

ИНСТИТУТ ПО НЛП В БЪЛГАРИЯ

# Ръководство За Постигане На Цели

---

Открий четирите стъпки за  
постигане на почти всичко, което  
искаш в живота

Ангел Лазаров

Създател на института по НЛП в България

За всеки, който е почти (но не напълно) удовлетворен от съотношението на поставени и постигнати цели в живота – и не може да разбере къде точно бърка.

# СЪДЪРЖАНИЕ

1. Определете какво искате - “Позитивно мислене“ или резултат.....	3
2. Как да открием възможностите или „Тайната на червената дреха“.....	4
3. Три основни причини хората да не постигат целите в живота си .....	7
3.1.    Защо желанието още не е цел.....	7
3.2.    Как да не се отклоняваме от пътя.....	8
3.3.    Как да си създадем мощна мотивация.....	9
4. Как да се имунизираме срещу страха от провал и разочарование.....	11
5. Четири-стъпкова система за постигане на цели .....	14
5.1.    Определяне на целта .....	15
5.2.    Планиране и ресурси .....	18
5.3.    Действие .....	19
5.3.1. Принцип на Парето – как да не правите нищо излишно... ..	20
5.4.    Механизъм за самоконтрол .....	21
6. Решителност, действие, постоянство .....	24
7. Прилагането на наученото в действие .....	30

Драги читателю,

На нашите тренинги хората предпочитат да си говорим на „Ти“ и за това си позволявам така да се обръщам към теб.

Ако ти е писнало да искаш различни неща от живота, но да не ги постигаш, то тогава тази малка книжка силно ще те развълнува. Но преди да се впуснеш в по-нататъшно четене на това компактно ръководство, искам да те предупредя нещо много важно!

Почти всеки, който стигне до края на ръководството ще бъде *силно развълнуван*, в което няма нищо лошо, разбира се. След месец, обаче, когато преглеждаш отново системата ще се уловиш да се чувстваш по един от тези два начина:

Хората, които не са приложили в действие системата, описана тук, при следващото прочитате ще бъдат още по-екзалтирани, още по-развълнувани, още по-надъхани.

Повтарям, това са тези, които *не приложат* системата в действие!

От друга страна, хората които са следвали 4-те стъпки от ръководството и са приложили наученото на практика, ще се наслаждават на конкретни, ясни, измерими резултати и ще са на път да постигнат едни от най-амбициозните цели, които някога са си поставяли в живота.

Казвам това от самото начало, защото искам да си дадеш ясна сметка, какво представлява това ръководство и как точно може да ти бъде полезно.

Ръководство **няма** за цел да те развълнува, да те ентузиазира, да те надъха, да те накара да мислиш позитивно или да се чувстваш добре спрямо себе си (въпреки че най-вероятно ще го направи).

Всичко това е много хубаво, но когато става въпрос за поставяне и постигане на цели има само едно нещо, което е от значение и това е **резултатът**. Всичко останало е форма на самозаблуда, стояща между теб и крайната ти цел.

Добре е да го знаеш от сега, защото дали ще ме харесваш повече, след като прочетеш труда ми до край, слабо ме интересува. Това, което силно ме вълнува обаче, е дали ще приложиш наученото, за да постигнеш това, което искаш от живота, или не!

Системата, която описвам тук е тествана и е доказано, че работи, но това е просто една система, информация, това е просто ново познание, което ще придобиеш накрая.

И вероятно си наясно, че познанието е *потенциална сила*. Но познанието, придружено от *действия*, е това, което трансформира живота на човек.

Казвам го, за да сме наясно, че аз просто ще ти покажа как точно да си поставяш и постигаш целите, независимо от заобикалящите обстоятелства, но ти трябва да се стегнеш и да приложиш системата в действие и да направиш необходимото, за да ги постигнеш.

Ако смяташ, че тази сделка е справедлива и те устройва, тогава нека не губим повече време и да се впуснем в същината на това ръководство.

## **Тайната на „червената дреха” – малко познатата настройка за постигане на цели и успех във всяка избрана от теб сфера от живота**

Тайната на „червената дреха” е изключително простичка и ще ти помогне да направиш значими промени във всяка желана от теб сфера на живота, ако я приложиш в действие.

Това, което ще направи за теб тази малка тайна в следващите 60 секунди, е да ти помогне да видиш света по един малко по-различен начин. Тя ще ти позволи да откриеш много от скритите съкровища в живота, които са недоловими за нетренираното око и ще можеш да я използваш, за да постигнеш това, което желаш, в пъти по-лесно.

Тази малка тайна се казва „тайната на червената дреха” и първоизточникът и е Едуард Де Боно, смятан от мнозина за най-големият авторитет в креативното мислене.

За по-голям ефект, нека да си представим, че двамата с теб се разхождаме на оживено място – пешеходна зона, спирка на метрото, пазар или търговски център - в някои приятен, слънчев септемврийски ден.

Аз съм до теб и ти казвам *„Читателю, огледай хората за момент. Огледай хората внимателно и после затвори очи, за да те питам нещо.”*

Ти изпълняваш заръката, след което те питам:

*„Очите затворени ли са? Добре, колко червени дрехи успя да забележиш, докато оглеждаше мястото?”*

Замисляш се за секунда, опитваш се да се сетиш...

*„Защо? В интерес на истината не забелязах нито една! Просто оглеждах тълпата!”*

Точно както си мислех. Когато стана въпрос за червените дрехи, очите ти бяха широко отворени и все пак не видяха такива.

Добре, време е за втори опит. Прегледай тълпата отново, но този път *гледай внимателно за червени дрехи*.

Правиш го и изведнъж забелязваш, че има толкова много червени дрехи, че не можеш да ги преброиш всичките.

На секундата усещаш огромен скок в способността си да забелязваш червени дрехи.

„Това е готино”, мислиш си, „Но как точно ще ми помогне да постигна целите си?”

Много просто. Замени червената дреха с това, което искаш да имаш в живота.

- Бизнес, който да те направи *финансово свободен*.
- *Здраво, стегнато тяло*, което да привлича вниманието на противоположния пол.
- *Кариерата*, за която винаги си мечтал/а.
- *Любовта* на живота ти и т.н

Най-вероятно няма да попаднеш случайно на някои от тези неща в живота, ако *зпаши сляпо в тълпата*. Но ще се сблъскаш несъмнено с почти всички, в момента, в който започнеш да *гледаш* конкретно, постоянно, само и единствено за всяко едно от нещата поотделно.

На кратко, *намеренията и фокусът улесняват крайния успех*.

„Търси и ще намериш” е една от най-старите поговорка, познати на човечеството. Но тази поговорка е вярна тогава, когато търсим едно по едно ясно, конкретно, непрекъснато, само и единствено това, към което се стремим в живота.

Това е и причината, поради която „тайната на червената дреха” отнема няколко минути, за да се научи и цял живот, за да се усъвършенства.

Проблемът е, че ние хората, искаме прекалено много неща наведнъж. Животът е прекалено разнообразен и вълнуващ и ние прескачаме от атракция на атракция като деца в лунапарк. Не гледаме само за червени дрехи. Ние копнеем за цял гардероб, пълен със всякакви цветни дрехи и ги искаме всичките наведнъж и едновременно.

Но както видяхме в мисловното ни „оживено място”, животът ни разкрива най-ценните си възможности една по една. За да открием червените дрехи, трябва да гледаме за червени дрехи и нищо друго освен червени дрехи. И да продължим да търсим, докато не намерим поне една. След това можем да преминем към жълтите дрехи, или каквото преценим, че искаме да постигнем в живота.

Това е и първата идея на „Ръководството за постигане на цели”. Да те фокусира върху „червените дрехи”, които трябва да видиш и осъзнаеш преди да имаш какъвто и да е шанс да постигнеш най-амбициозните си цели в живота.

Ето защо искам да започнем като направим един бърз преглед на „четири стъпковата система”, за да добиеш по-ясна представа, за какво точно да гледаш, преди да се задълбочим в детайли как да поставяме и преследваме една цел.

## **Четири стъпки за постигане на успех във всяка сфера от живота**

Съществува процес, през който всеки човек трябва да премине, за да постигне това, към което се стреми. Тези 4 прости стъпки са неизменна част от този процес на успеха – независимо дали искаш да имаш бизнес, който да промени света или да стигнеш безопасно от едно място до друго – от София до Лондон например.

Ето какво представлява процесът в един опростен вариант:

**Първо**, трябва да имаш ясна представа за крайната дестинация, до която искаш да стигнеш.

Трябва да си дадеш конкретни отговори на следните въпроси „Къде искам да отида, какъв искам да стана, да бъда или какво искам да получа от това преживяване?”

**Второ**, трябва да си отговориш на въпроса „Какъв е планът ми, за достигане до крайната дестинация”

**Трето**, трябва да действаш. Физически трябва да направиш необходимата дейност, упражнения, усилия, които ще те отведат до крайната цел.

Всеки план се състои от определени *действия*, които трябва да извършиш, за да се осъществи планът. Да, от теб се иска да положиш необходимите усилия и да направиш дейността, необходима за постигането на избраната от теб цел.

Например ако искаш да отпътуваш от София до Лондон, първо ти трябва план как да стигнеш до Лондон (самолет, автобус, кола, влак, колело, пеша) и ако планът ти е да пътуваш със самолет, то в него трябва да включиш поне 2 действия - купуването на билет и качването на самолета! Колкото и положително да си настроен, ако не направиш тези две действия, няма да се телепортираш магически в Лондон.

**И четвърто**, всеки ден трябва да преглеждаш плана си и да използваш *механизъм за самоконтрол*, който да ти помага да *постоянстваш* и да не се отклоняваш от пътя или да се върнеш в правилната посока, в случай че вече си се отклонил.

Трябва ти механизъм, с който всеки ден да си напомняш и преглеждаш първите три стъпки за всяка твоя важна цел, за да следиш докъде си стигнал.

Преди да задълбочим обаче как точно да приложиш на практика 4-те стъпки за постигане на избрана от теб цел, трябва първо да си дадеш ясна сметка защо повечето хора не постигат целите си, въпреки че в началото имат най-доброто намерение да достигнат крайната си дестинация!

## **Трите основни причини хората да не постигат целите в живота си**

Съществуват 3 основни причини, поради които хората не постигат целите си.

Първата причина за сега е най-голяма от 3-те

Причина №1, поради която хората не постигат целите си е просто защото:

- 1) Те нямат такива! Няма поставени цели! Няма конкретна, измерима дестинация до която са решили да стигнат.**

И искам да направиш ясна разлика между цел и желание! Целта и желанието са две коренно различни неща. Всеки човек има желания, мечти, копнежи, искания. Всеки иска да е здрав, богат, мъдър, да има много приятели, да изпитва вълнуващи преживявания и т.н.

Ясно е, че имаме много желания, но това не са цели! Целта е нещо, което е много, много конкретно. Преди всичко целта трябва да бъде написана! Ако не си написал целта си на лист хартия, ако не я *преглеждаш*, *четеш* и *обмисляш* всеки ден, тогава това не е цел...това е просто пожелание!

А целите са нещо много, много конкретно - „Това е нещото, което искам да ми се случи” и знаеш точно какво е то, точно какво искаш, написал си го на лист хартия, преглеждаш го всеки ден и действаш по материализирането му постоянно.

Това е причина номер 1 поради, която хората не постигат целите си – не успяват да си постигнат целите, защото просто нямат такива (желанията, мечтите, копнежите, исканията – това не са цели!)

**2) Втората причина, поради която хората не постигат целите си, е защото нямат механизъм за самоконтрол и дори да започват с ясна крайна дестинация прекалено лесно се отклоняват от пътя.**

Ето какво имам предвид.

Дори и самолетът, които е тръгнал от София за Лондон да не следва перфектна лазерна траектория до крайната си дестинация. Може да попадне на буря, може да му се наложи да избегне и заобиколи силни въздушни течения или временно да бъде отклонен от курса си от силен вятър. Но добрият пилот е добре обучен да се справя с тези препятствия и да спазва курса независимо от обстоятелствата.

По същия начин всеки, който има ясна, конкретна дестинация и **редовно (всеки ден) преглежда крайната си цел и планът, по който да стигне до там**, лесно ще може да се върне в правилната посока и действително да стигне до крайната си дестинация (в случая Лондон).

Това е изключително важно! Замислете се, колко често се случва на всеки от нас, дори да сме започнали с най-добрите намерения да стигнем до някъде и с много ясна представа къде точно искаме да отидем, да се появи някое препятствие, буря, която да ни отклони от пътя и да смени посоката ни.

Разликата между тези, които успяват да постигнат целта си и тези, които се отклоняват от пътя и така и не получават това, към което се стремят, е че тези които успяват имат автоматичен, ежедневен механизъм за самоконтрол. Което означава, че ако всеки ден следиш дестинацията си и плана, по който да стигнеш до нея, бързо ще разбереш ако си се отклонил от курса и ще можеш да се върнеш обратно на трасето преди да е станало късно.

Прекалено много хора, веднъж щом „самолетът им” се отклони от курса, поемат на юг вместо на запад и продължават да се движат на юг до края на живота си, само защото не са преглеждали ежедневно крайната си дестинация, за да коригират посоката, в която се движат и да се върнат обратно на пътя.



Това е едно от най-важните неща, които те подтиквам да направиш с 4 стъпковата система:

Да сложиш на някое място от ежедневието ти кратка, простичка таблица (дневник) с всеки ден на нея, където да преглеждаш различните дестинации за всяка важна сфера от живота ти – духовна, здраве, семейство, богатство, кариера – всяка част от живота ти, която е важна за теб самия.

След това да си напишеш план как да стигнеш до там.

След това да действаш по стъпките за осъществяване на плана.

И след това всеки ден да преглеждаш прогреса си, за да се увериш, че се движиш в правилната посока и да постоиш докато не я достигнеш.

И отново наблягам, че всичко това не е просто система за постигане на цели. Това е система, с която да усъвършенстваш желанията си, да управляваш и да имаш контрол над своите собствени копнежи и да знаеш как точно да постигнеш това, което искаш, това за което мечтаеш.

**3) Третата причина, поради която хората не постигат целите си, е защото целта им е прекалено малка! Защото самата цел, дори постигната, няма да направи кой знае каква разлика в живота им.**

Ако една цел не прави кой знае каква разлика в живота ти, почти сигурно е, че няма да я постигнеш!

Истината е, че ако целта е прекалено „малка”, вероятно няма да направиш действията, които са необходими, за да постигнеш въпросната цел, или просто няма да проявиш нужното постоянство, за да достигнеш желаната дестинация.

Тук искам да наблегна върху това, колко е важно да имаме *големи цели*. Цел, която да те възбужда само при мисълта, че има шанс да я постигнеш. Нека дам пример, за да обясня какво точно имам предвид.

Преди време прочетох една много интересна история за канадски филантроп, човек с много възможности и голямо сърце, който обичал да помага на хора в нужда.

Всъщност всеки път, когато някой имал нужда да събере пари за своята кауза, се обръщал именно към въпросният мъж да им помогне в събирането на средства.

Човекът бил толкова успешен в това, което правел, че с лекота успял да събере 1 000 000 долара дарения за изграждането на университетска библиотека в местният град, в който живеел.

Това, което ми направи впечатление обаче, е че въпросният филантроп разказва как един ден от местната църква се обърнали към него с молба да събере 10 000 долара за модернизиране на кухнята в църквата. Човекът поел проекта и с учудване установил, че било значително по-трудно да събере 10 000 долара, за да реновира кухнята на църквата, от това да събере 1 000 000 долара, за да се изгради университетска библиотека.

Това ме изненада. Няма никаква логика. Очевидно е, че 1 милион е в пъти, в пъти повече от 10 хиляди. Би трябвало да е значително по-трудно да се съберат дарения от 1 милион долара отколкото да се съберат 10 хиляди. Но виждаш ли, това да събереш 1 милион долара, за да изградиш университетска библиотека е нещо, което има визия, нещо, което с лекота може да развълнува хората, това е цел, която има „сок“ в себе си.

От друга страна да ремонтираш кухнята в местната църква – това е нещо, което трудно може да те развълнува. Сигурен съм, разбира се, че някои хора са се вълнували неимоверно за този проект, особено хората, които са работели във въпросната кухня. Но човекът признава, че е било толкова трудно да събере парите, че се е наложило да доплати разликата от собствения си джоб, само и само да се отърве от проекта.

Тази история страхотно илюстрира важността на това да си поставяме големи цели, сочни цели, цели които само при мисълта за тях да ни развълнуват.

Нека да кажем например, че ти си си поставил за цел да „изкараш повече пари“ през тази година. Знаеш, че една цел трябва да е конкретна, за това си дефинираш целта по следния начин – „Искам да изкарам с 10% повече пари от предходната година“.

И това е страхотно, че си си поставил цел да изкараш повече пари през тази година, но как да го кажа по-меко...Голяма работа! Имам предвид „Какво от това?“. Ще усетиш ли и да изкараш разликата от тези 10% в действителност?

Ето една идея. Защо да не УДВОИШ сумата, която ще получиш тази година в сравнение с миналата, ако да изкараш повече пари е целта ти разбира се? Защо да не изкараш **двойно** повече пари от тези, които си заработил миналата година?

Сега, има нещо много интересно, когато избираш големи цели за себе си, като например: „Защо да не изкараш двойно повече пари тази година в сравнение с миналата?“ едно от тези две неща вероятно е минали през ума ти:

- Или самата мисъл силно те е развълнувала...
- Или съзнанието ти се е свило от ужас „За какво ми говори този, това е невъзможно!“ и всички причини защо това не е постижима цел са започнали да изникват една след друга в ума ти.

И това е нещо, което тепърва ще откриеш за себе си, че когато си поставиш голяма, сочна цел, една от тези две мисли ще нахлуят в главата ти. Една от тези две динамики почти сигурно ще се случи независимо дали го осъзнаваме или не.

И доста често умът ни се свива и се чувства застрашен от големите ни цели и се опитва да ги саботира, като ни подхвърля всички причини защо тази цел няма как да бъде постигната!

### **Премахни страха от провал и разочарование, за да постигнеш това, за което копнееш най-силно!**

Проблемът идва от там, че нашето подсъзнание в много отношения е като огромен компютър контролиран от малко дете. И ако това дете се почувства застрашено от *последствията* при евентуален неуспех, то просто ще се свие в черупката си и няма да ни помогне в опита ни да постигнем, това което искаме.

**Страхът от евентуален провал или разочарование** е основната причина човек да не си поставя големи цели. Защото колкото и да ни се иска да повярваме, че мечтите и големите ни цели са постижими, винаги има една малка част от нас, която се *съмнява*.

И това *съмнение* е здравословно до момента, в който ни предпазва от наивност и от това някои да се възползва от нас! Но проблемът е, че при евентуален неуспех, разочарованието е толкова силно, че ни дърпа назад и ни пречи да направим повторен опит след време.

Ако искаш да имаш шанс да постигнеш нещата, за които копнееш най-силно, то не трябва да позволяваш на страхът от неуспех и разочарование да свие размера на целта, която си поставяш.

И техниката, която ползваме, за да премахнем страха от неуспех и последващото разочарование е следната:

*Сключваме сделка със себе си, че каквото и да стане в опита ни да постигнем това, което искаме, всичко е наред! Дори да не постигнем целта си така, както сме си я представяли, негативни последствия за нас няма да има!*

Идеята тук е „Цели се в луната, дори и да не улучиш, ще попаднеш сред звездите”

Ето как ти помага тази техника.

Когато сключиш подобно споразумение със себе си, тогава няма да има какво да те дърпа назад и ще постигнеш много повече, отколкото ако не си поставиш целта въобще.

Наблягам на следното - не умалявай целта си, за да я побереш в границите на страха от провал и разочарованието. Напротив, смело я увеличи като отстраниш всички страхове, свързани с нея.

Самият факт, че преследваш нещо голямо, сам по себе си ще направи животът ти доста по вълнуващ и интересен, независимо от трудностите, през които ще преминеш (а трудности ще има, в това може да си сигурен).

Но веднъж щом приемеш целта за постижима и направиш всичко необходимо, за да я постигнеш, без да се страхуваш от последствията, то доста често ще достигаш крайната си дестинация, а в много от случаите дори ще я надминаваш!

Ако пък не успееш, пак ще си напреднал много и ще си научил много в опита си да я постигнеш и ще можеш да опиташ пак от там, до където си стигнал. Така че във всички случаи си победител.

И тук не става въпрос да бъдем наивни или да вярваме на сляпо!

Не сключваме тази сделка със себе си, за да се почувстваме по-добре или за да се самозаблуждаваме, а защото по този начин *отстраняваме всичко, което може да ни дърпа назад* в опита ни да постигнем крайната си цел и така ще дадем най-доброто от себе си.

Няма какво да губиш. Ако смяташ, че е едва 1% възможно това не е проблем. Ако е в рамките на човешките възможности за *някой в твоята позиция* да го постигне, тогава при всички положения трябва да пробваш.

Парадоксът в случая е, че колкото и скептичен да си бил в началото, когато си си поставял голямата цел, ако действаш и постоянстваш над нея ще дойде моментът, в който съзнанието ти ще започне да ти говори по следния начин:

*„Ти май си сериозен и нямаш намерение да се откажеш от тази голяма цел, въпреки всички причини, които ти дадох? Казах ти защо тази цел е нереална, ти продължаваш да упорстваш над нея, не искаш да ме послушаш, така че е крайно време да ти помогна да я постигнеш. За това ето как можеш да постигнеш това, което си си наумил...“*

И изведнъж всички причини защо и как е възможно да постигнеш желаната цел започват да се зараждат в съзнанието ти.

Ако една цел, обаче, е прекалено лесна, прекалено малка и не води до кой знае каква разлика в живота ни, шансовете са, че няма да успеем.

И нека погледнем реално на нещата, ако целта ти е да увеличиш доходите си - 10% няма да внесат кой знае каква разлика в живота ти.

При това положение шансовете са, че лесно ще бъдеш отклонен от правилната посока, без дори да разбереш. Ще се събудиш един ден и ще осъзнаеш, че са изминали 2 месеца откакто си постави тази цел и почти нищо не си направил по въпроса. Имал си най-доброто намерение да я постигнеш, но не си!

Шансовете при малката цел не са на твоя страна, защото ако нещо е лесно да бъде направено, то може да се обзаложиш, че е 10 пъти по-лесно да не бъде направено.

Когато обаче целта е голяма, когато може наистина да те развълнува, когато може да възбуди въображението ти, тогава ще имаш необходимото „гориво“ да си проправиш път и да я постигнеш.

И по този въпрос понякога хората ме питат „Добре де, няма ли опасност да си поставим цел, която да е прекалено голяма?“

Отговорът е – ДА, има опасност да си поставиш прекалено голяма цел, но има значително по-голяма опасност да си поставиш цел, която е прекалено малка!

Така че има опасност да сгрешис и по двата начина. Това, което бих те посъветвал обаче е да сгрешис от страна на прекалено голямата цел.

# Четири-стъпковата система за постигане на ПОЧТИ ВСЯКА ТВОЯ ЦЕЛ В ЖИВОТА

Дойде време подробно да прегледаме 4-те стъпки от системата за постигане на твоята цел и какво точно трябва да направиш, за да увеличиш шансовете си за успех драстично.

## 1) **Първо**, трябва да имаш ясна, конкретна крайната дестинация.

Когато искаш да стигнеш със самолет до някъде, не казваш на човека на летището „Искам да ми дадеш билет за някое много хубаво място”. Не го правиш, защото така човекът не знае какво да ти даде. „Билет за някое много хубаво място” не е нещо, което да можеш да си вземеш на летището.

Твоето подсъзнание до известна степен е точно като човекът на летището. Трябва да му кажеш много конкретно къде искаш да отидеш.

Например, ако искаш да изкараш 50 000 лв. тази година, не си казваш „Искам да изкарам много пари”, а по скоро „Представям си как изкарвам над 50 хил. лв. тази година”. Ако искаш да изкараш 100 хил. лв. тази година го дефинираш конкретно „Искам да изкарам 100 хил. лв. тази година”

Може би ще се зачудиш, защо просто да не поискаш един милиард тази година или пък да спечелиш 6-ца от тотото? И отговорът всъщност е доста простичък. Ние хората живеем във вселена, в която всичко се управлява от закони. Природни закони.

Земята се върти около слънцето, следвайки една и съща траектория, защото процесът се управлява от определени закони. Сезоните се сменят на един и същи принцип, именно защото този процес се движи от определени закони.

Скоростта на светлината не се определя от настроението на светлината, не от това дали светлината е имала лош ден в офиса, а от точно определени закони, според които светлината се движи с точно определена скорост в зависимост от средата, през която преминава И това по никакъв начин не зависи от настроението на светлината.

Тогава отговорът на въпроса „Защо просто да не поискаме 1 милиард” е, че всеки закон в природата трябва да е в синхрон с останалите закони в нея. И някои неща не биха се случили на момента, просто защото противоречат на определени закони в природата.

Например, без значение колко силно съм си го представял и визуализирал, ако целта ми е да скоча от прозореца на 50 метровата сграда без необходимото оборудване и да се приземя като перце до будката за вестници на улицата, това просто няма да стане. Не е в хармония със законът за гравитация и може би още куп други природни закони.

Ако съм наясно със законите, които действат и знам как да ги манипулирам в моя полза обаче, тогава може би бих имал някакъв шанс. Например с парашут, нужната екипировка, обучение и солидна доза смелост, тогава вече нещата стават по-различни.

Със същия успех, ако искам да се кача на ринга с Кубрат Пулев, за да му взема титлата, колкото и да се надъхвам преди мача, най-вероятно ще бъда нокаутиран или ще бягам от ринга и ще пищя след първите 10 секунди, тъй като не съм трениран и физически квалифициран да преследвам тази цел. За мое щастие това не е нещо, което някога ще искам да направя така или иначе 😊.

Това което казвам е, че една цел трябва да е в обсега на природните закони в съответната област. Целта трябва да е възможна и постижима от човек в твоята позиция и да е нещо, което наистина искаш.

Твоите лични желания и копнежи определено са надежден източник за цели, които можеш да постигнеш. Както казва една стара поговорка „Ако искаш нещо и то те иска!”

В зависимост от моментната ти зона на комфорт относно искането на големи неща в живота, би могъл да си поставиш годишна цел някъде между 25 хил лв и 1 млн лв например. Колкото по-голяма е зоната ти на комфорт при поставянето на големи цели, толкова е по-голяма цифрата, която ще си определиш.

Но винаги се стреми целта да е поне малко над комфортната ти зона, за да имаш нужното гориво да я постигнеш.

## **Как да определим точно какво искаме?**

За да постигнем определена цел е важно да знаем първо какво искаме и после как точно ще формулираме нашето искане.

Понякога в Института по НЛП идват хора, които не са доволни от това, което се случва в живот им, но не могат да разберат точно какво искат.

Ако и при теб е така, предлагам ти техниката, която използваме в НЛП семинарите, за да им помогнем да си поставят цели. Тя се състои от следните стъпки:

- Първо - избери сфера от живота ти, която искаш да подобриш. За предпочитане е сфера, в която искаш да се развиваш. Това може да бъде сегмент, където имаш по-сериозен дефицит, изпитваш някакви затруднения, проблеми или в сфера, в която просто не си доволен/на от това, което имаш в момента.

И понеже ни е по-лесно да мислим за проблемите и за нещата, които не ни харесват, затова ще почнем от там.

Основната идея е: когато не сме сигурни какво искаме в дадена сфера, е да определяме какво ни дразни и какво *не искаме* в момента, за да имаме отправна точка, от която да тръгнем.

Тоест, първото нещо, което се изисква от теб е да опишеш това, което не ти харесва в твоята ситуацията в избраната от теб сфера. И не бъди мързелив, изброй поне десет неща.

Например ако проблемната област е кариера:

1.Притиснат съм от хиляди задачи.
2.Шефът има към мен нереални изисквания.
3.Налага се да изпълнявам задачи на други хора.
4.Чувствам се несигурен за мястото си.
5.Повишават другите вместо мен.
И т.н. всичко, което не ти харесва.

Ако става въпрос за връзки, а в момента нямаш, то опиши нещата, които не са ти харесвали у предишните партньори.

Сега срещу всеки проблем не пиши това, което би искал да имаш вместо него. Може да го направиш в табличката по-долу по следният начин:

Какво не ти харесва:	Как искаме това да се промени
1. Притиснат съм от хиляди задачи.	1. Правя нещата, които са значими, а останалите делегирам.



2. Шефът има към мен нереални изисквания.	2. Шефът ме изслушва и се отнася с уважение към мнението и опита ми.
3. Налага се да изпълнявам задачи на други хора	3. Карам ги да си поемат отговорностите.
4. Чувствам се несигурен за мястото си.	4. Чувствам се сигурен, защото хората оценяват работата ми.
5. Повишават другите вместо мен.	5. Заемам съответната позиция, която аз искам.

Тук е важно да формулираш нещата, които искаш позитивно! Тоест описваме това, което искаме, а не това, което НЕ искаме.

Не какво искате да избегнете (не искам да съм болен, беден, незабележим, неуспешен), а какво искате да постигнете (да бъдете здрави, богати, влиятелни, успешни).

Това е така, защото подсъзнанието не различава частицата „НЕ“. Когато казваме „Искам да не пуша“, самата идея за пушене присъства в тази мисъл. И първото нещо, което се случва, е да си представиш как пушиш.

Вместо това целта може да бъде „искам да съм здрав“, „с лекота да изкачвам стълбите до 5-я етаж“, „Устата да ми мирише приятно“, „да усещам ароматите“. Нещо в този дух.

След това помисли какво би ти дало всичко това, което си написал в дясно. Сведи го до 1 или 2 изречения. В нашия пример това би могло да бъде:

Да подобря уменията си да убеждавам другите. Или: Да заемам определена позиция в дадена/и компания/и. Или: Да имам собствен бизнес с конкретна сфера на дейност.

- И втората стъпка при поставянето на цел е да си отговориш на въпроса „Защо искам да постигна тази цел? Какво ще ми даде това?“

На един от курсовете ни клиент заяви, че иска да стане централен нападател на „Барселона“. Беше около 30 годишен, никога не беше спортувал и бе ясно, че това е невъзможно.

Тогава го попитах какво ще му даде това?

Отговори – „много пари и красиви жени“.

Преспецифицирахме целта в други две: „да повиши доходите си до определено ниво“ и „да подобри комуникацията си с противоположния пол“.

Тези задачи се оказаха напълно реални и постижими.

За това разбери какво те мотивира да избереш точно тази цел. Като си избираш цел, защо го правиш? Какво ще ти донесе постигането ѝ?

И когато не сме сигурни какво искаме в дадена сфера определяме първо какво не ни харесва, какво не искаме в същата тази сфера.

След това преглеждаме всички основни моменти на фрустрация и ги преформулираме в неща, които искаме.

Преглеждаме списъка от нещата, които искаме и според преобладаващата тема обобщаваме в едно, две изречения какво точно искаме да постигнем в тази сфера.

Поставяме си голяма цел. Запомни, целта трябва да е позитивно формулирана, тоест какво искаш, а не какво не искаш и целта трябва да е максимално конкретна - 25 хил. лв е много по-конкретно от „много пари“.

**2) Второ**, трябва да си отговориш на въпроса „Какъв е планът ми, за достигане до крайната дестинация.“

Тук трябва да направиш 2 неща: **Да разбиеш голямата цел на по-малки хапки и да определиш необходимите ресурси за постигането на целта ти.**

При разбиването на голямата цел на по-малки няма нищо по-различно, просто следвайте основните принципи при формулирането на голямата цел и я раздробете на части, които хронологично да следват една след друга.

Това са твоите крайъгълни камъни. И всеки път когато достигнеш до някой от тези крайъгълни камъни, похвали се, отпразнувай го, не го подминавай просто ей така.

Може в този момент да не ти се струва кой знае какво, но спомни си, когато си почвал колко далеч ти се е струвал крайъгълния камък. За това не забравяй да се потупаш по рамото, когато го достигнеш.

След като разбиеш голямата цел на по-малки хапки,

## **Определи необходимите ресурси за постигането на тази цел**

За да планираш добре постигането на целта си, определи с какви ресурси разполагаш и как можеш да търгуваш с тях, за да достигнеш оптимално бързо избраната цел. Ето какво имам предвид.

Има 5 категории ресурси, които ползваме, за да постигнем или създадем нещо в живота:

а) **Пари и материални ресурси** – сгради, машини, оборудване.

б) **Време** - Твоето и на хората, които работят по проекта ти.

в) **Хора** - От една страна хората, които работят за теб. От друга – тези, които познаваш.

г) **Информация** - Живеем в информационно общество, в което информацията, знанието, ноу-хау са нещо безценно. С нужната информация можеш да придобиеш умения, да създаваш, да лекуваш, да градиш или да направиш почти всичко, за което се сетиш.

Тук може да добавиш и ролеви модели. Има ли хора, които са постигнали вече твоята цел. Ако познаваш такива, изследвай как са го направили. Информация за това може да има и в книги за живота на известни личности.

д) **Вътрешни ресурси** - Това са твоите умения, способности, успешни стратегии на поведение.

Когато планираш постигането на една цел, е добре да отделиш нужното време и да запишеш какви външни и вътрешни ресурси са ти необходими за постигането ѝ. Колко от тях имаш в наличност? Какво трябва да направиш, за да си ги набавиш?

Добрата новина е, че всички ресурси са взаимозаменяеми!

Например работейки за някой, ти обменяш своите вътрешни ресурси (умения) и време за пари.

Може за пари да наемеш хора и по този начин да спестиш време, да купиш информация или да инвестираш време и средства в развитие на твоите вътрешни ресурси, например: в уменията да убеждаваш хората и да ги докарваш до твоя начин на мислене.

Ако не ти достигат пари, използвайки уменията да убеждаваш, може да се договориш с някой да инвестира във твоя проект; и т. н.

Принципът за конвертиране на ресурсите прави всяка цел постижима и възможна!

3) **Трето**, трябва да действаш. Физически трябва да направиш необходимата дейност, упражнения, усилия, които ще те доведат до крайната цел.

Всеки план се състои от определени *действия*, които трябва да се направят, за да се осъществи планът. От теб се иска да положиш необходимите усилия и да направиш дейността, необходима за постигането на избраната цел.

Това не значи разбира се, че трябва да правиш всичко наведнъж, може да разбиеш дейностите на по малки хапки, но в крайна сметка трябва да направиш нужните действия, за да си получиш желаното възнаграждение.

И тук идва въпросът „Как да разберем кои са нужните действия, които да правим, за да постигнем целта си?”

### **Тайната полза от Принципа на Парето - 80/20**

И докато сме на темата за действието искам да ти споделя защо някои хора са изключително успешни в това, което правят, влагайки на пръв поглед почти никакви усилия и защо толкова много хора не успяват да постигнат, това което искат, независимо колко се стараят.

За да ти покажа какво точно имам предвид ще използвам един аспект от принципа на Парето, за който вероятно не си се замислял до сега.

Много харесвам принципа на Парето, наричан още „Правилото 80/20” или простичко казано – правилото за малката група фактори, която е отговорна за огромния дял на успеха в една сфера и за огромната група фактори, която има минимален принос към нея.

В случай, че не си запознат с Принципа 80/20 , той гласи следното:

„Във всяка сфера от живота на човек само една малка група от фактори е отговорна за по-голямата част от успеха в тази сфера”

Например, 20% от продавачите в една фирма работват 80% от комисионните.

20% от авторите на романи продават 80% от книгите на пазара.

20% от дрехите в гардероба ти, ги носиш 80% от времето.

20% от нещата, които вършиш през деня са отговорни за 80% от успехът и парите, които получаваш.

И така нататък.

Сега, може не винаги съотношението да е 20 на 80. Понякога ефектът може да е дори по-концентриран - 10 на 90 или 15/85. Като например едва около 10% от хората по света управляват 90% от парите, а 90% от населението на земята за жалост се задоволява с останалите 10%.

Понякога пък ефектът може да е по-малко концентриран, например 30 на 70. Но принципа винаги е един и същ – правилото за малката група от фактори, която е отговорна за огромният дял на успех в дадена сфера.

Това означава, че във всяка твоя дейност има една малка група от фактори (дейности), които ще ти донесат в пъти по-голям успех в тази сфера, отколкото всички останали фактори взети заедно.

**И когато успееш да определиш тези 20% от фактори, които водят до 80% от успеха в избраната от теб сфера, ще се изумиш как можеш да отстраниш голяма част от останалите 80%, които ти губят времето, да вложиш същото това време в правене на 20-те %, които оказват влияние, и по този начин да умножиш успеха си драстично.**

Всъщност това е един от най-големите лостове, които можеш да ползваш, за да постигнеш успех в дадена сфера.

Този принцип действа напълно и в процеса на постигане на цели. Независимо дали го осъзнаваме или не, винаги има една малка група от фактори, която е отговорна за по-големия дял от успеха в сферата, свързана с нашата цел.

Това е и причината да напиша това „Ръководство за постигане на цели”, за да ти покажа факторите, върху които да фокусираш вниманието си (4 стъпковата система), за да можеш реално да постигнеш целите си. Целта ми е да те запозная с митичните 20%!

**4) И четвърто**, всеки ден трябва да преглеждаш плана си и да използваш *механизъм за самоконтрол*, който да ти помага да **постоянстваш** и да не се отклоняваш от пътя или да се върнеш в правилната посока в случай, че вече си се отклонил.

Разликата между хората, които постигат най-амбициозните си цели и тези, които така и не успяват, е че успешите хора ползват някакъв вид механизъм за самоконтрол. В нашия случай инструментът, който ще ползваме е:

## Таблица или водене на дневник.

И за тази цел е абсолютно задължително да имате „Дневник за цели”. Това е твоят механизъм за самоконтрол!

Искам да наблегна на **абсолютно задължително!**

Не казвам, че е пожелателно, не казвам, че е „добра идея”. Не ме разбирай погрешно.

Ако си осъзнал важността от постоянството, за да постигнеш своята цел, то е **абсолютно задължително** да имаш система за самоконтрол – „Дневник за цели”, който да **използваш всеки ден!** Иначе целта ти ще си остане просто една бленувана мечта.

Открих, че воденето на дневник е едно от 20 процентовите действия, които директно допринасят за постигането на всяка цел.

От сега мога да ти кажа, че ако нямаш някаква форма на „Дневник за цели”, който да използваш всеки ден, за да следиш прогреса си и да ти напомня какво трябва да се свърши, то шанса да успееш да си постигнеш целта е нищожен.

Няма нищо по-лесно от това да си поставиш конкретна цел, да я запишеш някъде, да не си водиш дневник и да осъзнаеш 3 месеца по късно, че още не си направил нужните действия за постигането на твоята цел.

Не само това ами като анализиращ нещата, може да се окаже, че вървиш във съвсем друга посока, различна от тази, която ще те доведе до крайната ти дестинация.

Трябва да си наясно и да осъзнаваш във всеки момент какъв е прогресът ти или колко малко си направил до момента за постигането на целта ти.

Вярно е, отнема време и усилия, но си струва!

Не е нужно дневника да е сложен. Трябва да има няколко прости неща.

- 1) На първо място трябва да имаш конкретните си цели записани вътре, така че да ги преглеждаш всеки ден.
- 2) Трябва да си описал онези 20% от реалните действия, които са отговорни за 80% от успеха в сферата, в която си поставил твоята целта (направи проучване ако е необходимо, за да отсееш най-значимите).

- 3) Трябва да опишеш плана си за достигане на крайната дестинация. С кой от 5-те ресурса разполагаш най-много и как можеш да търгуваш с тях, за да може най-бързо и ефективно да постигнеш целта си.
- 4) Трябва да начертаеш всеки ден за следващите 30 дни (ако ти е по-удобно, можеш да го разбиеш на седмици) в дневника си и да разпределиш за всеки ден по нещо.
- 5) След това трябва да следиш прогреса си като слагаш тикче на нещата, които си направил за деня и оставаш празно място там, където не си свършил това, което си предвидил за деня.

И така в продължение на следващите 30 дни. Защо 30 дни? Защото като правиш това всеки ден в продължение на 30 дни, воденето на дневник ще ти стане втора природа, ще ти стане навик.

Какво става като минат тези 30 дни? Анализираш резултатите, преценяваш дали планът има нужда от редактиране и начертаваш *следващите 30 дни*.

И така докато стигнеш крайната си дестинация.

Така че да, трябва да си водиш дневник за постигане на целите и да следиш прогреса си, свързан с тях всеки ден.

Може да използваш следния пример за образец:

1. Моята голяма цел е :

.....  
.....

2. Защо искам да постигна тази цел:

.....  
.....

3. Разполагам със следните ресурси:

.....  
.....  
.....

4. Ще са ми нужни следните ресурси:

.....  
.....

.....  
7. Какви препятствия бих могъл да срещна и как ще ги преодоляя? (Само препятствията с най-голяма вероятност да се случат)

.....  
.....  
.....  
8. Действията отговорни за успех в тази сфера са:

.....  
9. Какво ще направя днес, за да се доближа до крайната дестинация:

.....  
Ще го започна на дата: \_\_. \_\_. 201\_\_ г. в \_\_: \_\_ часа

## **Решителност, действие, постоянство – душата на системата**

Това са 3-те качества, които е абсолютно задължително да култивираш в навиците си, ако искаш да имаш какъвто и да е шанс за постигане на твоята цел. Тези 3 качества са душата на системата.

### **Решение**

И първото от тях е **РЕШИТЕЛНОСТ!** Трябва да взимаш **решения** в живота. **Решаваш** категорични и ясно точно какво искаш да получиш.

Съществува стара максима, която описва ползата от решителността доста ясно:

„Трябва да знаеш точно какво искаш, за да можеш да го получиш!”

Това разбира се е очевидно, много базово, много лесно за разбиране... и въпреки това толкова много хора не са сигурни точно какво искат от живота. Или пък човек иска прекалено много неща и не може да *реш* кое от всички му е по-важно.

Да бъдеш **решителен** означава много категорично да **реш** точно какво искаш от живота в момента!

*„Това е нещото, което искам да ми се случи, това са събитията и ситуацията, които искам да предизвикам в живота си, такъв човек искам да бъда.”*



Човек трябва да е способен да взема решения ако иска да постигне това, което му е на сърце в живота. И това е така, защото...

**Вземането на решение активира** необятната сила на твоята **воля!** Решението активира волята.

Това означава, че трябва да решиш точно какво искаш, преди да можеш да го постигнеш.

## Действие

И тук идва второто от трите качества, необходими да постигнеш всичко в живота. И това е **ДЕЙСТВИЕТО!**

Трябва да действаш по твоята цел, за да я постигнеш. Ако искаш да успееш в своите начинания, намери онази група от фактори, която е директно отговорна за по-голямата част от успеха в тази сфера (онези 20%) и вложи по-голямата част от времето си (80%) в правене именно на тези действия!

Защото всичките ти мечти, всичките ти копнежи, всичките ти надежди, всичките ти вдъхновения, всичките ти цели са **абсолютно безполезни** и **недостижими**, освен ако не бъдат придружени от необходимите **действия**, за да бъдат постигнати.

И действието, за което говоря, е **правенето** на нужните техники, упражнения и дейности.

И съществува една много интересна *тенденция на човешкия мозък* и тя е, че предпочитаме да мислим и да си **представяме** как правим това, което трябва да се направи, вместо **действително** да го направим!

Например, предпочитаме да мислим за това колко хубаво би било да следваме целите си и да ги постигнем, вместо да отделим времето и усилията в действителност да ги следваме! Трябва да мислиш по същия начин, когато си преследваш целите.

И е необходимо да осъзнаем, че полагаме нужните усилия, защото накрая ни чака някакво **възнаграждение**. Ако мислиш, че всичко това „да си постигнем целите“ е просто форма на позитивно мислене, тогава е време да се събудиш, защото не може да си по-далеч от истината!

Поставяме си цели и действаме по тях, защото накрая очакваме някакво възнаграждение за положените усилия. И това възнаграждение е твоят мотиватор да действаш за постигането на целта. Защото нека бъдем реалисти, има много по-интересни и приятни неща за правене от това да *правите* необходимите действия, за да постигнете целите си!

Като започнем от гледането на телевизия, слушане на музика, четенето на книги, посещаването на заведения, отиването на вечерно парти, списъкът може да продължава още и още, защото има стотици неща, които може да правиш вместо да извършиш нужните действия за постигане на твоята цел.

За това определяме възнаграждението, което ще получим накрая – за да ни мотивира да действваме дори когато ни мързи.

И какво може да бъде това възнаграждение?

- Успех
- Пари
- Изобилие
- Признание
- Взаимоотношения

Ти определяш кое е това, което те мотивира.

И трябва да знаеш, че съществува една много често **срещана грешка**, когато става въпрос за **правене на нужните действия** за постигане на целите ти. Тази грешка се нарича „Самозаблуда”

И това, което представлява „самозаблуда”-та в случая е, да се самозаблуждаваме, че четенето на книги и ръководства на тема „Как да постигнем целите си” е сред правенето на нужните действия, за да ги постигнем.

И още по-голяма самозаблуда е да смятаме, че позитивното мислене всеки ден означава да правиш нужните действия за постигането на целите ти (позитивното мислене е нещо страхотно, но не е действие за постигането на целите ти).

Има само едно нещо, което се счита за действие за постигане на твоята цел и това е правенето на техниките, упражненията, физическите действия, които реално са отговорни за постигането на целта ти!

За това те предупреждавам, внимавай! Твоето съзнание може да ти даде 175 страхотни причини да не правиш това, което е нужно.

Например, случвало ли ти се е вечер преди лягане да ти дойде музата и да решиш, че искаш да отидеш на тренировка на следващия ден?

Почваш да мислиш колко добре би било да отидеш сутринта на тренировка, колко добре би се чувствал, колко тонизиращо и разтоварващо би било. И си лягаш с желанието и най-доброто намерение на сутринта да отидеш на тренировка.

Когато позвъни будилника рано сутрин обаче, спомен от снощният ентузиазъм няма. И съзнанието почва да ти дава причини, които да те успокоят, че няма проблем да си останеш в къщи:

„Спи ми се, мога и утре да отида.” Или „Няма с кой да отида днес, ще го оставя за утре.”

И преди да се усетиш „утре” става най-заетия ден в годината!

Затова сега ще ти споделя една малка тайна относно правенето на основните действия за постигането на твоята цел.

„Започването е началото на края”. Просто започни да правиш въпросното действие! Просто го започни!

Ето какво ще рече това.

Понякога не започваме нужните действия рано сутрин, когато по принцип ги правим, но си казваме „Няма проблем ще ги почна на обед.”

И след това не започваме на обед, но си казваме „Няма проблем, ще го свърша по-късно следобед”.

И после не го правим следобед, но си казваме „Всичко е наред, защото ще го свърша надвечер когато се прибера в къщи”.

И след това някой ти идва на гости в къщи надвечер и докато се осъзнаеш вече е твърде късно, но си казваш „Добре де, не го направих днес, но ще го направя два пъти утре!” ☺

И можеш да загубиш толкова много време в отлагане на „нужните действия”, да се чувстваш гузен, за това че ги отлагаш, че ако просто ги **направиш** или просто ги **започнеш**, те вече ще са наполовина свършени!

Така че най-трудната част е да си седнеш на дупето и да **започнеш**. Защото е почти сигурно, че щом започнеш първите няколко минути, си на половината път до привършването на задачата.

## Постоянство

И тук стигаме до третото основно качество, което е абсолютно задължително, за да постигнеш това, което искаш в живота. Третото качество, което трябва да култивираш в навиците си е **ПОСТОЯНСТВО!**

Постоянството е може би най-важната съставка, която ще ти помогне в постигането на това, към което се стремиш.

За да успееш в начинанията си, задължително трябва да **постоянстваш в правенето на необходимите (20%) действия!**

И може да се допиташ до всеки, който е постигнал големи успехи в живота, без значение дали това е спортист, предприемач, художник, артист, всеки един от тях ще ти каже, че съществуват трудности, проблеми, спънки, препятствия, през които трябва да преминеш преди да достигнеш крайната си дестинация. Всичко това е част от процеса на успеха!

И въпреки че всички „знаем” и разбираме тази простичка истина, колко от нас се отказват още на първия, втория, третия или дори четвъртия неуспешен опит или знак за провал?

И мога да те уверя, че постигането на една цел не се различава по нищо от процеса на успех в дадена сфера.

Ще го кажа в прав текст и ще бъде максимално откровен с теб.

Ако не възнамеряваш да упорстваш и да **постоянстваш** за постигането на своята цел независимо от обстоятелствата, по-добре да се върнеш обратно към позитивното мислене!

Сериозен съм! Има огромна разлика между позитивното мислене и 4-те стъпки за постигането на своята цел.

Нямам нищо против позитивното мислене, смятам, че това е една страхотна енергия, но това не е система за постигането на целите!

Четири-стъпковата система е нещо много конкретно, което може да използваш, за да определиш точно какво искаш и да си го вземеш или създадеш.

Трябва да упорстваш и постоянстваш в правенето на нужните действия и в използването на системата. Дори когато не виждаш резултат от това! Особено, когато не виждаш резултат от това!

Защото когато се стремиш към нещо, което не си имал до сега, рядко го получаваш веднага. Обикновено има един инкубационен период, който трябва да мине, независимо дали искаме или не.

При процеса за постигане на цели е по същия начин. Постоянстваме независимо дали виждаме резултат в момента. Резултатът от нашия труд сега, ще се прояви по-късно и в това може да сме сигурни, защото това също е *природен закон!*

## **Решение, Действие, Постоянство**

Това са трите качества, които трябва да култивираш в навиците си ако искаш 4-стъпковата система за постигането на всяка твоя цел да работи за теб. Тези 3 качества са душата на системата. Без тях четири-стъпковата система е просто добре организирана поредица от мисли.

И първото от трите е РЕШИТЕЛНОСТ! Преди всичко трябва да решиш какво точно искаш да получиш от живота. Време е да направиш някои наистина смели и амбициозни решения за себе си. Все пак, това е *твоят живот*. Това не е пробна обиколка, това е **животът ти!**

Чувам понякога хората да казват „Знаеш ли, бих искал това да ми се случи, но ако не стане пак ще съм доволен”

Какво имаш предвид с това „...пак ще съм доволен”? Излез от черупката си и спри да бъдеш толкова предпазлив/а. Искаш ли това да ти се случи или не?

Време е да проявиш смелост и амбиция, време е да осъзнаеш, че това е твоят живот, това не е просто пробна обиколка, след която животът да почва. Това е то, това е твоят живот!

Време е да вземеш някои смели *решения* за това какво точно искаш от живота .

След това идва ДЕЙСТВИЕТО! След като си определил кои са основните фактори, които отговарят за успеха в желаната сфера, е време да действаш по въпроса.

И правиш необходимите действия всеки ден, защото знаеш, че те чака твоео възнаграждение, когато стигнеш крайната дестинация. За това и правиш всеки ден по малко за постигането на твоята цел, дори и да не ти се занимава. Защото знаеш, че те чака награда накрая.

И след това ПОСТОЯНСТВАШ докато не постигнеш целта си!

Това, което ще осъзнаеш е, че има нещо мистериозно и почти вълшебно в постоянството, което гарантира на тези, които постоянстват, че ще видят резултати и на тези, които не постоянстват, че вероятно няма да успеят.

Харесва ли ни или не, това е поредния природен закон, който щом веднъж осъзнаем, можем да използваме в наша полза, всеки път, когато решим.

### **Прилагане на наученото в действие**

Надявам се да приложиш наученото в действие и агресивно да преследваш дори най-смелите си амбиции от тук нататък.

И ако смяташ, че „Ръководството за постигане на цели” ти е било полезно, тогава задължително трябва да се информираш за семинара, който ще стартирам в края на септември:

*„НЛП Практик: Как етично да убеждаваме и мотивираме хората около нас да направят това, което ние искаме от тях, без евтини манипулации”*

Ето защо:

Семинарът, който на кратко ще наричам „НЛП Практик: управление и влияние”, ще те преведе през системата, която използваме в НЛП, за да придобиеш следните умения:

- Как да използваш НЛП като изключително мощен лост всеки път, когато водиш преговори за сключване на сделки, по-висока заплата, повишение
- Как с лекота да отстраняваш конфликти и проблеми, когато общуваш с клиенти, колеги, подчинени, висшестоящи или дори с интимния партньор
- Как да „тренираш” съзнанието си и ефективно да използваш НЛП за себе си и за да моделираш живота си по начин, по който ти искаш
- Как да стимулираш хората да споделят точно какво е нужно, за да ги убедиш...без те самите да го осъзнават
- Как да използваш НЛП, за да трансформираш трите ключови сфери в кариерата– продуктивност, мотивация и постоянство в действията ти
- Как да изграждаме доверие и да водим хората в посоката, в която ние искаме

Ще придобиеш тези умения и ще ти покажа как да постигаш тези резултати със събеседника по начин, който е изключително приятелски, ненаатрапчив и наистина полезен за отсрещната страна.

И ако това е нещо, което искаш да постигнеш в твоя бизнес, в кариерата или просто искаш да притежаваш уменията да влияеш, мотивираш и убеждава хората около теб, тогава прочети какво ти предлагам и се възползвай от офертата, докато е валидна.

Тази оферта е само за хората, които са част от моят имейл лист, и за всеки, който е харесал страницата ни във фейсбук.

[Тук може да се информираш какво представлява семинарът НЛП Практик и с какво може да ти бъде полезен.](#)

Ето как съм планирал нещата:

Искам да събера и да работя с една група, която да се състои от 25 човека (това е максималният брой хора, с който лично мога да работя)

Хубавото е, че още не съм пунал новината за откриването на семинара във фейсбук страницата ни и вече има 6 човека, които са се регистрирали.

Предполагам, че слухът за семинара просто се е разнесъл от хората, които следят сайта ни, още преди да съм обявил откриването му.

Не ме разбирай погрешно, не се оплаквам, напротив това ме прави изключително радостен и уверен, че местата бързо ще се запълнят.

Просто се надявам всеки, който се интересува от семинара да получи равна възможност да се възползва от офертата, преди да започна да го рекламирам на масовия пазар.

За това ако смяташ, че това е нещо, което може да те заинтригува, прочети [тук](#), за да се информираш повече:

<http://nlp.bg/index.php?id=149>

Ако все пак не си наясно какво представлява семинарът „НЛП Практик: Управление и влияние” - това е 5 месечен курс, в който един уикенд от месеца, в продължение на 5 месеца, преподавам и упражняваме принципите на НЛП, които ще те позиционират в онези 20% от хората, които постигат огромен успех в живота.

До момента съм провеждал и съм запълвал курса през последните 7 години няколко десетки пъти и стойността на семинара винаги е била 660 евро на човек, като има 15% отстъпка ако заплатиш цялата сума на веднаж.

За съжаление обаче някои хора намират тази цена над техните финансови възможности, или просто им се струва по-голяма инвестиция от това, което могат да вложат наведнъж в момента.

За това ето какво мога да направя за теб и за всеки, който е част от затвореното ни общество във фейсбук и имейл листа, в случай че проявяваш интерес разбира се.

Ще раздробя цената на семинара на 5 равни части по 132 евро всяка.

Това, което се изисква от теб в момента е да се регистрираш, да направиш първото плащане и да дойдеш на първия модул от семинара (тоест да преминеш първия месец на курса).

Ако ти хареса – супер, ще направиш второто плащане и ще продължим да работим заедно до края на курса, като изплатиш останалата сума на равни вноски по 132 евро на месечна база.

Ако не ти хареса, тогава просто ще се насладиш на ползите от първия месец на семинара, ще ми кажеш кое точно не ти допада и аз ще ти върна парите. Без лоши чувства.

Сега, искам да помислиш над предложението ми за секунда.

Най-лошият възможен сценарий за теб е да дойдеш на семинара, да изкараш първия месец, да си кажеш „Абе, нещо май не ми допада”, да си получиш парите обратно и да се наслаждаваш на ползите от първия месец на семинара с години напред.

И това няма да ме обиди или разстрои по никакъв начин. Това е най-лошият сценарий за теб.

В най-добрия сценарий ще преживееш и усвоиш системата, която е отговорна за успеха на всички мои клиенти до този момент. Ще се насладиш на всички ползи, които НЛП може да ти донесе и ще усвоиш една доказана система за успешно влияние, без да се преминава границата от приятел към досаден продавач на стоки.

Това е най-доброто развитие за теб, най-добрия възможен сценарий.

И в двата случая обаче печелиш.



Това, което се иска от теб в момента, е да отидеш на сайта, за да провериш, че съм реална личност, да се информираш какво точно представлява семинара, как ще ти бъде полезен и да се регистрираш ако са останали свободни места.

<http://nlp.bg/index.php?id=149>

Поздрави,

Ангел Лазаров

П.С. Ще те помоля само за една услуга преди да се регистрираш.

Използвай придобитите умения от семинара за градивни цели! Не злоупотребявай с информацията, която ще придобиеш на семинара!

Ще имаш възможност с новопридобитите умения да се развиеш личностно, да разраснеш бизнеса си, да се издигнеш в кариерата и същевременно да помагаш на хората около теб.

Не е нужно твоят успехът да е за сметка на другите. Можеш да използваш НЛП техниките и по двата начина, но аз искам да работя с хора, които ще ги използват за градивни цели.

От теб зависи!

<http://nlp.bg/index.php?id=149>