



SVW

Я-РЕАЛЬНОСТЬ

**РЕАЛИЗУЙ СВОИ ЖЕЛАНИЯ
ЧЕРЕЗ ВНУТРЕННИЕ ИЗМЕНЕНИЯ!**



vladimirsheryshov.com



Владимир Шерышов

«Я – Реальность»

СОДЕРЖАНИЕ

Вариант 1. Первопричина успеха

Вариант 2. Концентрация внимания на ошибках

Вариант 3. Волшебное слово «моё»

Вариант 4. Любимое слово «Мама»

Вариант 5. Самогипноз

Вариант 6. Бумеранг

Вариант 7. Выражения «оборотни»

Вариант 8. Творящая сила

Вариант 9. «Живое общение»

Вариант 10. Под грифом «Совершенно секретно»

Вариант 11. Наше «Я»

Вариант 12. Мечты. «Плюсы и минусы»

Вариант 13. «Глобальная цель»

Варианты книги 4, 12 и 13 дописаны автором и изданы в обновленном формате книги «Я – реальность» в 2018 году. Полную версию книги вы можете приобрести на сайте в печатном варианте по ссылке <http://knigi.vladimirsheryshov.com/>

Предисловие.

Вопрос, это начало пути. Ответ, это его завершение. Но бывает так, что даже всей жизни мало, чтобы пройти этот путь. Для многих, одним из таких долгих путей, является путь к достижению **успеха в бизнесе**. Для них он начинается с вопроса: «В чём секрет успеха в бизнесе?». И каждый человек стремится сократить этот путь, найти ответ. Но чем больше он старается, тем чаще возникает ещё один вопрос: «Как же всё-таки это сделать?». То есть вслед одному вопросу появляются другие, а конкретного ответа нет. И человек продолжает думать.



Так думает большинство людей. А если думать как все, то и жить будешь как все! В сплошных вопросах. Что такое Вопрос? Это ярко выраженная неопределённость в чём-либо, так сказать остановка движения, «нет». Что такое Ответ? Это процесс, то есть движение, «да». Как в писании: **«В Сыне Божьем нет никакой неопределённости, в нём всегда лишь только «да»»**. Отсюда вывод, вопрос не может быть началом пути, так как у дороги должно быть определённое направление. Вопрос не даёт такой возможности. Помните, как богатырь Илья Муромец стоял на распутье, читал надпись на камне и выбирал. Поэтому весь путь, от начала и до конца, это Ответ. С этого момента, можете успокоиться, так как знания, заложенные в этой книге, дадут любому из вас шанс начать путь с ответа, если будете применять их на практике!

На сегодняшний день издано много книг о том, как сделать свой бизнес успешным. Люди покупают их, читают, стараются придерживаться на практике, и обычно эта затея заканчивается тем, что всё остаётся по-прежнему. Конечно, бывает и так, что кто-то после прочтения книги начинает прогрессировать в своей деятельности.

Но даже из таких людей, большинство уже были рождены с такими данными, которые способствуют развитию. И все равно интересен тот факт, что у одних получается, у других нет. Причём других большинство, больше 90%. Уже ни для кого не секрет, что примерно 1% населения планеты владеет примерно 95% всех денег.

Чем же они отличаются? Вот об этом в книгах не написано ни слова. Говорят лишь то, что миллионеры более позитивно относятся к себе, ко всему происходящему, ставят перед собой определённые цели, планируют свои действия и так далее. Но так делают многие. Всё равно не получается! Если бы успех зависел только от того, о чём сказано в книгах, на семинарах, которые проводят сами миллионеры, тогда таких людей как они было бы больше, чем 1%. Значит, причина успеха заключается в чём-то другом. Возможно, они что-то не договаривают, а может быть, просто не могут осознать то, что в действительности их привело к успеху. Пришло время серьёзно в этом разобраться. И либо мы бросим эту затею, если выяснится что это лишь иллюзия и нас просто обманывают, либо откроем новый, реальный путь достижения целей.

Рассмотрим пример. На обычном рынке трое продавцов торгуют куриными яйцами. У всех продавцов однотипные рабочие места, яйца с одной птицефабрики, одинаковый ассортимент, все по одному принципу привлекают покупателей, то есть внешние факторы похожи. К первому продавцу часто подходят и покупают, ко второму редко, к третьему вообще не подходят. В чём секрет первого продавца? Можно высказывать множество предположений, но это будут лишь догадки, а нужен точный ответ. Точный ответ есть, вот только в двух словах сказать не получится.

Начну с того, что коротко объясню механизм работы человеческого **мозга**.

Мозг выполняет лишь одну основную функцию, **исполняет наши желания**, но без права их корректировки.

Он управляет нашим физическим телом, двигая его в разных направлениях, чтобы мы попали в те или иные ситуации, события, которые приведут нас к целям, которые имеют место даже в космосе. Каким образом **он** знает, куда и как нас двигать?

Это же надо владеть информацией обо всём происходящем во всей вселенной. Причём не только в настоящем времени, а ещё в прошлом и в будущем. Это невероятно, но факт. Чтобы это понять, давайте рассмотрим такой факт, как клонирование. Оно заключается в том, что из одной человеческой клетки можно воссоздать всего человека, полностью. То есть, каждая клетка нашего организма потенциально является отдельным человеком и в ней находится вся нужная информация об этом. Например, клетка из области сердца никогда не была в желудке или в ухе, но знания о том, как они устроены и как они функционируют, в ней есть. Получается, что клетки организма по какой-то причине реализуют имеющуюся в них информацию не полностью, а лишь частично, визуально фиксируя себя как частичку определённого органа человека. Любая клетка во много раз меньше самого человека, так же как сам человек во много раз меньше вселенной, но, как и в клетке находятся знания о человеке, примерно так же и в человеке есть информация обо всём, что происходит во вселенной. Учёные тоже считают, что человек на молекулярном уровне похож на вселенную. Конечно, эта тема очень интересная, только вот надо вернуться к теме бизнеса. Итак, важно помнить, что **мозг** умеет выбрать путь. Осталось только цель поставить, вроде бы. Однако не всё так просто.

Ставим цель, определяем время её достижения, визуализируем и т.д. Время проходит, а цель не достигнута. Странно, почему? Всё сделано, как сказано в книгах. Это происходит потому, что в вашей голове существуют ещё и другие мысли, противодействующие поставленным целям, и о них вам почему-то не рассказали. Видимо забыли. Эти мысли могут быть как негативными, так и позитивными. Вариантов такого противодействия много, происходящих как в бизнесе, так и в других сферах жизни, но мы рассмотрим только основные. И без лишних философских рассуждений, теорий и красивых лозунгов, касающихся человеческих возможностей в различных областях. Их и так уже много, они разнообразные по содержанию, интересные, но в них нет самого главного.



Они не раскрывают подробности основного процесса о том, как создаются события нашими мыслями и не дают детальных инструкций по поводу того, с чего начать и как продолжить. Если человек читает одну книгу за другой, а в них теория без практики, то у него постепенно появляется состояние апатии, по причине отсутствия самореализации. Чем больше количество прочитанных книг, тем сильнее депрессия. И наступает момент, когда он перестаёт искать путь к успеху и верить в то, что это возможно. Я думаю, что люди устали от теорий и соскучились по практике, реальным действиям, так как им хочется хорошо и красиво жить, а не рассуждать об этом.

Хотите реально получить качественный результат от проделанной работы? Тогда эта книга для вас!!!



SVW
Я-РЕАЛЬНОСТЬ



Вариант 1.

Первопричина успеха. Думаю, вы будете согласны с тем, что у нас очень много различных целей. Ближних и дальних, маленьких и больших. Мы столько всего желаем, что, кажется, будем счастливы, когда всё это появится в нашей жизни. Люди считают, что на них обратят внимание, начнут уважать, если они приобретут дорогостоящий автомобиль, новую квартиру или загородный дом, устроятся на престижную, высокооплачиваемую работу, будут носить модную одежду, дети поступят в приличный университет и т.д. И, неосознанно, создают зависимость своего счастья от внешних факторов.

В результате мозг фиксирует такое желание: **«если есть квартира, автомобиль и т.д., значит, счастлив, а если нет, то несчастный»**, и начинает его исполнять. Получается, люди сами себе программируют долгосрочный негатив. А возможно ли в негативном состоянии достичь позитивной цели? Ответ очевиден. Невозможно! И заработать много денег, будучи **несчастливым**, тоже нельзя, а исполнение всех желаний обычно упирается в наличие денег. Какой же выход?

Начнём с того, что всё, материальное и духовное, приходит к нам через людей, то есть путём общения с ними. Значит общение, это та дверь, которая открывает доступ к нашим мечтам. Оно присутствует в любом бизнесе, в семейных отношениях, в учебных заведениях, одним словом везде, где есть люди. Общаются все, но не у всех эта дверь открывается. Так как во время беседы люди либо располагаются к нам, либо отталкиваются. Конечно, есть мнение, что результат зависит от того, как мы ведём себя во время разговора, от нашего настроения, от слов, которые используем, от знания бизнеса и т.д. Да, всё это нужно, однако, это лишь внешние факторы. По настоящему же оказывает влияние на результат общения наш **внутренний мир или «Я»**, которое состоит из мыслей, отражающих наше отношение к себе и к окружающему миру.

Каким же образом наше «Я» действует на наших собеседников? Конечно, мысли в отличие от внешних факторов, невозможно увидеть или услышать, но их можно почувствовать. Каждая мысль имеет свою частоту, которая передаётся во время разговора от одного человека к другому. Говорят, что учёные научились измерять такие частоты. Затем **мозг** человека, принявшего эту частоту, обрабатывает её и выдаёт в виде визуальных образов и физических ощущений. Потом образы трансформируются в мысли, на основе которых собеседник принимает положительное решение, либо возвращает вам вашу мысль в виде возражения. К примеру. Девушка, по имени Катя, спрашивает парня: «Ты меня любишь?». Он отвечает: «Да!». Но допустим, что ему нравится ещё одна девушка и её образ, естественно, сохраняется в архиве его памяти.

Мозг девушки, задавшей вопрос, считывает информацию о другой девушке, проводит анализ и у Кати появляется мысль о том, что парень обманывает. Конечно, кроме мысли ещё появляются неприятные чувства и она говорит ему о том, что не верит. Общение в бизнесе происходит по такому же сценарию. Если вы занимаетесь сетевым маркетингом или страхованием жизни, то, наверное, проходили тренинги по работе с возражениями, которые бывают очень разные, но все они создаются внутри вас. Возражения, складываются из вашего негативного мнения: **1.** О продукции, которую вы продаёте, **2.** О компании, в которой занимаетесь бизнесом, **3.** О клиентах, которые приходили или о будущих клиентах,

4. О себе. Клиенты лишь отражают их как зеркало, но в своей интерпретации. Подробнее рассказано во второй половине **варианта 4.** Например, если вы считаете, что люди не готовы к страхованию жизни, что лучше они ещё раз застрахуют автомобиль, чем свою жизнь, то люди будут говорить вам о нехватке денег, времени, о своей неподготовленности к этому, о встрече через месяц и многое другое. И чем больше вы будете пытаться их убедить фактами, такими как надёжность страховой компании, своевременные выплаты, уверенность в завтрашнем дне и т.д., тем больше они будут сомневаться. Рассмотрим другой пример. Вы занимаетесь продажей косметики.

Вся продукция представленная в каталоге вам нравится, но в то же время вы считаете, что для вас она недоступна, дорого стоит. В дальнейшем клиенты часто будут озвучивать эту мысль, в виде возражения. Конечно же, желая заработать, вы постараетесь их убедить в том, что цены приемлемые, можно сказать совсем низкие. Но поверят ли вам? Нет, так как внутри вас есть противоположное конкретное обоснование, что цены очень высокие. Если сказать короче, возражения клиентов это ваш внутренний негатив, на любую тему. Поэтому в работе над возражениями клиентов нет необходимости. Работайте над собой, создавая новое позитивное мнение, возврат которого выразался бы в виде согласия клиента.

Теперь, давайте выясним, с чего начинается осуществление желания.

Для этого необходимо выстроить цепочку событий, но только в обратном порядке. Начнём! Что мы желаем? Иметь свой дом, автомобиль, дать хорошее образование детям, красиво одеваться, путешествовать по миру и т.д. И всё это возможно, когда в наличии есть деньги. Деньги приходят в нашу жизнь благодаря деятельности, которой мы занимаемся. Размер дохода от нашей деятельности зависит от количества клиентов, которые заинтересованы в товаре, продуктах, продаваемых нами или предоставляемых разного рода услугах. Интерес клиентов появляется после общения с нами. Даже отличная реклама, присутствующая на улицах или в Интернете, не даёт стопроцентной заинтересованности, так как нужны подробности. А их можно выяснить только путём общения с людьми, предоставляющих товар или услуги. Успешный результат общения, в свою очередь, зависит от того, насколько мы подготовлены к разговору. Чтобы подготовиться, нужно проанализировать и сделать выводы по определённой информации.

Во-первых, понять к чему мы реально хотели бы стремиться и уже обоснованно поставить перед собой цели. При этом желательно, чтобы не было, одновременно, двух противоположных целей на одну тему. Позитивной и негативной. Например, тема здоровья. Каждый человек хочет обладать отличным здоровьем, так как это обстоятельство очень облегчает жизнь, делая её, интересной и яркой. Но в то же самое время людям нравится употреблять алкогольную продукцию, курить сигареты и многое другое, то есть делать то, что вредит здоровью.

Из двух противоположных желаний **мозг** выбирает и претворяет в жизнь только одно, то, в необходимость которого, на данный момент, мы искренне верим. Проведите эксперимент. Попробуйте прямо сейчас посмотреть на себя, на свой образ жизни, со стороны. И вы сможете увидеть и постепенно осознать то, что по-настоящему было важно для вас в этой жизни, то, во что вы на самом деле верили и сможете ли достичь поставленных целей, учитывая тот факт, что в будущее приходит то, что мы делаем и создаём в настоящем. Таким образом, вы прекратите жить в иллюзии и удивляться своим

неудачам. Идём дальше. У каждого желания есть своя основа. Благодаря этой основе зарождается само желание. Она бывает позитивной и негативной. Предположим, у вас созрело позитивное желание приобрести новую, большей площади, квартиру в виду того, что ваши дети, девочка и мальчик, подрастают и им нужны отдельные комнаты. Это позитивная основа. Другой вариант. В скором будущем, вы хотите купить для себя новую квартиру потому, что в настоящее время проживаете в одной квартире с родителями и вы от них очень сильно устали. Это негативная основа. Вывод. Должно быть соответствие между целью и основой, то есть у позитивной цели позитивная основа. В этом случае желание реализуется. В противном случае, если нет соответствия, то, как было сказано выше, в состоянии негатива невозможно достичь позитивной цели.

Во-вторых, проанализировать тот образ жизни, который соответствует достижению поставленных целей, и решить, сможем ли мы его поддерживать, так как он может радикально отличаться от прежнего образа жизни, а должно быть соответствие между целью и образом жизни, ведущим к её достижению. Предположим, полный человек мечтает стать стройным. Но дело в том, что образ жизни у стройного человека во многом расходится с образом жизни полного. Сможет ли полный стать стройным, если цель нравится, а новый образ жизни соблюдать не хочется? Ответ очевиден. Конечно же, нет! Даже если упорно визуализировать свою цель, но не совершать в этом направлении новых физических действий, то ваш **МОЗГ** автоматически выбирает прежние физические действия, то есть прежний образ жизни. В прошлом про визуализацию говорилось так: **«Вера-это уверенность в том, чего мы с надеждой ожидаем, но чего пока ещё не видим»**, а про физические действия так: **«Вы сами видите, что человек получает оправдание в результате того, что он делает, а не только по вере»**. Соединяйте внутреннее и внешнее. Иначе это просто иллюзия, приятная на слух, но приносящая неприятные разочарования. Вот так же и в сетевом бизнесе, люди приходят, новые цели нравятся, а новым образом жизни пренебрегают. В результате считают, что этот бизнес не для них и уходят.

Именно от непонимания важности соответствия, между мечтами и делами, очень часто появляются отрицательные результаты.

И, в-третьих, заглянуть вглубь себя и подробно пересмотреть свои жизненные принципы. Потому, что среди них может оказаться такой, который будет тормозить развитие событий, приводящих к достижению поставленных целей. Например, один мой знакомый мечтал создать семью, но у него не получалось. И он попросил помочь ему выяснить, в чём причина неудач. В ходе разговора я узнал, что у него есть принцип: **«Принимать подарки от женщин недостойно настоящего мужчины»**.

Можете себе представить, что думает и чувствует девушка, когда её подарок отвергли. После такого поступка мужчины, не очень то верится в то, что он её любит. А без любви замуж не хочется. В этом случае я посоветовал ему выбор между любовью и этим принципом. Знакомый проанализировал ситуацию и выбрал любовь девушки. В скором времени его мечта осуществилась!

А сейчас, на основе вышесказанного составим схему, которая покажет, как достижение поставленных вами целей зависит от правильно проведённого анализа вашего внутреннего мира, вашего «Я».

Желания, мечты – деньги - деятельность, приносящая доход – заинтересованные клиенты – общение - самоанализ

Что же является причиной, началом пути к успеху в бизнесе по этой схеме, а что следствием? Чтобы правильно ответить на этот вопрос, нам надо вспомнить значение слова «причина». Причина – явление, вызывающее возникновение другого явления. Могут ли мечты, цели быть причиной? Нет, так как они считаются завершающим этапом процесса и могут являться лишь следствием. А деньги? Все прекрасно знают, что они появляются только после проделанной нами какой – то определённой работы, физической или умственной. Поэтому деньги можно так же считать следствием. Конечно, бывает так, что человек получает деньги, не совершая работы. Кредит в эту категорию отнести нельзя, так как его дают при условии наличия у заёмщика постоянного дохода, а то есть работы. Остался один вариант, наследство. Допустим, так случилось. И вы



решили, что есть средства для начала бизнеса. Но будет ли бизнес успешным, если вкладывать деньги вслепую. Естественно нет! Почему? Потому, что сначала надо изучить рынок сбыта товаров или услуг, и многое другое, связанное с организацией бизнеса. Смотрите, мы по ходу размышлений о деньгах выяснили, что и бизнес является следствием. Так как ещё до его начала происходят определённые события. С деньгами понятно и с деятельностью, приносящей доход тоже. Как насчёт заинтересованных клиентов? Думаю, что они не появятся сами по себе. Они же не знают, чем вы занимаетесь, и какие свои потребности они смогут удовлетворить с помощью вашего бизнеса. Для этого с ними надо пообщаться. Значит, заинтересованность людей это следствие общения. А удачное общение, в свою очередь, результат нашей работы над своим «Я».

Из вышесказанного следует, что причина успеха в вас!