

Ицхак Пинтосевич

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО

ОБРЕТИ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И ОВЛАДЕЙ
ОРАТОРСКИМ МАСТЕРСТВОМ ЗА 30 ДНЕЙ

Киев



2017

УДК 316.6:808.5](076)

П-32

Пинтосевич, Ицхак

П-32 Уверенность в себе и ораторское мастерство / Ицхак Пинтосевич — К. : «Агентство «ИPIO», 2017. — 160 с., ил.

ISBN 978-617-7453-18-4

Умение красиво и профессионально говорить необходимо не только артистам! Каждый день мы сталкиваемся с обычными ситуациями, в которых нужно проявить себя как харизматичный оратор: пройти собеседование, провести переговоры, продать товар, выступить с докладом, даже произвести впечатление на первом свидании немаловажно. А ведь стать профессиональным спикером может абсолютно каждый! Перед вами самая полезная книга о публичных выступлениях, в которой есть все базовые навыки, чтобы сделать из вас Стива Джобса, а то и лучше. В каждой главе максимум полезной информации, советы-упражнения и задания, и сильнейшая мотивация для их выполнения от Ицхака Пинтосевича. С этой книгой вы сможете легко и уверенно выступить как перед одним человеком, так и перед тысячной аудиторией. Кроме того, с каждым выступлением вы будете развивать одно из самых главных качеств успешного человека — уверенность в себе. Ведь если человек уверен в себе, ему легко выступать перед любой аудиторией.

УДК 316.6:808.5](076)

*Все права защищены.
Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена
в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения
владельцев авторских прав.*

ISBN 978-617-7453-18-4

© Ицхак Пинтосевич

© Издательство «Агентство «ИPIO»

СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе	5
Вступление	6
Как пользоваться книгой-тренингом	11
Представление	13
Расширяем зону комфорта	16
Алгоритм сохранения позитивных изменений	24
Уверенность в себе	34
Фокус внимания	42
Список достижений	48
Природа страха	55
Страх выглядеть плохо	71
Работа с убеждениями	77
Как поверить в себя и в успех	80
Визуализации	96
Аффирмации	101
Общение с уверенными людьми	106
Ораторское мастерство	111
Алгоритм подготовки выступления	113
Алгоритм выступления	118
Приемы ораторского мастерства	121
Тактика ответов на вопросы	136
Заключение	139
Приложение	141
Советы-упражнения	149

ОБ АВТОРЕ



Ицхак Пинтосевич — автор книг и уникальных тренинговых программ по самосовершенствованию, НЛП-тренер, занимает 2-е место в рейтинге Международной ассоциации профессионалов развития личности, тренер успеха №1 на русскоязычном пространстве. В прошлом профессиональный спортсмен. Бронзовый призер чемпионата мира по легкой атлетике. Бизнесмен, который в 26 лет управлял торговым предприятием с оборотами в миллионы долларов. С 27 лет отправил-

ся в духовное путешествие и после странствий по миру поселился в Иерусалиме. Более десяти лет изучает все существующие системы прикладной психологии, более пяти — Тору и Каббалу. Его программы по самосовершенствованию являются синтезом культур и знаний, которые вместе не встречаются больше нигде. Среди его клиентов — самые успешные компании мира, такие, как Procter & Gamble, Deloitte, Danon, Leo Burnett, PSB films, MasterCard, Mary Kay, «Приват Банк», а также политики, бизнесмены, олимпийские чемпионы и «звезды» шоу-бизнеса. Системы развития Ицхака «Действуй! Живи! Влияй! Богатей!» практикуют более 100 тысяч человек во всем мире.

ВСТУПЛЕНИЕ

И снова здравствуйте, дорогие друзья!

В дальнейшем я буду обращаться лично к тебе, уважаемый читатель. Ты держишь в руках книгу, которая изменит твою жизнь, расширит возможности и сделает тебя счастливее, чем ты есть сейчас. Откуда я это знаю? «...и опыт, сын ошибок трудных, и гений, парадоксов друг...» Я провел больше 100 тренингов на тему «Уверенность в себе и ораторское мастерство», и все они имели 100-процентный результат! Я счастлив, что могу помочь тебе реализовать твои хорошие цели.

Система моя проста и этим уникальна.

Почему именно «Уверенность в себе и ораторское мастерство»? Я считаю, что это два очень важных взаимосвязанных навыка. Один помогает другому, и один проверяет другой. Они индикаторы друг для друга. Ведь если человек уверен в себе, ему легко выступать перед любой аудиторией. И наоборот, если человеку легко выступать, значит, он уверен в себе! Оба этих навыка нужны человеку, имеющему любой профессиональный уровень, чтобы быть более реализованным и достигать успеха в любых сферах жизни.

ЧТО ТАКОЕ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Это особый вид самооценки. Если она у человека высокая, он чувствует себя уверенным, если самооценка чуть ниже, — менее уверенным... То есть уверенность — производная от самооценки. Настоящий, объективный уровень возможностей абсолютно не важен. Уверенность — это следствие самооценки. Особенно ярко это проявляется в ситуациях, когда речь идет о будущем. Ведь никто не знает на 100%, каково оно, будущее. Поэтому те, у кого самооценка высокая, уверенно смотрят в будущее. Это значит, что их фантазии и ожидания от будущего и от себя намного более позитивны, чем фантазии людей, занимающих свои возможности и перспективы. Хотя в обоих случаях, поскольку речь идет о будущем, это фантазии и предположения. Не больше и не меньше.

Ораторское мастерство — это понимание того, что тебе есть, что сказать людям. Что им важно тебя выслушать. Осознание того, что твое выступление изменит и улучшит их жизнь. Уверен-

ность в том, что у тебя есть полное право собрать их всех вместе и сказать им, что надо делать после твоего выступления. Для всего этого нужна высокая самооценка и уверенность в себе. А на самом деле это им поможет? Никто не знает... Кому-то поможет, а кому-то, может быть, и нет. Вот одно из моих любимых выражений: «Даже Филипп Киркоров не всем нравится... а ведь поет и очень популярен». Это значит, что в любой аудитории найдутся те, кому нравится Филипп, и те, кому он не нравится. В любой аудитории найдутся те, кому нравишься ты, и найдутся те, кому ты не нравишься. И, конечно же, я уверен, что только я нравлюсь всем! Почему я в этом уверен? Просто чтобы показать: уверенность в себе абсолютно не зависит от реальности.

“

*Мечтай о невозможном —
достигнешь много.*

Наполеон Бонапарт

”

В реальности я могу, конечно, кому-то не нравиться, а в моей самооценке я могу нравиться всем!



*Когда ты приобретешь высокую самооценку,
остальное уже дело техники.*

Когда ты приобретешь высокую самооценку, остальное уже дело техники. Научиться красиво и профессионально говорить публично ты сможешь с помощью этой книги-тренинга (все базовые навыки). Только надо обязательно тренироваться: по пять выступлений после каждой главы! Потом можно будет шлифовать свое мастерство, наблюдая, как выступают другие ораторы, и «моделируя» понравившиеся приемы. Моя цель — чтобы после прочтения этой книги ты, мой читатель, начал выступать каждый день. Поэтому ты сможешь во время каждого выступления добавлять и добавлять приемы.

Тренинг «Харизма и ораторское мастерство» проходит каждый месяц в Киеве и в Москве. А на моем сайте есть видеoverсия этой программы. Живая тренировка просто необходима.

САМОЕ ГЛАВНОЕ В ОРАТОРСКОМ МАСТЕРСТВЕ

Это слова одного из моих Учителей, Энтони Роббинса, о том, что помогло ему стать лучшим оратором из всех, кого я слышал. Его подход к обучению — одна из трех основ, на которых базируется моя система. Эти слова полностью применимы ко мне, и я придумал для тебя специальный, очень легкий способ, чтобы ты после прочтения этой книги мог сказать то же самое о себе!

“
Я стал прекрасным публичным оратором, потому что заставлял себя говорить не раз в неделю, а три раза в день с любым, кто соглашался меня слушать. В то время как другие в моей организации имели 48 выступлений в год, у меня бывало почти столько же в течение двух недель. За месяц я приобретал двухлетний опыт роста, а за год — десятилетний опыт. Мои помощники говорили, что мне «повезло», что у меня «врожденный» талант к этому. И я пытался объяснить им то, что говорю вам сейчас: мастерство приобретается за такое время, за какое вы хотите его приобрести. Между прочим, вы думаете, что все мои речи восхитительны? Это далеко не так. Но я убежден, что каждое выступление чему-то учит меня, и что так или иначе я оттачиваю свои навыки, пока не достигну такого уровня, когда смогу войти в какую угодно аудиторию и достучаться до представителей любых слоев общества.

Энтони Роббинс

”

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КНИГОЙ-ТРЕНИНГОМ

Эта книга, как и остальные мои книги и статьи, является книгой-тренингом. Она выполняет три функции.

1. Сообщает информацию. Обучает различным теоретическим знаниям по заявленной теме.
2. Вдохновляет на выполнение упражнений и тренировки.
3. Дает конкретные схемы и алгоритмы, что и как надо делать для получения необходимых навыков.

Уникальность моей системы обучения в том, что я пишу очень просто и понятно. Так же каждый из нас должен выступать перед аудиторией — просто и понятно. В наше время люди перегружены информацией. Все ищут позитивные эмоции. Простота, минимализм — лучший ответ на стресс и информационную перегрузку последних лет. Ты не найдешь в моих книгах и системах ничего принципиально нового. Я описываю принципы, которым тысячи лет. Всю эту информацию ты можешь найти небольшими частями у Стивена Кови или у Дейла Карнеги. У Карлоса Кастанеды или у Георгия Гурджиева. В вавилонском Талмуде и в Евангелиях. Истина, как золото, присутствует везде. Даже в простой земле.

Разница в ее концентрации. В моих книгах все предельно сконцентрировано. Максимум эффекта за минимум усилий.

Вдохновение и мотивация — это самое главное в тех знаниях, которые я даю. Ведь все знают, что полезно делать зарядку? Ты тоже наверняка это знаешь. Знание есть — а зарядки нет 😊 Что мешает? Отсутствие мотивации!

Читая мои книги, ты получишь эту мотивацию!!!

“ С кем поведешься, от того и наберешься

Народная мудрость

”
Как тренироваться? Самый простой и действенный способ — найти себе партнера-контролера. Вдвоем с партнером ты на 100% сможешь все попробовать и сделать все упражнения. Найди себе

партнера-контролера! Бери обязательства перед ним, а он будет брать обязательства тренироваться перед тобой. И вы друг друга проконтролируете. Например, сейчас я пишу потому, что взял обязательство сегодня написать 20 страниц. Если бы не обязательство, то я бы делал сейчас что-нибудь другое.

Создавать привычки и навыки — это самый главный навык для человека. Именно ему я обязан своему быстрому развитию и обучению. Как всегда, создав что-то прекрасное, я им делюсь. О создании навыков я написал книгу-тренинг «Создавай! Как создавать хорошие привычки». Создавать привычки с этой книгой — просто удовольствие!

В дополнение к этой книге я советую прочитать мои книги «Действуй! 10 Заповедей успеха», «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья» и «Влияй! 7 заповедей лидера». В них есть несколько

“ Создай себе Учителя. Прибери себе товарища (партнера-контролера) и суди каждого человека (включая себя) с хорошей стороны.

Пиркей Авот (Тора)

”
пересекающихся тем, но каждая при этом несет свой уникальный внутренний настрой. Точно так же и твои выступления, в которых, как и в тебе, есть внутренняя уникальность и неповторимость. Главное, чтобы лично ты это понял и поверил в это.

Я ЗНАЮ — ТЫ МОЖЕШЬ!!!

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

ПОЖАЛУЙСТА, КОРОТКО ПРЕДСТАВЬСЯ, ВЗЯВ ЗА ОСНОВУ ОТВЕТЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ

1. Кто я? (Имя, фамилия, профессия, несколько слов о себе.)
2. Вы точно не знаете про меня вот что... (Расскажи о себе удивительный факт.)
3. Мои ожидания от книги-тренинга... (Что ты хочешь получить к концу книги?)

ОТВЕТЬ ТАКЖЕ МАКСИМАЛЬНО ПОДРОБНО НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ

Что мне даст достижение прогресса в таких областях:

1. Уверенность в себе
в личной жизни

в работе

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

2. Ораторское мастерство даст мне следующие преимущества в жизни:

3. Почему для меня важно стать оратором и повысить уверенность в себе:

Отлично!!! Очень приятно, что я смогу тебе помочь достичь всего этого. С Божьей помощью и в максимально короткий срок.

Совет-упражнение

“ *Желай невозможного — достигнешь очень много.*

Наполеон Бонапарт

”

В ближайшую неделю представляйся по этой схеме на всех презентациях и при новых знакомствах.

Каждый нормальный человек так устроен: того, что он имеет, ему мало, а то, чего у него нет, кажется ему нужным и привлекательным.

У соседа лужайка зеленее... Стану взрослым — тогда буду счастливым... Перейду на другую работу, и там будет лучше... Чужая жена красивее и, конечно, с лучшим характером... и т. д. Поэтому мы хотим достигать, достигать и достигать... Где бы ни находился человек, ему хочется туда, где его нет. Поэтому ты и держишь, дорогой читатель, в руках эту книгу — желая увеличить уверенность в себе и обучиться ораторскому мастерству. Они тебе нужны для достижения каких-то других целей, которые станут фундаментом для новых успехов и побед.

Я тоже очень люблю достигать своих целей и реализовывать разрешенные желания. Я верю, что Бог ограничил нас в реализации некоторых желаний, и Уголовный и Административный кодексы тоже поставили барьеров для многих желаний. Кстати, я уверен, что ты, читатель, так же, как и я, уважаешь и соблюдаешь все эти правила. Эта книга-тренинг увеличит силу твоего

влияния на людей. Потому я хочу быть уверен, что потенциал этого влияния будет, безусловно, позитивным.



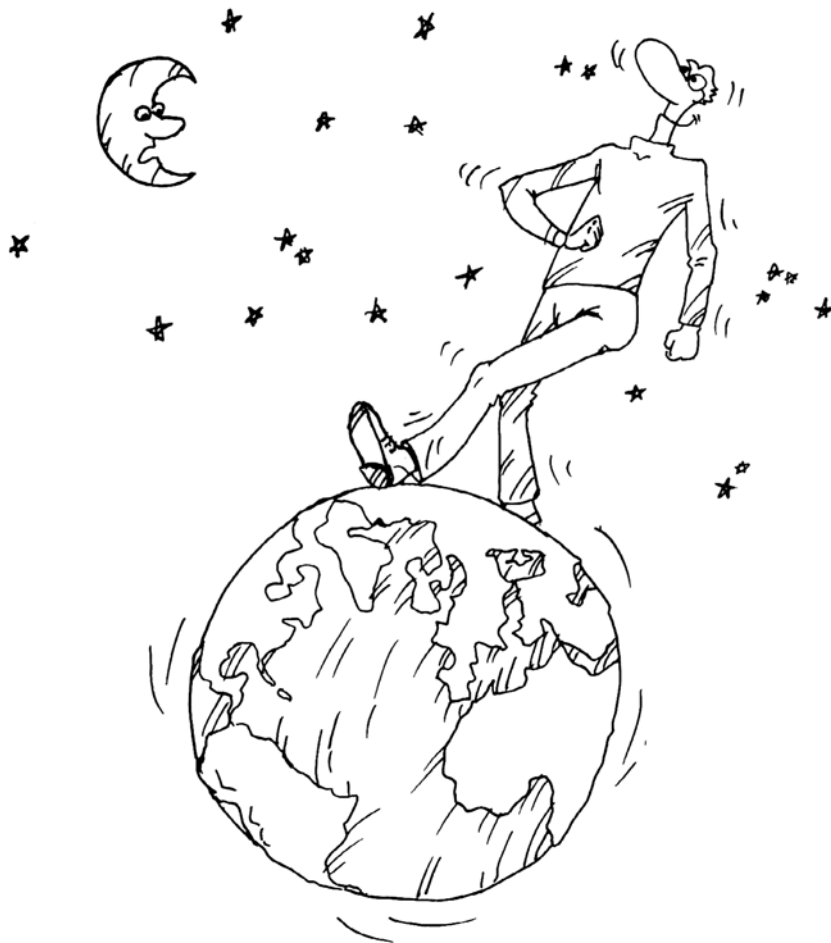
Каждый нормальный человек так устроен, что того, что у него есть, ему мало, а то, чего у него нет, кажется ему нужным и привлекательным.

РАСШИРЯЕМ ЗОНУ КОМФОРТА

Если человеку надо выступить на публике, он тут же начинает про себя или вслух стонать: «О!!! Не хочу! Зачем мне это надо?!» Для него выступление ассоциируется с неудовольствием. Это естественно. Естественный дискомфорт: первый раз новое действие. Только нужен ли он человеку? Конечно же нет! Ведь путь к реализации его жизненных целей лежит через публичные выступления и влияние на людей. Значит, выступать надо — и он делает это.

Обычно люди себя не хвалят... Это было хорошее выступление. Но внутри выступавший испытывал естественный дискомфорт. Он сел на место и все думал и думал о своих ошибках, о том, что можно было сказать лучше... Через 15 минут все забылось. Но в подсознании сложилась схема: «Публичное выступление = дискомфорт до и после выступления». Таким образом, большинство людей ассоциируют любые выступления на публике с дискомфортом и неосознанно стремятся избегать их. А так как любой успех связан с публичным признанием и выступлениями, то многие люди на уровне подсознания, которое управляет нашей жизнью, саботируют свой успех.

Предлагаю действовать наоборот. До любого выступления и сразу после него — удовольствие и праздник! призы, похвала и подарки! Через несколько недель после того, как ты согласишься выступить, придет мастерство!!!



Только тот, у кого весь мир в «зоне комфорта», может идти легко по жизни и достигать любых целей.

Первый способ расширения зоны комфорта

В момент, когда она расширяется, нужно себя очень сильно хвалить, получая удовольствие от нового действия. Когда человек поймет, что только привычка расширять «тепленькое пространство» поможет ему достичь желаемого, он станет двигаться вперед. Это касается жизненных целей в любой области. Только тот, у кого весь мир в зоне комфорта, может легко идти по жизни и достигать любых целей.

Второй способ расширения зоны комфорта

Когда я отказываюсь от одного выступления, я не просто теряю шанс, конкретный шанс, а еще и отрезаю себе путь к большим целям. Поэтому в момент расширения зоны комфорта, делая что-то новое, нужно помнить о своих больших целях.

Публичное выступление, которое пока дискомфортно, будет для тебя таким только первые 30 раз. А потом публичное выступление войдет в зону комфорта. Станет рутинной, привычкой. Поэтому особенно важно в течение месяца 30 раз выступить на публике. (Тост во время дня рождения, сказанный по правилам, изложенным в этой книге, = публичное выступление. Презентация идеи купить удочку перед женой и детьми после работы по алгоритму подготовки презентации = публичное выступление.)

Первые выступления — это не просто выступления. Это «Я молодец! Герой! Экстраординарная личность! Потому что я расширяю зону комфорта!» И тут же добавляешь дополнительное удовольствие, вспоминая свою цель. Цель, ради которой тебе надо увеличивать свое влияние на людей. Цель, ради которой ты читаешь эту книгу и действуешь!

Все новые действия нужно превращать в удовольствие. Когда ты это сделал, то «лошадь» (подсознание) начинает нести

тебя вперед. Ты достигаешь новых целей, покоряешь новые рубежи. Ничто тебя не тормозит на пути к новым успехам!

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ЗОНЫ КОМФОРТА

Как перепрограммировать себя на свободу в публичных выступлениях? Нужно начинать по чуть-чуть. Первое, что нужно делать, — чаще менять места.

На моих тренингах я прошу всех после каждого перерыва садиться на новые места. Обычно происходит так: все садятся туда, где сидели прежде. Даже возвращаясь через месяц или через два, человек садится там, где уже сидел. Тот, кто хочет перепрограммировать себя и освободиться от пагубной привычки все время возвращаться в зону комфорта, должен сделать простое упражнение: в течение 30 дней постоянно садиться (заходить) в разные места и получать от этого удовольствие.

Человек обычно идет по накатанной колее. И садится на то же самое место. Но если он просто сел на другой стул, пользы особой нет. Испытал естественный дискомфорт от нового места — и все. А если сел на другой стул и сказал себе: «Ты молодец!», в этот момент внутри включается новая программа: «Новое место для меня — это удовольствие». Так за 30 дней создается устойчивая привычка внутри: любое новое место = удовольствие. Значит, тебе уже ничто не мешает в новом, незнакомом месте провести презентацию или выступить с речью.

Первое — менять места.

Второе — общаться с незнакомыми людьми.

Чтобы выступить публично, нужно преодолеть дискомфорт выступления перед незнакомыми людьми. Перебороть себя и заставить выступить — это не то. Люди почувствуют, что тебе не хочется перед ними выступать. Да и ты не можешь все время себя насиловать. Эта техника (алгоритм расширения зоны комфорта) позволяет не «ломать» себя, а получать удовольствие от общения с незнакомыми людьми. От этого появляется совершенно новая свобода. Это очень хорошее качество — не испытывать дискомфорт при общении с незнакомыми людьми.

Просто так заводить беседу с теми, с кем ты не знаком, нет смысла. Надо общаться с незнакомыми людьми для тренировки. Заговаривать... и хвалить себя... и вспоминать большие цели в этот момент. Создавать в себе ощущение удовольствия от общения с незнакомыми людьми и привыкать к тому, что это связано с достижением целей.

Как это достигается? Выходишь на улицу. Идет человек. Незнакомый. Я говорю: «Извините, пожалуйста, не подскажете, который час?» А про себя: «Я молодец!»

Это только начало. После того как ты 5–10 человек спросил и похвалил себя за это, внутри происходит новое соединение: «Вот незнакомый человек — и мне в кайф подойти и задать вопрос». Какой был вопрос? Что он ответил? Не важно. Все забывается. Который час, какой был человек... А что остается? Новая установка в нервной системе: общение с новыми людьми = кайф и удовольствие!

Когда-то в детстве у многих из нас произошло негативное соединение понятий. Может быть, нас пугали незнакомыми людьми? И мы идем теперь по этой колее... Но для того чтобы выступить публично, нужно создать новое соединение. Все публичные люди любят общение с публикой. Когда ты простой контакт уже ввел в зону комфорта, можно переходить к более сложному вопросу. («Который час?» уже давно стал привычным.) Например, спроси: «Как пройти на улицу Гарибальди?» Задавай незнакомым больше простых вопросов и хвали себя. Ты увидишь, что

буквально через неделю задать любой вопрос окажется не просто легко, а захочется это сделать.

Для публичных выступлений это необходимо. Заходя в новую аудиторию, важно видеть публику и при этом испытывать спокойное или даже приятное ощущение внутри от общения с незнакомыми людьми. Это нужно создать в себе. Новый условный рефлекс. Он не может появиться вдруг. Его надо создать за 30 дней!

Это естественно, когда человек испытывает дискомфорт от чего-то нового, особенно в ситуации неизвестности. Но также естественное (нормальное) состояние большинства людей — бедность и отсутствие самовыражения и успеха. А если ты решил выйти из общего ряда и заявить о себе ярким успехом в жизни, то себя нужно перепрограммировать. Иначе засидишься в своей зоне комфорта и ничего не сделаешь.

Итак, новые места обязательно надо ввести в зону комфорта. Общение с незнакомыми людьми также должно стать привычкой, и натренироваться можно просто на улице, где полным-полно незнакомцев.

Третье, что нужно для публичных выступлений, — проявлять любознательность, спрашивать о том, что ты хочешь узнать. Информация — это то, что ведет человека к успеху. Кто обладает информацией, имеет преимущество. Тренировать себя нужно так: задавать людям вопросы и просить то, что тебе нужно. Часто мы заранее отказываемся делать это, потому что стесняемся попросить.

Большинство из нас обучены в детстве «хорошим манерам»: ничего не проси, много хочешь — мало получишь и т. п. Очень часто мы отказываемся просить — и из-за этого в жизни многое теряем (причем когда просим, мы не нарушаем ничего!)

Однажды я ехал в такси. Думал. И мне музыка мешала (звучал такой привычный для водителя шансон). Я думал: «Попросить, чтобы музыку выключил, или не надо?» Сидел и анализировал, что внутри происходит. И понимал, что попросить сложнее, чем не сделать этого. Но мне важнее, чтобы музыка не играла. И мы всегда находимся в такой ситуации: попросить хочется...

и неудобно. Но я спокойно попросил: «Пожалуйста, выключите музыку». Водитель сказал: «Конечно» — и выключил.

Начни просить все, что тебе надо! Проси скидки, надбавки, добавки и подарки. Задавай вопросы о сексе и религии, о месте и времени рождения, спроси, почему такая фамилия у меня странная — Пинтосевич... Все что угодно! Все, что не запрещено Божьими заповедями и уголовным кодексом той страны, в которой ты живешь, разрешено!

Анекдот:

Юноша отправляется на обед для знакомства с будущей невестой.

Его инструктируют:

— Ты обязательно должен задать ей три вопроса. Первый — гастрономический, о еде. Второй вопрос — о семье. А третий вопрос — философский.

На обеде юноша затевает беседу:

— Вы любите макароны?

— Нет.

— А ваш брат любит макароны?

— У меня нет брата.

Теперь он задает третий вопрос, философский:

— А если бы у вас был брат, он любил бы макароны?

Главное — в момент постановки вопроса (еще до ответа) сказать себе: «Да!!! Ты супер! Ты просишь от жизни то, что ты хочешь. Ты молодец! Герой!» Не важно, что тебе ответят. Когда ты задашь 30 таких вопросов, сформируется новый стереотип. Новая привычка, которая поведет тебя к твоим целям. А старая привычка тебя останавливает. Старайся просить то, что тебе нужно. Но главное — если ты в этот момент себя не похвалил, то это, наоборот, вредит. Ты просто себя ломаешь, раздражаешься и рождаешь в себе неприятное ощущение по поводу этих сложных действий. Но если ты просишь и хвалишь себя независимо от результата, ты создаешь силу, которая двигает тебя вперед. И дополнительный плюс от этой тренировки — тебе часто будут давать то, что ты просишь!

Особенно это приятно в финансовых переговорах (ты можешь получить скидки практически везде, где об этом попросишь!) и общении с противоположным полом.

И самое главное — хвалить себя. Каждое новое действие — хвалишь себя. Это то, что создает уверенность в себе при публичных выступлениях. Тех, кто демонстрирует высокую уверенность в себе и своих силах, в детстве очень хвалили, или они сами себя хвалят и ценят.

Итак, давай подведем итоги. Для движения вперед к достижению целей и к жизни, полной комфорта, удовольствия и достижений, необходимо расширить зону комфорта и сделать так, чтобы продвижение вперед было связано в подсознании с удовольствием. Для этого есть три средства. В момент ощущения дискомфорта, показывающего, что это твоя граница, похвали себя со страстью, вспомни о большой цели и поощри себя материально. Ты создашь непреодолимую силу внутри, которая приведет тебя к сияющему будущему.

Анекдот:

*Вовочка после 20-минутного на-
блюдения в замочную скважи-
ну спальни родителей садит-
ся на пол и задумчиво говорит:
«Странно... И эти люди запреща-
ют мне ковыряться в носу».*