ваша цель ДОСТИГНУТА! Останется только ПОРАДОВАТЬСЯ и мысленно произнести формулу подтверждения. ВСЕ!

Предлагаемая здесь методика достижения целей очень ПРОСТАЯ и ДЕЙСТВЕННАЯ. Однако работа с отдельными целями – это еще не все. Что я хочу этим сказать?

Подумайте вот о чем. Вам хотелось бы, чтобы в вашей жизни все вам давалось легко, и всюду, за что бы не взялись, вы достигали успеха? Иначе говоря, вы хотели бы вместо того, чтобы ориентироваться на отдельные цели, СТАТЬ по-настоящему УСПЕШНЫМ человеком, то есть человеком АВТОМАТИЧЕСКИ достигающим успеха в любом деле?

Читайте подробнее об этом тут:

<http://www.homogenius.ru/success/>



Как Вы думаете, чем отличаются люди, которые добились в жизни настоящего успеха?

У них, как и у Вас, и как у меня, две руки, две ноги и голова на плечах. С виду они такие же, как мы! Так в чем же разница? Почему одни люди смогли достичь в жизни всего, а другие, на первый взгляд, совершенно от них не отличающиеся и при этом зачастую не менее умные, так и не могут сдвинуть свою жизнь с мертвой точки?

Может быть, успешные люди много работают?

Со всех сторон мы только и слышим: «Если хочешь чего-то в жизни добиться, нужно много работать». Об этом говорится и в народной мудрости: «Терпение и труд все перетрут», «Без труда не выловишь и рыбку из пруда» и так далее.

Конечно, со всем этим не поспоришь — для достижения успеха придется приложить определенные усилия. Однако только ли в этом дело?

Посмотрите, вот простой колхозник, вкалывающий всю жизнь на полях нашей необъятной Родины. Встает он до восхода солнца, а ложится, когда уже совсем темно. На руках у него мозоли, а спина не разгибается от тяжелого физического труда. Всю свою жизнь он вкалывает, как проклятый, но что ему это дает? Только кусок хлеба на пропитание!/? Выходит, что только упорного труда еще не достаточно, чтобы жить достойно.

Может быть, успешные люди очень умные и достигают всего силой своего интеллекта?

Конечно «мозги» нужны, но наличие острого ума еще ничего не гарантирует. Вам доводилось слышать ироническую присказку: «Если ты такой умный, то почему не богатый?» Думаете, это о ком? Как раз о тех умниках, которые не имеют гроша за душой.

Думаете, мало у нас в стране по-настоящему умных, талантливых людей, получивших замечательное образование, но при этом не сделавших карьеры в своей области и живущих едва ли не за чертой бедности? Да их тысячи, сотни тысяч! Получается, что быть умным тоже не достаточно для достижения успеха.

Может быть, дело в том, что успешные люди обладают каким-то секретным рецептом, помогающим им достигать жизненных высот?

Как было бы заманчиво получить в свое распоряжение точную инструкцию, следуя которой мы могли бы легко построить прибыльный бизнес, сделать карьеру, накопить миллионы на банковском счету, обзавестись интересными и

влиятельными друзьями, короче - вывести свою жизнь на новый уровень! Вы верите в то, что такой рецепт существует?

Нет, на самом деле, конечно, можно попробовать скопировать последовательность действий, позволивших кому-то добиться успеха в определенной деятельности. Однако вынужден вас разочаровать — **чужие рецепты работают плохо!** В чем тут дело?

Во-первых, наш мир - это динамическая среда, претерпевающая постоянные изменения, и в нашей жизни есть только одна постоянная вещь — постоянство изменений. Как говорили древние, «в одну реку не войти дважды», и точно так же очень трудно повторить путь другого человека, потому что условия, как правило, успевают измениться. И для того, чтобы на том же поприще добиться успеха, имеющийся рецепт наверняка придется корректировать. А для этого необходимо обладать **личной ГИБКОСТЬЮ**, которая является одним из отличительных качеств успешного человека.

Во-вторых, слепо повторить путь другого человека скорее всего не получится еще и потому, что... Вы — это не он! Подумайте вот о чем. В процессе целевой деятельности перед человеком встают различные задачи и проблемы, требующие немедленного к себе внимания. В связи с этим сразу же возникает множество вопросов:

- Как тот человек справлялся с проблемами?
- Чем руководствовался для принятия решений?
- Почему он действовал так, а не иначе?
- Как определял, что нужно делать дальше?
- Как преодолевал сомнения?
- Как реагировал на критику?
- Как мотивировал себя на дальнейшие действия?
- ...

Таких вопросов еще множество, и для того, чтобы добиться требуемого результата, на все из них нужно дать ответ. Разве можно подготовить исчерпывающую инструкцию, которая давала бы ответы на все эти вопросы? Очевидно, что дело не в рецепте, а...

ДЕЛО В САМОМ ЧЕЛОВЕКЕ!

Успешный человек **УМЕЕТ** находить ответы на все возникающие вопросы, он имеет специальные **НАВЫКИ**, позволяющие ему действовать эффективно, и обладает специфическими **КАЧЕСТВАМИ** и **ЧЕРТАМИ ХАРАКТЕРА**, помогающими ему преодолевать возникающие на его пути трудности и доводить начатое дело до весомого результата.

Отсюда вывод:

Для того, чтобы добиться успеха нужно самому СТАТЬ человеком, обладающим навыками и качествами, присущими большинству успешных людей.

Осознайте, пожалуйста, простую вещь:

Вы находитесь там, где находитесь сейчас потому, что Вы являетесь тем, кто Вы есть сейчас.

Оставаясь прежним, Вы остаетесь с текущей ситуацией. Изменившись сами — Вы меняете всю свою жизнь. Никто за Вас не сделает всю необходимую работу. Никто не возьмет Вас за руку и не проведет через все преграды. Это можете сделать только Вы сами!

Поэтому, если Вы хотите в корне изменить свою жизнь, Вам придется рассчитывать в первую очередь на себя. Сначала Вам нужно измениться самому, вслед за этим изменится и Ваша жизнь. Это непреложный вселенский закон «Причины и следствия». И ни мне, ни вам не получится его отменить. Стоит осознать действующую закономерность и использовать ее в своих целях.

ХОРОШАЯ НОВОСТЬ

Самое замечательное в нашей жизни - это то, что перед каждым из нас открыты все дороги. В какой бы текущей ситуации мы не находились, никогда не поздно взяться за себя всерьез и начать действовать.

Хорошая новость состоит в том, что качества личности, требуемые для достижения успеха, **МОЖНО** легко в себе развить. Более того, скажу Вам по секрету, и это подтверждает вся история Человечества, что большинство успешных людей изначально таковыми не являлись. Они развили в себе требуемые качества в процессе своего движения к поставленной цели.

Подумайте о том, что все эти знаменитые музыканты, политики, бизнесмены, ученые — все они изначально были НИКЕМ, и мало кто подозревал, кем они станут в будущем. Однако эти люди, как принято говорить, «сделали себя сами» и, таким образом, смогли добиться в своей жизни невиданных успехов...

Читайте продолжение тут:

<http://www.homogenius.ru/success/>