

Предисловие

Люди не реализуют свой потенциал полностью.

Почти все (и уж точно те, кого заинтересовала эта книга) хотят значительно улучшить свои результаты: расти, преуспевать и влиять на мир. Но большая часть данного им Богом потенциала остается незадействованной.

Стремясь расти и развиваться как личность, большинство делают две прискорбные ошибки. Во-первых, они ищут ответы не в себе, а вовне. Они уверены, что кто-то уже создал чудо-средство, нужно только его разыскать – и все в их жизни изменится.

Конечно, никто не признается, что ищет волшебное средство. Но в глубине души большинство и в самом деле надеются, что в один прекрасный день оно появится.

Смирившись наконец с тем, что такого средства нет, люди совершают вторую ошибку: чрезмерно усложняют процесс роста. Рьяно взявшись за дело и пытаясь взвалить на себя личную ответственность, все, кроме немногих мудрецов, чересчур усложняют те простые шаги, благодаря которым достигается огромный личностный рост.

В этой великолепной книге нет чудодейственных средств. Она проста без чрезмерных упрощений. Вы найдете в ней основные навыки и непреложные истины, существующие уже тысячи лет, но все равно отсутствующие в жизни большинства людей. Они увлекательны в освоении, интересны для изучения и поразительно легки в применении.

Я более двадцати лет знаю Роджера Сайпа, работаю и путешествую с ним. Я вижу, как он сам *делает* то, чему учит в этой книге. Самой своей жизнью Роджер доказывает: понимая и применяя изложенные здесь основные принципы, вы побеждаете.

И хотя волшебных средств нет, результаты *кажутся* чудом. Запоминать информацию в три раза лучше! Читать в два, три или даже четыре раза быстрее! Формулировать цели так, чтобы облегчить путь к ним, и распоряжаться временем, чтобы его хватало на все действительно важное!

Предисловие

Люди не реализуют свой потенциал полностью.

Почти все (и уж точно те, кого заинтересовала эта книга) хотят значительно улучшить свои результаты: расти, преуспевать и влиять на мир. Но большая часть данного им Богом потенциала остается незадействованной.

Стремясь расти и развиваться как личность, большинство делают две прискорбные ошибки. Во-первых, они ищут ответы не в себе, а вовне. Они уверены, что кто-то уже создал чудо-средство, нужно только его разыскать – и все в их жизни изменится.

Конечно, никто не признается, что ищет волшебное средство. Но в глубине души большинство и в самом деле надеются, что в один прекрасный день оно появится.

Смирившись наконец с тем, что такого средства нет, люди совершают вторую ошибку: чрезмерно усложняют процесс роста. Рьяно взявшись за дело и пытаясь взвалить на себя личную ответственность, все, кроме немногих мудрецов, чересчур усложняют те простые шаги, благодаря которым достигается огромный личностный рост.

В этой великолепной книге нет чудодейственных средств. Она проста без чрезмерных упрощений. Вы найдете в ней основные навыки и непреложные истины, существующие уже тысячи лет, но все равно отсутствующие в жизни большинства людей. Они увлекательны в освоении, интересны для изучения и поразительно легки в применении.

Я более двадцати лет знаю Роджера Сайпа, работаю и путешествую с ним. Я вижу, как он сам *делает* то, чему учит в этой книге. Самой своей жизнью Роджер доказывает: понимая и применяя изложенные здесь основные принципы, вы побеждаете.

И хотя волшебных средств нет, результаты *кажутся* чудом. Запоминать информацию в три раза лучше! Читать в два, три или даже четыре раза быстрее! Формулировать цели так, чтобы облегчить путь к ним, и распоряжаться временем, чтобы его хватало на все действительно важное!

Правда, со стороны кажется, будто это невозможно?

Это впечатление обманчиво. Здесь даны только основы, которые освоит каждый, кто серьезно подойдет к изучению этой книги. И это только начало!

Принципы и утверждения, изложенные здесь, действительно работают. Они оказались эффективными для тысяч людей – таких же, как вы. Нужно иметь смелость поверить, что вам тоже под силу создать нечто выдающееся, что у вас хватит способностей для усвоения этой гениально простой информации и ответственности для ее применения. Будьте свободными!

*Эрик Плантенберг,
президент Freedom Personal Development,
создатель Abundant Living Retreat¹*

Правда, со стороны кажется, будто это невозможно?

Это впечатление обманчиво. Здесь даны только основы, которые освоит каждый, кто серьезно подойдет к изучению этой книги. И это только начало!

Принципы и утверждения, изложенные здесь, действительно работают. Они оказались эффективными для тысяч людей – таких же, как вы. Нужно иметь смелость поверить, что вам тоже под силу создать нечто выдающееся, что у вас хватит способностей для усвоения этой гениально простой информации и ответственности для ее применения. Будьте свободными!

*Эрик Плантенберг,
президент Freedom Personal Development,
создатель Abundant Living Retreat¹*

¹ Подразделение Freedom Personal Development, занимающееся вопросами реализации человеческого потенциала в разных областях жизни. *Прим. ред.*

¹ Подразделение Freedom Personal Development, занимающееся вопросами реализации человеческого потенциала в разных областях жизни. *Прим. ред.*

Введение

Как бить рекорды

Первое в своей взрослой жизни выступление мотивационного оратора я услышал в возрасте 19 лет – в мае 1989 года в Нэшвилле, в конце тренинга для продавцов, который проводила Southwestern Company². Оратора звали Морт Атли, и он сделал одно из самых расхолаживающих заявлений на моей памяти.

«Большинство людей не получают от жизни того, чего хотят».

«Ну и тоска», – подумал я. Морту платят кучу денег за то, чтобы он мотивировал людей, а он выходит на сцену и заявляет, что большинство не получают от жизни желаемого. В моем 19-летнем мозгу пронеслось: «Спасибо за совет, Морт. А сейчас ты, наверное, заявишь, что во Франции говорят по-французски. Большинство не получают от жизни того, чего хотят, – да ну? А зачем я, по-твоему, вообще тебя слушаю?»

Я не хотел быть в таком большинстве, и вы наверняка тоже. Если бы вы желали быть середнячком – с финансовыми проблемами, недомоганиями и нехваткой времени, мешающими получать удовольствие от жизни, – то не читали бы эту книгу. Однако нужно понимать, что в вашем мозге есть много неосознанных схем мышления и поведения, которые вам мешают. Вот одна из них.

У вас есть сильное стремление быть посредственным.

Начиная с младших классов, из-за системы обучения и присущего нашему мозгу стремления к безопасности у нас появляется сильное неосознанное желание быть как все. Мы хотим слиться с толпой, стать посредственными.

² Southwestern Company (сейчас Southwestern Advantage) – американская частная компания, занимающаяся обучением студентов методам прямых продаж (учебная литература, программное обеспечение, подписки на интернет-рассылки). Основана в 1855 году. *Прим. ред.*

Введение

Как бить рекорды

Первое в своей взрослой жизни выступление мотивационного оратора я услышал в возрасте 19 лет – в мае 1989 года в Нэшвилле, в конце тренинга для продавцов, который проводила Southwestern Company². Оратора звали Морт Атли, и он сделал одно из самых расхолаживающих заявлений на моей памяти.

«Большинство людей не получают от жизни того, чего хотят».

«Ну и тоска», – подумал я. Морту платят кучу денег за то, чтобы он мотивировал людей, а он выходит на сцену и заявляет, что большинство не получают от жизни желаемого. В моем 19-летнем мозгу пронеслось: «Спасибо за совет, Морт. А сейчас ты, наверное, заявишь, что во Франции говорят по-французски. Большинство не получают от жизни того, чего хотят, – да ну? А зачем я, по-твоему, вообще тебя слушаю?»

Я не хотел быть в таком большинстве, и вы наверняка тоже. Если бы вы желали быть середнячком – с финансовыми проблемами, недомоганиями и нехваткой времени, мешающими получать удовольствие от жизни, – то не читали бы эту книгу. Однако нужно понимать, что в вашем мозге есть много неосознанных схем мышления и поведения, которые вам мешают. Вот одна из них.

У вас есть сильное стремление быть посредственным.

Начиная с младших классов, из-за системы обучения и присущего нашему мозгу стремления к безопасности у нас появляется сильное неосознанное желание быть как все. Мы хотим слиться с толпой, стать посредственными.

² Southwestern Company (сейчас Southwestern Advantage) – американская частная компания, занимающаяся обучением студентов методам прямых продаж (учебная литература, программное обеспечение, подписки на интернет-рассылки). Основана в 1855 году. *Прим. ред.*

Почему я начинаю с этого? В основном потому, что, если вы серьезно настроены жить так, как действительно хотите, для начала нужно понять: даже в самом процветающем и продвинутом с точки зрения технологий обществе в истории человечества *быть посредственностью паршиво!*

Но, как я уже говорил, вы же не хотите быть середнячком. Поздравляю! Читая эту книгу, вы уже показываете, что посредственность не для вас. Вы хотите бить рекорды! Из моей книги вы узнаете основные принципы, которые за много веков доказали свою эффективность, помогая людям и компаниям достигать постоянного роста во всех областях: профессиональной, финансовой, физической, эмоциональной, духовной, – а также во всех видах отношений. У успеха есть прекрасная особенность: его просто достичь. Не легко, но просто. Усвойте основы, старательно применяйте их, и вы точно добьетесь желаемого.

Итак, прежде чем мы пойдем дальше, выполните небольшое упражнение. Подумайте, что сейчас вы считаете своей важнейшей целью, и запишите ее.

Я серьезно: не читайте дальше, пока не выполните это упражнение. Запишите цель, которая для вас важнее всего.

А теперь перечитайте ее и представьте, что желаемое уже сбылось. Вообразите, будто заработали нужную сумму, получили повышение по службе, избавились от лишних 9 кг или встретили свой идеал.

Как вы себя чувствуете? Здорово, правда? Полагаю, это неплохой старт. Книга объяснит вам, как взять зернышко идеи и прорастить его так, чтобы оно принесло не просто мимолетное ощущение радости, а плоды в виде *реального результата*, причем эффективно, радостно и увлеченно.

Начнем с трех особенностей мышления, влияющих на успех. Понимая эти идеи и применяя их, вы автоматически начнете движение к своим целям. Чем лучше вы их понимаете, тем быстрее и легче достигнете своих целей.

Почему я начинаю с этого? В основном потому, что, если вы серьезно настроены жить так, как действительно хотите, для начала нужно понять: даже в самом процветающем и продвинутом с точки зрения технологий обществе в истории человечества *быть посредственностью паршиво!*

Но, как я уже говорил, вы же не хотите быть середнячком. Поздравляю! Читая эту книгу, вы уже показываете, что посредственность не для вас. Вы хотите бить рекорды! Из моей книги вы узнаете основные принципы, которые за много веков доказали свою эффективность, помогая людям и компаниям достигать постоянного роста во всех областях: профессиональной, финансовой, физической, эмоциональной, духовной, – а также во всех видах отношений. У успеха есть прекрасная особенность: его просто достичь. Не легко, но просто. Усвойте основы, старательно применяйте их, и вы точно добьетесь желаемого.

Итак, прежде чем мы пойдем дальше, выполните небольшое упражнение. Подумайте, что сейчас вы считаете своей важнейшей целью, и запишите ее.

Я серьезно: не читайте дальше, пока не выполните это упражнение. Запишите цель, которая для вас важнее всего.

А теперь перечитайте ее и представьте, что желаемое уже сбылось. Вообразите, будто заработали нужную сумму, получили повышение по службе, избавились от лишних 9 кг или встретили свой идеал.

Как вы себя чувствуете? Здорово, правда? Полагаю, это неплохой старт. Книга объяснит вам, как взять зернышко идеи и прорастить его так, чтобы оно принесло не просто мимолетное ощущение радости, а плоды в виде *реального результата*, причем эффективно, радостно и увлеченно.

Начнем с трех особенностей мышления, влияющих на успех. Понимая эти идеи и применяя их, вы автоматически начнете движение к своим целям. Чем лучше вы их понимаете, тем быстрее и легче достигнете своих целей.

Первая особенность мышления: успех дает подсказки

Это значит, что достижение целей зависит не от волшебства, удачи или обстоятельств, а от вашего *образа мышления* и *действий*. Перечитайте цель, которую записали. Кому-нибудь уже удавалось добиться результатов, которые вы хотите повторить или превзойти? Трудно найти человека, который ответит «нет». Чего бы вы ни хотели достичь, у кого-то это уже получалось, и для вас это прекрасная новость. Кто бы ни добился желаемого результата, можете быть уверены: он сделал это не потому, что в чем-то лучше или удачливее вас, а благодаря определенному образу мышления и неким действиям. Если вы разовьете такие же модели мышления и привычки, то вам практически гарантированы подобные результаты. Успех дает подсказки. Следовательно, какими бы ни были ваши стартовые позиции, вы способны прийти к финишу. При этом, чтобы быстрее всего добраться до финиша, лучше всего найти того, кто это сделал, и подражать его действиям.

Отличный пример этой идеи я нашел в интервью с очень успешным профессиональным рыбаком, который специализировался на ловле окуня. Он не раз выигрывал турниры, каким бы плохим ни был клев: он всегда ловил рыбу, даже когда другие терпели неудачу. Репортер спросил его: «Как вам это удается? В чем секрет вашего успеха?» Ответ рыбака подтверждает, что успех дает подсказки.

Рыбак: «Большинство людей считают, будто в ловле окуня главное – удача. Мол, если оказаться в нужном месте в нужное время с правильной приманкой, то поймешь рыбу, а если не повезет – уйдешь с пустыми руками. Но я узнал, что на самом деле клев окуня можно предсказать на научной основе. Если взять конкретный водоем, то по сезону и погоде можно примерно определить, где будет рыба. Тогда проще решить, какие способы подачи приманки сработают, и я нахожу рыбу и экспериментирую с блеснами и способами подачи, пока не

Первая особенность мышления: успех дает подсказки

Это значит, что достижение целей зависит не от волшебства, удачи или обстоятельств, а от вашего *образа мышления* и *действий*. Перечитайте цель, которую записали. Кому-нибудь уже удавалось добиться результатов, которые вы хотите повторить или превзойти? Трудно найти человека, который ответит «нет». Чего бы вы ни хотели достичь, у кого-то это уже получалось, и для вас это прекрасная новость. Кто бы ни добился желаемого результата, можете быть уверены: он сделал это не потому, что в чем-то лучше или удачливее вас, а благодаря определенному образу мышления и неким действиям. Если вы разовьете такие же модели мышления и привычки, то вам практически гарантированы подобные результаты. Успех дает подсказки. Следовательно, какими бы ни были ваши стартовые позиции, вы способны прийти к финишу. При этом, чтобы быстрее всего добраться до финиша, лучше всего найти того, кто это сделал, и подражать его действиям.

Отличный пример этой идеи я нашел в интервью с очень успешным профессиональным рыбаком, который специализировался на ловле окуня. Он не раз выигрывал турниры, каким бы плохим ни был клев: он всегда ловил рыбу, даже когда другие терпели неудачу. Репортер спросил его: «Как вам это удается? В чем секрет вашего успеха?» Ответ рыбака подтверждает, что успех дает подсказки.

Рыбак: «Большинство людей считают, будто в ловле окуня главное – удача. Мол, если оказаться в нужном месте в нужное время с правильной приманкой, то поймешь рыбу, а если не повезет – уйдешь с пустыми руками. Но я узнал, что на самом деле клев окуня можно предсказать на научной основе. Если взять конкретный водоем, то по сезону и погоде можно примерно определить, где будет рыба. Тогда проще решить, какие способы подачи приманки сработают, и я нахожу рыбу и экспериментирую с блеснами и способами подачи, пока не

найду эффективную. Это просто. Иногда легче, иногда труднее, но всегда лучше всего срабатывает систематический подход».

Журналист:-«Звучит так легко, будто это каждому под силу».

Рыбак:-«Да, наверное, так».

Журналист:-«Почему же тогда не у всех такой регулярный улов, как у вас?»

Рыбак:-«Вспомните, что я сказал в самом начале. Большинство считают, будто в ловле окуня главное – удача. Они просто не понимают, что могут так сильно влиять на результат, и поэтому никогда не пытаются найти эффективные схемы действий. Они просто не знают об этом».

В жизни все так же. Да, есть обстоятельства, и зачастую непростые, которые нужно преодолевать. Но ваш успех – производное не от обстоятельств, а от вашего поведения. Да, к большинству людей не приходит успех; достаток, отношения, здоровье так и остаются для них мечтой. Они считают, что им просто не везет. А вы находите успешных людей – ставших тем, кем хотите быть вы, добившихся нужных результатов – и подражайте их действиям. Успех дает подсказки. Это то, что можно и нужно создавать по чужому образцу.

Вторая особенность мышления: что видите, то и получаете

Говоря «что видите, то и получаете», люди чаще всего имеют в виду отсутствие «подводных камней», возможность верить человеку на слово или принимать ситуацию такой, какой она кажется. Я же о другом: картины, которые вы рисуете в своем воображении, обычно воплощаются в жизни. Чем занимаются спортсмены высокого класса перед самым выступлением? Они представляют себе желаемый результат: как мяч влетает в ворота, как они идеально выполняют программу. Каким бы видом спорта они ни занимались, мысленно они видят образцовый результат.

найду эффективную. Это просто. Иногда легче, иногда труднее, но всегда лучше всего срабатывает систематический подход».

Журналист:-«Звучит так легко, будто это каждому под силу».

Рыбак:-«Да, наверное, так».

Журналист:-«Почему же тогда не у всех такой регулярный улов, как у вас?»

Рыбак:-«Вспомните, что я сказал в самом начале. Большинство считают, будто в ловле окуня главное – удача. Они просто не понимают, что могут так сильно влиять на результат, и поэтому никогда не пытаются найти эффективные схемы действий. Они просто не знают об этом».

В жизни все так же. Да, есть обстоятельства, и зачастую непростые, которые нужно преодолевать. Но ваш успех – производное не от обстоятельств, а от вашего поведения. Да, к большинству людей не приходит успех; достаток, отношения, здоровье так и остаются для них мечтой. Они считают, что им просто не везет. А вы находите успешных людей – ставших тем, кем хотите быть вы, добившихся нужных результатов – и подражайте их действиям. Успех дает подсказки. Это то, что можно и нужно создавать по чужому образцу.

Вторая особенность мышления: что видите, то и получаете

Говоря «что видите, то и получаете», люди чаще всего имеют в виду отсутствие «подводных камней», возможность верить человеку на слово или принимать ситуацию такой, какой она кажется. Я же о другом: картины, которые вы рисуете в своем воображении, обычно воплощаются в жизни. Чем занимаются спортсмены высокого класса перед самым выступлением? Они представляют себе желаемый результат: как мяч влетает в ворота, как они идеально выполняют программу. Каким бы видом спорта они ни занимались, мысленно они видят образцовый результат.

Содержание

Предисловие.....	3
Введение Как бить рекорды.....	5
Первая особенность мышления: успех дает подсказки.....	7
Вторая особенность мышления: что видите, то и получаете.....	8
Третья особенность мышления: что ищете, то и видите	9
Плохая новость: зона комфорта сковывает вас	10
Хорошая новость.....	11
Прекрасная новость: небольшие изменения приносят огромную пользу.....	11
Как пользоваться этой книгой.....	12
Раздел I Основы вашего обучения	15
Первая основа обучения Мгновенное воспроизведение информации, хранящейся в памяти.....	15
Глава 1 Раскройте возможности вашей памяти.....	15
Как вы когда-то научились учиться	17
Индекс обучаемости	18
Глава 2 Научитесь говорить на языке своей памяти!.....	26
Глава 3 Применяйте новые мысленные папки в книге и в жизни	37
Вторая основа обучения Умение «читать разумно»	51
Глава 4 Почему вы читаете как шестиклассник и что с этим делать	51
Глава 5 Инструменты «разумного чтения».....	62
Глава 6 Как улучшить понимание и сохранение информации при чтении	73

Содержание

Предисловие.....	3
Введение Как бить рекорды.....	5
Первая особенность мышления: успех дает подсказки.....	7
Вторая особенность мышления: что видите, то и получаете.....	8
Третья особенность мышления: что ищете, то и видите	9
Плохая новость: зона комфорта сковывает вас	10
Хорошая новость.....	11
Прекрасная новость: небольшие изменения приносят огромную пользу.....	11
Как пользоваться этой книгой.....	12
Раздел I Основы вашего обучения	15
Первая основа обучения Мгновенное воспроизведение информации, хранящейся в памяти.....	15
Глава 1 Раскройте возможности вашей памяти.....	15
Как вы когда-то научились учиться	17
Индекс обучаемости	18
Глава 2 Научитесь говорить на языке своей памяти!.....	26
Глава 3 Применяйте новые мысленные папки в книге и в жизни	37
Вторая основа обучения Умение «читать разумно»	51
Глава 4 Почему вы читаете как шестиклассник и что с этим делать	51
Глава 5 Инструменты «разумного чтения».....	62
Глава 6 Как улучшить понимание и сохранение информации при чтении	73

Раздел II Компоненты рекордов в вашей жизни	81
Первый компонент Ставьте цели, заряжающие энергией	81
Глава 7 Пять характеристик цели, которая заряжает вас энергией	81
Глава 8 Усилите сосредоточенность благодаря ключевой цели.....	91
Глава 9 Преодоление препятствий	101
Второй компонент Действуйте осознанно и правильно распоряжайтесь временем	112
Глава 10 Распространенные мифы об управлении временем	112
Глава 11 Решение двух часов. Как создать график, помогающий бить рекорды.....	122
Глава 12 Мощный толчок производительности	134
Третий компонент Опирайтесь на основные ценности	147
Глава 13 Основа вашего роста (часть 1). Основные ценности	147
Глава 14 Основа вашего роста (часть 2). Предназначение и видение.....	159
Четвертый компонент Активно заботьтесь о своем разуме	172
Глава 15 Главный элемент – энергия	172
Глава 16 Инструменты для управления энергией.....	182
Глава 17 Силовой час – ежедневная программа управления энергией	198
Заключение Что делать с усвоенным материалом	209
Об авторе	211

Раздел II Компоненты рекордов в вашей жизни	81
Первый компонент Ставьте цели, заряжающие энергией	81
Глава 7 Пять характеристик цели, которая заряжает вас энергией	81
Глава 8 Усилите сосредоточенность благодаря ключевой цели.....	91
Глава 9 Преодоление препятствий	101
Второй компонент Действуйте осознанно и правильно распоряжайтесь временем	112
Глава 10 Распространенные мифы об управлении временем	112
Глава 11 Решение двух часов. Как создать график, помогающий бить рекорды.....	122
Глава 12 Мощный толчок производительности	134
Третий компонент Опирайтесь на основные ценности	147
Глава 13 Основа вашего роста (часть 1). Основные ценности	147
Глава 14 Основа вашего роста (часть 2). Предназначение и видение.....	159
Четвертый компонент Активно заботьтесь о своем разуме	172
Глава 15 Главный элемент – энергия	172
Глава 16 Инструменты для управления энергией.....	182
Глава 17 Силовой час – ежедневная программа управления энергией	198
Заключение Что делать с усвоенным материалом	209
Об авторе	211