

**Анна Кожевникова**

# **ВЫХОД за рамки**

**Как решить проблему  
и достичь результата**

**Книга для успешных людей, которые хотят избавиться от личных  
ограничений**

Эта книга коротко и образно объясняет простые инструменты решения проблемы и достижения результата. А также рассказывает о том, какие бывают рамки и как за них выйти.

**[www.reachresult.com.ua/book/](http://www.reachresult.com.ua/book/)**

**2009**

# Содержание

<b>1. ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>4</b>
О книге .....	6
Для тех, кто хочет выйти за рамки, или формула успеха .....	7
<b>2. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ИСПЫТЫВАЮТ СЛОЖНОСТИ В ДОСТИЖЕНИИ СВОЕЙ ЦЕЛИ, ИЛИ КАКИЕ БЫВАЮТ РАМКИ</b> .....	<b>9</b>
<b>Рамка проблемы, или что такое рамка результата</b> .....	<b>9</b>
<b>Рамка комфорта, или зачем нужно мечтать</b> .....	<b>11</b>
У вас есть мечта? Или чем взрослый отличается от ребенка .....	13
Почему мечтать полезно .....	14
Мечта – это направление .....	14
Мечта – это выбор .....	15
Мечта – это плацдарм для цели .....	16
<b>Рамка веры Или что такое ограничивающие убеждения</b> .....	<b>17</b>
Почему люди не верят .....	19
3 способа обработки информации .....	20
<b>Рамка системы, или что такое взгляд со стороны</b> .....	<b>21</b>
<b>Выводы главы</b> .....	<b>23</b>
<b>3. ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ, ИЛИ КОГДА ЛЮДИ НЕ ДОСТИГАЮТ СВОИХ ЦЕЛЕЙ</b> .....	<b>24</b>
<b>Ошибка № 1. Чужая цель</b> .....	<b>24</b>
<b>Ошибка № 2. Поиски «волшебной таблетки»</b> .....	<b>24</b>
<b>Ошибка №3 Отсутствие спецификации цели</b> .....	<b>25</b>
<b>Ошибка № 4 Отказ от изменений</b> .....	<b>27</b>
<b>Выводы главы</b> .....	<b>28</b>
<b>4. МОДЕЛЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ И ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ</b> .....	<b>32</b>
<b>1) Выход за рамку проблемы в рамку результата</b> .....	<b>32</b>
<b>2) Выход за рамку комфорта</b> .....	<b>32</b>
<b>3) Выход за рамку мечты в рамку цели</b> .....	<b>33</b>
Золотые правила спецификации цели .....	33

<b>4) Выход за рамку собственных убеждений или как поверить в себя .....</b>	<b>36</b>
Как избавиться от внутренних ограничений .....	37
Способ 1. Рациональный .....	37
Способ 2. Образный .....	38
Способ 3. Нерациональный .....	39
<b>5) Планирование и ресурсы .....</b>	<b>41</b>
<b>6) Удержание рамки результата .....</b>	<b>42</b>
<b>Выводы главы. Коротко о главном .....</b>	<b>43</b>
<b>Выход за рамки своей системы или как посмотреть на себя со стороны .....</b>	<b>45</b>
<b>5. КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ И ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ .....</b>	<b>46</b>
Притча о том, что такое коучинг .....	50
<b>6. ОБ АВТОРЕ .....</b>	<b>51</b>

# 1. ВВЕДЕНИЕ

По роду своей деятельности мне часто приходится иметь дело с успешными людьми, людьми, которые, что называется, сделали себя сами, добившись желаемого своими силами, мозгами, упорством, свободным временем и смекалкой.

С такими людьми невероятно легко и интересно общаться. Они много знают, причем обычно не понаслышке и не по книгам, а из собственного опыта. Они очень активны, быстры и смекалисты, быстро говорят, думают и действуют. В большинстве случаев они общительны, открыты, щедры и с радостью делятся любой информацией. Они умеют сопереживать, и умело балансируют свои потребности и потребности своих клиентов.

В наше турбулентное (как сказал один из моих знакомых) время, в атмосфере постоянного негатива, периодически включаются негативные состояния, реакции и эмоции. В своем окружении и поведении, а также в окружении и поведении других людей замечается и запоминается в основном только плохое.

Общаясь с разными людьми (владельцами собственного бизнеса, специалистами в различных областях, тренерами, коучами, консультантами), я заметила, что даже успешные люди имеют тенденцию выпадать в то, что в этой книге называется *«рамкой проблемы»*.

Многие периодически пребывают в депрессии и почти все, время от времени или постоянно, сталкиваются с очередной проблемой, которую нужно решать быстро и эффективно.

Проблемы касаются изменений в бизнесе или его закрытии, открытии нового (более адаптированного под изменения в обществе), смены карьеры или профессии, достижении больших результатов за более короткие временные рамки и тд. Иногда проблема звучит просто «Как выжить?»

*Но для того, чтобы решить проблему и достичь желаемого результата (цели), необходимо выйти за рамки, которые мы сами, или наше окружение строит вокруг нас.*

И прежде всего, это касается **выхода за рамку проблемы.**

## О книге

Поисковая система Google выдает 36 миллионов ответов на запрос «проблема» и только 25 миллионов на запрос «результат».

Если бы меня спросили о цели этой книги, я бы сказала, что **цель - помочь людям выйти за рамки проблемы в рамку результата.**

Эта книга коротко и образно объясняет простые инструменты решения проблемы и достижения результата. А также рассказывает о том, какие еще бывают рамки и как за них выйти.

## Для тех, кто хочет выйти за рамки, или ФОРМУЛА УСПЕХА

В коучинге существует следующая **формула успеха** или результата. Она относится к любой деятельности человека:

### **Успех = Могу + Хочу – Не верю**

#### **Могу.**

Согласно исследованиям, человек использует лишь 3% возможностей своего мозга. Это значит, что мы Можем в 33 раза больше того, что считаем своим «потолком»! И это только мозгом! Причем это не требует доказательств, это аксиома, вне зависимости от того верит в это человек или нет.

#### **Хочу.**

Добрая воля человека делать или не делать то, что он Может, обусловленная потребностями и ценностями человека. Проще говоря, «оно мне надо или нет»? По нашей формуле, чем больше вы Хотите, тем больше вы получите.

#### **Не верю.**

Наши ограничивающие убеждения (страхи, неуверенность, сомнения). Это выводы, сделанные на основе нашего или чужого негативного прошлого опыта или наши домыслы (знания, не пропущенные через опыт). Такие убеждения еще называют «тараканами» или «внутренним критиками», потому что они

реализуют себя через наш внутренний голос, который нас критикует, пугает, сомневается, внушает неуверенность и тд.

### **Внимание!**

**80%** людей не Хотят большего (больше того, что они думают они Могут). Таким образом, они не выходят за рамки своего «потолка» даже в мечтах.

**20%** людей Хотят большего и мечтают об этом. Но лишь **20 %** из этих **20%**, то есть **4%** всех людей реально (а не в мечтах) выходят за рамки своего «потолка» и получают то, чего Хотят, то есть большего.

Знаете в чем их секрет?

Все просто.

- Они ХОТЯТ БОЛЬШЕГО!
- Они ВЕРЯТ в то, что могут БОЛЬШЕГО!!!

Если вы сейчас читаете эту книгу, то можете себя поздравить. Вы относитесь к **20 %!** Потому что вы уже Хотите большего, и Хотите Верить. Вы просто ищите Как!

Хочу вас обрадовать – для того, чтобы решить вашу проблему и достичь цели осталось совсем мало. И это малое зависит только от вас.

**Нужно просто выйти за рамки!**



### 3. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ИСПЫТЫВАЮТ СЛОЖНОСТИ В ДОСТИЖЕНИИ СВОЕЙ ЦЕЛИ ИЛИ КАКИЕ БЫВАЮТ РАМКИ

#### Рамка проблемы или что такое рамка результата

Всем известно, что такое рамка. В нее помещают картину или фотографию, а может быть диплом.

А есть другая рамка – рамка человеческого сознания. Вам, наверняка, известно выражение «мыслить в рамках ... (чего-нибудь)»? Например, мыслить в рамках разумного или говорить в рамках приличия?

Так вот, размышляя над случившимся событием (проблемной ситуацией), человек мыслит в **рамке результата**, или в **рамке проблемы**.

Думая в *рамке результата*, человек задает себе вопросы:

- Чего я хочу в данной ситуации?
- Как я могу этого достигнуть?
- Какие мне нужны ресурсы (время, деньги, люди)?

***Задавая вопросы в рамке результата, человек ищет решение для создавшейся ситуации.***

Думая в *рамке проблемы*, человек задает себе вопросы:

- Что случилось?
- Почему это случилось (со мной)?
- Кто виноват?

***Задавая вопросы в рамке проблемы, человек зацикливается на проблеме, не выходя за ее пределы.***

**Внимание!**

*Люди испытывают сложности в достижении своей цели (решении проблемы), потому что большинству людей свойственно думать в рамке проблемы.*

Это уже привычка, традиция, некий алгоритм, привычное поведение, от которого, между прочим, мы получаем кучу вторичных выгод, а потому от него сложно отказаться.

Для того, чтобы выйти за рамку проблемы в рамку результата, необходимо, прежде всего, осознать в этом необходимость, а затем контролировать себя на предмет того, где я сейчас нахожусь (в какой рамке), и прилагать усилия для выхода в рамку результата.

И даже тогда нам свойственно вываливаться в рамку проблемы, как в привычное состояние «проблемы», в котором находится львиная доля нашего окружения.

Представьте себе две рамки: одна золоченая, другая черная. В какую бы вы поставили свою фотографию?

А в какую рамку вы поставите картину своей жизни, в рамку проблемы или в рамку результата?

Выбор за вами.

## Рамка комфорта или зачем нужно мечтать

*Для того, чтобы получить новый выбор, необходимо вывести систему из равновесия. (Теория систем)*

Вы помните в первой главе этой книги мы говорили, что **80%** людей не Хотят большего (больше того, что они думают они Могут).

У всех нас есть так называемая зона *комфорта*. Это некая сфера человеческой жизни, в которой нам хорошо, у нас все получается, нам все понятно. И мы можем так прожить всю жизнь. 80 % людей так и делают.

### **Внимание!**

*Люди испытывают сложности в достижении своей цели (решении проблемы), потому что для этого часто нужно выйти за рамку (зону) комфорта, а значит, на некоторое время, потерять чувство уверенности в себе, логики и контроля над происходящим.*

**Но если вы хотите большего, то стоит выйти и за эту рамку, потому что это большее находится именно там!**

Многие люди в настоящий момент испытывают подобные негативные ощущения (потерю уверенности в себе, беспокойство, непонимания того, что происходит и что делать) потому, что

условия времени насильно вывели их из состояния равновесия – из их зоны комфорта.

Между тем, когда вы сами выходите за рамки комфорта, и тем, когда вас к этому принуждают внешние обстоятельства, есть лишь 1 отличие.

В первом случае вы можете вернуться в зону комфорта. Но вам вряд ли будет там так же комфортно, как прежде, ведь вы успели узнать, что можете большего, и, быть может, даже успели поверить в это. Вас наверняка будут мучить «алые паруса» или того хуже – упущенные возможности.

Выход из обоих случаев один – расширять свою зону комфорта. Как в бодибилдинге – увеличивать нагрузки и наращивать мышечную массу. И тогда то, что казалось когда-то невозможным или очень сложным, через время будет для вас чепухой!

И в этом вам поможет ... мечта.

*Все, что нас не убивает, делает нас сильнее.*

## **У вас есть мечта?**

### **Или чем взрослый отличается от ребенка.**

В нашем обществе существует убеждение, что мечта – это что-то нереальное, несбыточное. Мечтать – значит быть оторванным от реальности, заниматься ненужным делом. Мечтатель – не такой как все, над ним смеются.

Ученые провели эксперимент. Одно и тоже задание было дано детям и взрослым: «Напишите, чего вы хотите». Дети написали в 50 раз больше, чем взрослые. Большая часть взрослой аудитории ограничивались 1-3 общими фразами.

Знаете почему? Потому что дети еще не знают, что мечтать плохо. Они не думают о том, что они могут, а что нет. Они не боятся, что над ними посмеются, или у них не получится. У них нет никаких рамок. Они просто хотят!

А чего хотите вы? Кем вы хотите быть? Что вы хотите делать? Что вы хотите иметь?

Как бы вы выбрали жить, если бы не было никаких ограничений для вашего выбора?

## **Почему мечтать полезно**

Если вы любите и умеете мечтать, то можете смело переходить к следующему разделу.

Если есть сомнения (типа «зачем это нужно» и «нет времени на мечтания»), то вспомните Уолта Диснея и его знаменитую стратегию творчества (Мечтатель, Реалист, Критик). Вы наверняка кто-то из последних двух.

Сложно бы пришлось Реалисту и Критику без Мечтателя. Им бы просто нечего было критиковать и делать реальным.

## **Мечта – это направление.**

Прежде чем приложить усилия, нужно знать, куда их прилагать. «Дайте мне точку опоры, и я переверну Землю!»- говорил Архимед. Мечта – это ваша точка опоры. Это то, на чем вы фокусируете свое внимание, время, силы. Без нее вы просто ходите по кругу. Как вы узнаете, что достигли большего, если не будете знать, что оно из себя представляет?

Без своей мечты вы воплощаете в реальность мечты других людей (не путать с общей мечтой!). Зная чего вы хотите, вы точно будете знать чего вы не хотите, и не будете тратить на это свое время и усилия.

Кроме того, иногда судьба дарит нам шанс, возможность, удачу. Но увидеть и воспользоваться подарком судьбы сможет только тот, кто поймет, что этот подарок для него.

## Мечта – это выбор

- Мы выбираем не из того, что хотим, а из того, что у нас уже было.

Многие люди не любят, когда их ограничивают или решают за них что делать, как быть. Но дело в том, что люди сами себя ограничивают, выбирая из того, что считают реальным (практичным, достижимым, логичным, эффективным, лучшим, подходящим в данных условиях, и тд). Рамки, рамки, рамки.

Мы выбираем, основываясь не на том, что хотим, а на своем прошлом опыте, на том, что когда-то получилось, было лучшим. И таким образом ограничиваем себя своим же прошлым.

А ограниченный выбор дает ограниченные возможности и ограниченные результаты.

*Вот боксер на ринге. Зона его действий ограничена размерами ринга. И если он вовремя не совершит нужный маневр, соперник может загнать его в угол, а там ему будет несладко. А если бы ринга не было? Так уберите ринг! Вы свободный игрок, выбирайте свои правила.*

- Кто хочет многое, многое получит.

Представьте себе мишень. Вы меткий стрелок, стреляете, попадаете и получаете приз. А если бы мишеней было больше? А что мешает вам иметь их больше?

Тем более, что если ваша жизнь состоит только из одной части (интереса, цели, задачи), то в случае неудачи, не удастся вся ваша жизнь.

А если ваша жизнь многогранна (у вас много целей, желаний, интересов, дел), то в случае неудачи одной из ее сторон, у вас остается еще великое множество других, и вам есть ради чего жить. Вы не теряете всю свою жизнь, а лишь небольшую ее часть.

Так хотите большего, чтобы больше получить!

### **Мечта – это плацдарм для цели**

Представьте, что вы хотите дом. Вы начинаете думать об этом, представлять какой он будет, как вы там будете жить, что и куда вы поставите, как там будет тихо, уютно и замечательно. Вам так нравится этот образ, что просто не терпится поскорее иметь это в реальности. И вы задумываетесь о том, что нужно сделать, чтобы все было так, как вы хотите. Вы начинаете ставить перед собой цели.

Мечта – действительно «не из мира сего» (а точнее *пока* не из вашего мира). Но именно из нее рождается огромное количество реальных целей и задач, которые помогают достичь мечты и сделать ее частью вашего мира. А еще, имея мечту, легче перевести проблему в цель. А результат – дело техники.

**То, что вам кажется нереальным, просто *пока* находится за рамками *вашей* реальности. Так расширьте и эти рамки!**

Об этом в следующей главе.



## Рамка веры

### Или что такое ограничивающие убеждения

*«Каждому будет дано по его вере» (Библия).*

Посмотрите еще раз на формулу успеха.

**Успех = Могу + Хочу – Не верю**

Чем больше вы не верите, боитесь, сомневаетесь, тем меньше ваш результат.

А знаете почему?

Потому что если мы не верим, что что-то возможно, мы даже не пробуем это сделать!

#### **Внимание!**

*Люди испытывают сложности в достижении своей цели (решении проблемы), потому что для того, чтобы сделать из мечты цель и начать действовать, необходимо поверить в то, что это возможно.*

Вы когда-нибудь пробовали летать? Вот так, чтобы сидеть, а потом оторваться от земли и зависнуть в воздухе?

А вы знаете, что существует техника, которая при отключении внутреннего диалога (все, что мы себе говорим мысленно) позволяет человеку парить в воздухе, преодолевая пресловутую гравитацию?

Не верите?

А знаете, когда вы поверите? Когда попробуете. А знаете, когда вы попробуете? Когда вы поверите! Так разорвите этот замкнутый круг и просто верьте или просто пробуйте!

**В***ера состоит в том, что мы верим тому, чего не видим; а наградой за веру является возможность увидеть то, во что мы верим.* Аврелий Августин

А теперь представьте, какие возможности открывает вера в то, что вы можете летать!

Вот вам еще один пример, более бытовой, который я прочитала в Интернете.

Вы верите в то, что сырое яйцо можно поставить вертикально? Причем на гладкую поверхность, и даже на наклонную! И оно будет стоять, проверено! Попробуйте, потому что это возможно!

Интересно то, что если бы меня просто спросили: «Можно ли яйцо поставить вертикально?» Я бы сказала, что нет. И пробовать бы даже не стала.

**А еще интересно, что в обоих случаях я могла это сделать. Но в первом случае я верила, что могу, а во втором нет.**

Прежде чем чему-то не верить, по-крайней мере, попробуйте! **А лучше всего пробуйте, пока не поверите!**

Кстати, тем, кто поверил в возможность полетов, техника называется «йогические полеты Махариши». Пробуйте!:)

### **Почему люди не верят**

В этой книге уже упоминались, так называемые, «внутренние критики», все то, что мы сами себе говорим, когда сомневаемся, боимся, не уверены:

- У меня ничего не получится (Такое невозможно)
- Я ленивый (плохой отец, менеджер, бизнесмен ...)
- Это не мое (Зачем оно мне нужно?)
- Хоть бы выжить! (Я не справлюсь)
- А вдруг (а что если) не получится?
- Лучше синица в руках...

Все, что говорят наши внутренние критики, составляет **рамку наших ограничивающих убеждений** – выводов по поводу себя, в которые мы верим, и которые препятствуют нам в достижении задуманного (реализации мечты через реализацию целей). Это как клетка, которая с одной стороны защищает, с другой не дает выйти за ее пределы.

Вы спросите, откуда они берутся?

### 3 способа обработки информации

У человека есть 3 способа (фильтра) обработки информации:

**Обобщение** («Раз у меня такое уже было, значит будет еще раз (будет всегда)»)

**Искажение** («Если они на меня смотрят, значит что-то не так»)

**Опущение** («Не помню, что было хорошего, главное, что было плохого»)

Вся информация, которую человек получает в процессе жизнедеятельности, проходит через эти 3 фильтра (**ОИО**)

Существует 3 причины (источника) формирования ограничивающих убеждений:

1. **ОИО** нашего собственного негативного опыта
2. **ОИО** чужого негативного опыта
3. Домыслы (выводы без подтверждения опытом – типа «сам придумал, сам поверил»)

Мы ничего не делаем просто так. Любой наш поступок или убеждение несут за собой позитивное намерение (для нас). Наши теперешние ограничивающие убеждения нам когда-то для чего-то были нужны. Вопрос в том нужны ли они нам сейчас? И если они не дают вам достигнуть желаемого, то, быть может, стоит подвергнуть их сомнению или вообще избавиться?

Для этого есть простые, но очень эффективные техники. О них я расскажу чуть позже в этой книге.

## Рамка собственной системы Или что такое взгляд со стороны

В теории, изучающей системы, есть такое убеждение:

*«Для того, чтобы описать систему, нужно выйти за ее пределы».*

Человек – это тоже система (совокупность элементов, связанных между собой). Более того, человек является элементом огромного множества других систем.

Являясь элементом системы, мы ограничены видением и пониманием только того, что нас непосредственно окружает, и можем не замечать и не осознавать взаимосвязи между другими элементами системы. **Это больше всего касается наших убеждений!**

Более того, мы эмоционально вовлечены в процесс, так как от него зависит удовлетворение наших ценностей, потребностей и интересов, а это главные драйверы нашего поведения. А потому мы более склонны к искажению, упущению и обобщению (ОИО) фактов, то есть, склонны видеть только то, что нам выгодно.

### **Внимание!**

*Люди испытывают сложности в решении проблем (достижении целей), потому что для этого нужно выйти за пределы своей системы, своего «я» (взглянуть на себя со стороны)*

Именно поэтому владельцы бизнеса нанимают внешних консультантов для решения проблем своей фирмы и персональных коучей для решения личных и бизнес проблем.

Человек вне вашей системы не зациклен на вашей проблеме. Он не обременен вашим «знанием ситуации» со всеми ее ненужными деталями. Он не является элементом вашей системы. Он не увяз в болоте подробностей, сомнений, эмоций, переживаний, обвинений, которые обычно захлестывают человека в проблемной ситуации.

Поэтому ему легче фокусироваться на конечном результате и фильтровать только ту информацию, которая необходима для достижения поставленной цели.

Несомненно, существуют люди, способные выходить за рамки собственной системы, выходить в позицию наблюдателя, описывать и оценивать ситуацию бесстрастно, находя единственно правильный выход, изменяя составляющие системы или саму систему.

Я уверена, вы знаете таких людей. Они обычно богаты и знамениты. Среди них много просветленных. По сути, они и стали просветленными, потому что могут выходить не только за рамки своей системы, но выходить за любые рамки и быть спокойным наблюдателем огромной системы систем, видеть ее закономерности и относиться к ней как к игре, в которой любой может задать правила, или не играть вообще.

**А пока вы не стали таким человеком, вам может понадобиться помощь другого человека, который поможет вам фокусироваться на результате.**

## Выводы главы: итак, почему люди испытывают сложности при решении проблем и достижении поставленной цели:

1. Потому что для этого нужно выйти за рамку проблемы, а им (людям) свойственно (привычно) находиться в ней.

*И у нас есть выбор – рамка результата*

2. Потому что для этого нужно выйти за рамку (зону) комфорта и Хотеть большего.

*И у нас есть выбор – начать мечтать!*

3. Потому что нам нужно выйти за рамку своих ограничивающих убеждений и поверить в большее.

*И у нас есть выбор – попробовать, пока не поверим!*

4. Потому что для того, чтобы преодолеть первые 3 рамки, нам нужно выйти за рамку самого себя.

*И у нас есть выбор – помощь другого человека.*

## 3. ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ИЛИ КОГДА ЛЮДИ НЕ ДОСТИГАЮТ СВОИХ ЦЕЛЕЙ

Существуют типичные ошибки, которые совершают люди при достижении целей, и на которые они впустую тратят свои силы и время. Подобные ошибки ведут к неудаче, разочарованию и формированию еще большего количества ограничивающих убеждений.

### Ошибка № 1. Чужая цель

Эта типичная ошибка состоит в том, что очень часто мы находимся в процессе достижения не своей цели, а чужой (навязанной нам кем-то или выбранной нами в силу наших убеждений).

Такая цель не приносит нам удовольствия, потому что она нам ничего не дает, она не удовлетворяет нашим ценностям и потребностям, а значит, не рождает внутри нас мотивацию на ее достижение. Про такую цель говорят: «Не мое, не нужно, не греет».

### Ошибка № 2. Поиски «волшебной таблетки»

В мире существует огромное количество инструментов по достижению цели. В своем стремлении достигнуть желаемого, люди склонны к использованию внешних инструментов больше чем к поиску своих внутренних способов в себе, своем опыте, своих возможностях. «Ты мне скажи как, а я сделаю». Знакомо?

Один мой знакомый рассказал мне недавно метафору, которая может продемонстрировать смысл этой ошибки:



*Человек держит на вытянутых руках стул. Через некоторое время он устает, руки его начинают трястись, держать поднос ему становится уже не в радость, и он думает только о том, как бы от него побыстрее избавиться.*

*Другой вариант. Он пододвигает этот стул ближе к себе, и тогда сможет простоять дольше.*

*Третий вариант. Он начинает думать! «Зачем я держу этот стул, если я могу на него сесть?» Он ставит стул на пол и садится на него. Ему не нужно больше держать стул. Более того, ему не нужно больше стоять!*

Вывод: Ищите решение в себе и у себя, пропускайте решение через свою основу (позвоночник) - систему ценностей, интересов и потребностей и находите тот инструмент, который подходит вам и не вызовет у вас никаких отторжений.

Чем ближе вам то, что вы делаете, тем больше вероятности, что вы это будете делать, достигнете поставленной цели, и это вам доставит удовольствие.

## **Ошибка №3 Отсутствие спецификации цели**

*Гуляя по стране чудес, Алиса оказалась на перекрестке дорог и спросила у Чеширского кота, по какой дороге ей идти. «А куда ты хочешь дойти?» – спросил у нее кот. «Не знаю», - сказала Алиса. «Ну, тогда тебе все равно, по какой дороге идти!» – заключил Чеширский кот.*

Очень часто люди не могут получить то, что они хотят, потому что не имеют точного представления о том, что же они хотят:

- *Хочу быть богатым!*

Богатым, это как? Сколько денег ты хочешь иметь?

- *Хочу выучить английский язык, а никак не получается!*

Как ты поймешь, что выучил английский? А если ты его выучишь к 70 годам, это тебе подойдет?

- *Не люблю свою работу, но что поделаешь?*

А какую бы любил?

- *Хочу найти хорошую работу, но не выходит!*

Хорошая работа, это какая?

- *Хочу, чтобы меня полюбил кто-нибудь (меня никто не любит)!*

А кто должен тебя любить? А должен ли? А кого любишь ты?

- *Хочу быть лучше других (всех)!*

Лучше других в чем? Как ты поймешь, что ты лучше? Кто такие «другие»? Если ты лучше всех, то кто это оценит?

- *Не хочу я так жить!*

А как ты хочешь жить?

Сложно найти черную кошку в темной комнате, особенно когда ее там нет.

Если вы хотите достичь желаемого, имеет смысл четко сформулировать для себя, чего вы хотите.

## **Ошибка № 4 Отказ от изменений (ожидание, что мир поменяется под вас)**

Вы знаете, что такое шизофрения? Это когда вы делаете одно и то же, а надеетесь на разный результат (метафора тренеров).

Не будьте шизофреником. Если вы до сих пор не достигли того, что хотите, изменяйте составляющие вашей стратегии.

Не бойтесь меняться. Если вы останетесь тем же, мир тоже останется таким же. Мир не будет меняться под вас, но он станет другим, если в нем поменяетесь вы. Потому что инструмент восприятия окружающего мира – в вас.

И если вы не выгляните на улицу, то не узнаете, что вышло солнце, и в вашем мире так и будет дождь.

**Выводы главы: итак, еще раз, вот они, типичные ошибки, которые совершают люди, при достижении цели:**

**Ошибка № 1. Чужая цель**

«Не мое, не нужно, не греет»

**Ошибка № 2. Поиски «волшебной таблетки»**

«Ты мне скажи как, а я сделаю»

**Ошибка №3. Отсутствие спецификации цели**

Разговор Алисы и Чеширского кота

**Ошибка № 4. Отказ от изменений (ожидание, что мир поменяется под вас).**

Вы знаете, что такое шизофрения?

Таким образом, мы вплотную подошли к рассмотрению модели решения проблемы и достижения результата.

## Метафора

*Представьте, что вы живете в прекрасном домике, уютном и со всеми удобствами. Ваш дом сделан из камня, на нем крепкая крыша, и он окружен стеной. Вам в нем хорошо и комфортно: жизнь налажена, все понятно, логично и предсказуемо. Ваш дом - неприступная крепость для непогоды и врагов. Вы готовы и можете прожить так и там всю свою жизнь.*

**Это ваша зона комфорта.**

*Но у вас есть мечта – попасть в одно чудесное место, где-то далеко за пределами вашей местности. Это место вашей мечты, оно манит вас к себе, снится по ночам, вы постоянно о нем думаете. Вы понимаете, что для того, чтобы попасть в это замечательное место, вам нужно покинуть дом, где все устроено так, как вам хочется и нравится. Но место, куда вы хотите попасть настолько привлекательно для вас, что вы готовы покинуть насиженное место и пуститься в путь.*

**Это ваша мечта.**

*Для того, чтобы достигнуть желаемой цели, вам нужно знать ее точное месторасположение, направление движения от вашего дома, расстояние от дома, и точное описание места, чтобы вы узнали его, когда придете на место.*

**Это ваша цель.**

*Ваш дом окружен стеной, в которой, между прочим, есть дверь, и вы об этом знаете. Но, выйдя за эту дверь, вы окажетесь один на один с собаками, которые охраняют неприступность вашего*

дома. В их задачи входит не только не пропускать ничего и никого в ваши владения, но и не выпускать ничего из них. И вам придется столкнуться с этими псами, так как они сделают все, чтобы не выпустить вас.

Вам понадобится вся ваша воля и желание достичь вашей цели, чтобы вступить в конфронтацию с собаками и не уступить при их натиске.

**Это ваши сомнения, страхи, неуверенность, ваши ограничивающие убеждения.**

И только тогда вы вспоминаете или понимаете, что это ваши собаки (а вы их хозяин), это вы их вырастили, выдрессировали, поставили им задачу и выпустили охранять ваш дом, потому что это вам когда-то было нужно, и они верно и преданно выполняют поставленную вами задачу.

Будучи их хозяином, вырастив и воспитав их с младенчества, вы, как никто другой, знаете характер каждой из них, ее сильные и слабые стороны и можете запросто справиться с каждой из них.

**Это ваша вера в себя.**

Для того, чтобы преодолеть весь путь и достигнуть цели, вам понадобятся разные нужные и полезные вещи и умения: еда, питье, палатка, котелок, удобная обувь и непромокаемая одежда, деньги, просто время и помощь друга, карта местности, компас, знание местных обычаев, умение карабкаться на горы, проходить болота и говорить на местном диалекте. Обо всем этом стоит подумать и приобрести заранее, тогда легче и быстрее добраться до цели.

**Это ваши ресурсы.**

*Кроме того, для того, чтобы добраться до нужного места, хорошо бы иметь карту местности, чтобы построить план действий и знать, что за чем вы будете делать. Где заночуете, сколько времени вам понадобится для того, чтобы добраться до пункта назначения, где будете пополнять запасы, через какие пункты вы будете проходить, и что вам там может понадобиться, чтобы успешно продвигаться к намеченной цели. Если вам на пути встретятся горы, то что вы предпочтете делать: обойти или взбираться на них? А если болото или пески, то что будете вы делать в этом случае? Насколько необходимо вам проходить через определенный город или можно обойтись без этого? Идти пешком или проехать поездом? Как вы поймете, что достигли вашей цели или прошли необходимое расстояние? Что будете делать, если что-то пойдет не по плану? Что сделаете, когда придете на место?*

**Это ваша стратегия и ваш план действий.**

Эта метафора иллюстрирует предлагаемый ниже алгоритм **модели решения проблемы и достижения поставленной цели.**

Проще говоря, как добраться из пункта А в пункт Б, при наличии мечты и с преодолением или избежанием возможных препятствий.

## 4. МОДЕЛЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ И ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ

### 1. Выход за рамку проблемы в рамку результата

Помните, не важно, что с вами произошло, кто виноват и как вам плохо. Главное чего вы хотите и что вам для этого нужно.

### 2. Выход за рамку комфорта

Следующее, что стоит сделать, это поверить в существование возможностей за пределами вашей зоны комфорта. Эта вера тем более поможет вам, если вы уже находитесь за рамкой (зоной) комфорта.

Напишите для себя все, что вы хотите.

- Кем вы хотите быть?
- Что вы хотите делать?
- Что вы хотите иметь?

Это все уже есть. Наличие ваших возможностей от вас не зависит. Но чтобы увидеть возможность, ее нужно захотеть.

Все, чего вы хотите, и у вас пока нет, находится за пределами вашей зоны комфорта. Но это не означает, что этого нельзя достичь. Просто то, чего вы хотите, находится не там, где вы сейчас. Просто вы еще не там, где это есть. Так вперед! **Все, что нужно сделать, это пойти и взять!**



### 3. Выход за рамку мечты в рамку цели

Или **золотые правила спецификации цели**

Сделайте из вашей мечты цель. Итак, вы чего-то хотите. Что же?

- Сформулируйте то, что вы хотите позитивно, избегайте негативной формулировки своей цели. Наше подсознание не воспринимает частичку «не». Поэтому когда вы говорите «не хочу быть бедным», вы ставите себе установку на бедность. Как только ловите себя на «не хочу», задумайтесь над тем, чего вы хотите вместо этого.
- Как бы вы объяснили ребенку (5-6 лет), чего вы хотите? Наше подсознание, с одной стороны, как подводная часть айсберга, мощная и невидимая сила, которая имеет огромное, но незаметное влияние на нас, а с другой стороны, эта сила, как ребенок, проста, естественна и буквальна. Пусть формулировка вашей цели будет простой, короткой и очень конкретной, чтобы и ваше подсознание, поняв, что вы хотите, работало на вашей стороне.
- Задумайтесь, как вы поймете, что достигли цели? Что будет происходить с вами, вокруг вас, когда вы достигнете цели? Что вы будете видеть, слышать, ощущать? Имея ответы на эти вопросы, вы уж точно не пропустите сладостный момент победы, не так ли?

- Привяжите вашу цель ко времени. Определите для себя, как можно более точно, когда вы хотите достичь цели.

Фраза «Я тебе позвоню» ни к чему вас не обязывает. А значит можно и не звонить, ведь не сказано же когда! Или позвонить через 50 лет. Ведь позвонил же!

Сказав «Я позвоню тебе завтра в 10», вы берете на себя ответственность, потому что если не позвонить, будут последствия (чувство вины, ссора, потеря авторитета и тд). Если вы хотите достичь цели, стоит взять на себя ответственность.

- Пусть ваша цель максимально зависит от вас.

Помните фильм «Брюс Всемогущий»? Исполнялись только те его желания, которые не зависели от свободы воли других людей.

Я могу сколько угодно хотеть, чтобы мой друг (подруга) меня полюбили (или меня взяли на работу в компанию Z), но если вторая сторона этого не хочет, мое желание вряд ли исполнится, так как оно зависит не только от меня.

Задайте себе вопросы: От кого еще зависит достижение моей цели? Каким я должен стать (или что я должен сделать), чтобы мой друг (подруга) меня полюбили (или меня взяли на работу в компанию Z) ... и тд?

Например, «я хочу быть настолько уверенным в себе человеком, чтобы Маша меня полюбила». Или, «я хочу знать и уметь то-то и то-то, чтобы меня взяли на работу в компанию Z».

- Задумайтесь о том, что вы можете потерять, достигнув своей цели. Ведь где прибыло, там и убыло. Готовы ли вы это потерять? Стоит ли игра свеч? Какую цену вы готовы заплатить за то, что хотите? Сколько времени, сил и денег вы согласны потратить на достижение своей цели? И если вы поймете, что в реальности «шкурка выделки не стоит», и вам это не нужно, вы не будете расстраиваться по этому поводу.

Итак, удостоверьтесь еще раз, что ваша цель:

- Сформулирована
  - Позитивно
  - Просто
  - Конкретно
- Привязана ко времени
- Зависит от вас
- Стоит больше, чем вы за нее заплатите

## 4. Выход за рамку собственных убеждений или как поверить в себя

«Внутренние критики» или «тараканы» - это наши страхи, сомнения, неуверенность. То есть все, что нас ограничивает, создает препятствия.

Они реализуют себя в наших мыслях. Это все то негативное, что мы думаем про себя, свое окружение, поведение и способности. То, что мешает нам решиться, выйти за рамки своих возможностей, взять разгон и достичь желаемой цели.

Своего неприятеля стоит знать в лицо. Выберите время - 15 минут, чтобы вам никто не мешал, сядьте и напишите все, что вы думаете по поводу достижения вами намеченной и желанной цели (которую вы специфицировали в предыдущем пункте).

- Почему у вас до сих пор нет того, что вы хотите?
- Что вам мешает достичь желаемого?
- Чего вы боитесь?
- Какие сомнения обитают в вашей душе?
- Что может вам помешать?
- В чем именно вы не уверены?

Пишите все, что приходит вам в голову, не задумываясь и не останавливаясь в течение 15 минут. Если надо, то и больше, **пока не станете повторяться.**

Выберите из всего списка наиболее мерзких и гадких «тараканчиков», которые больше всего отравляют вам душу и портят жизнь. Вы их почувствуете.

## **Как избавиться от внутренних ограничений**

### **Способ 1. Рациональный**

*Техника «Сам себе адвокат» или как вывести своих «тараканов»*

Справа, рядом со списком своих ограничивающих убеждений, напишите их полную противоположность, антоним. Например,

У меня ничего не получится.

У меня все получится.

Я не знаю что делать.

Я знаю что делать.

Я плохой менеджер.

Я отличный менеджер.

Все это ерунда.

Это все мне очень пригодится.

Представьте себя своим адвокатом. Ваша задача предоставить аргументы в защиту себя любимого, чтобы доказать те утверждения, которые вы напишите справа.

Ищите любые доказательства, даже самые маленькие и незначительные, из вашего прошлого опыта, из детства, из слов других людей, из когда-то давно промелькнувших, показавшихся вам случайными мыслей.

Раздувайте из мухи слона, как делают адвокаты профессионалы. Берите количеством пусть даже самых малых и незначительных

фактов. Вспоминайте факты, придумывайте объяснения, изменяйте смысл, усиливайте значение хорошего. Ваша задача подвергнуть сомнению утверждение прокурора (слева) и поверить в то, что написано справа.

И если у вас появятся сомнения и мысли насчет того, зачем вы это делаете и о том, как это все глупо, напишите эти сомнения слева под другими вашими тараканами, а справа напишите их противоположность. Проработайте их так же, как вы работали над всеми остальными.

### **Способ 2. Образный**

*Техника «Кто в доме хозяин» или как бороться с внутренними критиками*

Все наши ограничивающие убеждения нам для чего-то когда-то были нужны. Более того, мы их сами себе придумали. Они – часть нас. Они как маленькие человечки, сидящие внутри нас и бубнящие что-то нам на ухо – маленькие внутренние критики.

Никто лучше вас не знает, откуда растут ноги у вашего внутреннего критика, и как с ним лучше всего справиться.

Поработайте с каждым из них отдельно. Откуда он у вас появился? Какую пользу вы от него имеете? Как он вам помогает? Как бы вы его назвали? Какой образ вы бы ему придумали? В какие одежды одели? Где слабые места у этого образа (персонажа)?

Вы его хозяин и можете сделать с ним все, что хотите. Что вы хотите с ним сделать, чтобы он не стоял у вас на пути? Успокоить, обмануть, подыграть, отправить куда-либо подальше, пригрозить? Все что угодно. Вы его хозяин и **он не может вам не подчиниться!**

### **Способ 3. Нерациональный**

*Техника BSFS (be set free soon) или стань свободным быстро.*

Существует техника, которая помогает справиться с мучающими вас мыслями. Она очень проста, эффективна, но ... на первый взгляд может показаться нелогичной и забавной. Но это только на первый взгляд!

Основана эта техника на том, что вы повторяете выбранное вами для проработки убеждение с добавлением какого-нибудь слова после него (любого, которое вызывает у вас позитив, например «слоник» или «радость») до тех пор, пока вы не начнете зевать.

Основана эта техника на том, что неприятные для нас мысли вызывают негативные ощущения, а значит, наш мозг в целях защиты избегает вспоминать об этом, и засовывает эту мысль куда подальше, обычно в подсознание.

Проговаривая негативное суждение вслух мы, как бы вынимаем его из подсознания, осознаем и принимаем, оставляя в сознании как что-то само собой разумеющееся (осознанное), и потому не вызывающее никаких эмоций, что и подтверждает зевота.

А выбранное нами слово как бы сбивает с толку наш мозг, который после произнесения нами неприятной фразы вместо того, чтобы разразиться негативными думами, вынужден заняться поиском связи между «слоником» и смыслом сказанного убеждения. А так как связи нет, то он просто зависает. А нам это и нужно!

Смысл этой техники не в том, чтобы уничтожить само убеждение, а чтобы снять с него негативную ауру. Образно говоря, собака остается, но она не кусается, не гавкает и не путается под ногами. Она просто есть, ну и пусть себе есть!

Существуют и другие способы работы с ограничивающими убеждениями. Их много и все они эффективны. Главное в работе с вашими «тараканами» или «внутренними критиками» это осознать, что они у вас есть, они вам мешают, в каких словах они себя реализуют, и что **вы, как их хозяин имеете над ними полную власть!**



## 5. Планирование и ресурсы

После того, как вы поняли, что именно вы хотите и поверили в свои силы и возможности (убрали все внутренние препятствия), все остальное, как говорится, дело техники.

Как вы будете достигать поставленной цели, зависит от вашего опыта, знаний, умений, имеющихся ресурсов, а также от вашего желания приобрести, найти и принять новый опыт, знания, умения и ресурсы.

Задайте себе вопросы:

- Какую последовательность шагов мне нужно выполнить, чтобы добиться поставленной цели? Что за чем, в каком порядке?
- Почему именно такая последовательность? Все ли из того, что я запланировал нужно делать? Если то, что я запланировал, не сработает, что я сделаю другого?
- Как я пойму, что нужно переходить на следующий шаг? Как я пойму, что продвигаюсь (не продвигаюсь) к цели?
- Что я буду делать, если не буду достигать результата (в случае ошибки)?
- Как я пойму, что я достиг цели? Как я отпраздную свою победу?
- При каких условиях откажусь от достижения этой цели?
- Какие ресурсы мне понадобятся для реализации намеченного плана (время, деньги, помощь других людей (кого конкретно), какие мне понадобятся дополнительные знания, навыки, умения, опыт и тд)
- И главное!!! Когда я сделаю первый шаг, и в чем он будет заключаться?

Очень важно, чтобы вы отвечали на эти вопросы самостоятельно, честно, конкретно и осознанно, **а главное в рамке результата!**

## **6. Удержание рамки результата в процессе выполнения плана или еще раз о рамке проблемы.**

В процессе выполнения всего алгоритма вас постоянно будет выбрасывать в рамку проблемы. То есть, вас будет подмывать порассуждать на темы:

- Что же со мной случилось (происходит) и как все плохо
- Почему это случилось (происходит) со мной?
- Кто же во всем этом виноват?

А потом тихо поплакать над своей горькой судьбою.

Не позволяйте этому случиться! Ловите себя на этих разрушающих вас мыслях, и тут же фокусируйтесь на результате:

- Чего я хочу в данной ситуации?
- Как я могу этого достигнуть?
- Какие мне нужны ресурсы?

## Коротко о главном. Модель решения проблемы и достижения поставленной цели

### 1. Выход из рамки проблемы в рамку результата

Помните главное!

### 2. Выход за рамку комфорта

Чего вы хотите? Поверьте в существование этих возможностей

### 3. Выход за рамку мечты в рамку цели (золотые правила спецификации цели)

Для этого удостоверьтесь, что ваша цель:

- Сформулирована
  - Позитивно
  - Просто
  - Конкретно
- Привязана ко времени
- Зависит от вас
- Стоит больше, чем вы за нее заплатите

### 4. Выход за рамку собственных убеждений.

Работа с ограничивающими убеждениями (страхами, сомнениями, неуверенностью). Или как избавиться от «тараканов».

Способ 1 Рациональный

Техника «Сам себе адвокат» или как вывести своих «тараканов»

Способ 2 Образный

Техника «Кто в доме хозяин» или как бороться с внутренними критиками

Способ 3 Нерациональный

Техника BSFS (be set free soon) или как стать свободным быстро.

## **5. Планирование и ресурсы**

Как я могу этого достигнуть?

Какие мне нужны ресурсы?

## **6. Удержание рамки результата в процессе выполнения плана**

Еще короче:)

**Чтобы решить проблему и достичь желаемого, вам лишь нужно:**

- Поверить в могу
- Расширить, усилить и специфицировать Хочу
- Поработать с Не верю (боюсь, сомневаюсь)
- Предложить решение, основанное на собственном опыте, потребностях и целях

Все!

## Выход за рамки своей системы Или как посмотреть на себя со стороны

Уважаемый читатель!

Я поделилась с вами моделью решения проблемы, достижения результата и построения веры в себя, основанной на принципе выхода за рамки.

Помните, когда мы говорили о том, что мешает человеку решать проблемы и достигать результата, то упоминали о, так называемой, **рамке собственной системы.**

Это сложность посмотреть на себя со стороны, выйти за рамки субъективности, собственной системы ценностей, эмоций, потребностей, интересов и стереотипов и быть нейтральным наблюдателем происходящего с тем, чтобы спокойно, уверенно и наверняка двигаться по алгоритму, фокусируясь на результате и направляя себя на достижение цели.

Если вы сможете выйти за рамки собственной системы и провести себя по предлагаемому алгоритму самостоятельно, то, несомненно, добьетесь успеха в решаемом вами вопросе. Иначе и быть не может.

*Если же нет, то вам необходимо найти себе помощника – коуча или консультанта, который проведет вас через этот алгоритм, представляя ваши интересы на пути реализации вашей цели. И я вам в этом могу помочь. Подробности в следующей главе.*

## 5. КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ И ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ

*Проблем нет. Пределов тоже. Есть только желание человека и его вера в себя. Все остальное – дело техники.*

- У вас есть цель (мечта) или вы ищете решение для проблемной ситуации?
- Что-то мешает вам начать, продолжить, достигать быстрее (эффективнее)?
- Вы хотите иметь четкий план – что, когда и как делать?
- Вы хотите выйти за рамки?

Я предлагаю вам **коучинговую программу**

### **«Модель результата или как выйти за рамки»**

Это программа для успешных людей, желающих избавиться от личных ограничений. Нацелена на поиск и разработку решения для конкретной задачи (проблемы), с использованием моделей **SCORE** и **TOTE**, техники «Стратегия творчества Уолта Диснея» и техник работы с ограничивающими убеждениями (состояниями).

Программа основана на пошаговом рассмотрении вашей задачи (проблемы) в режиме **коучинговых сессий** (вопрос - ответ) и поиске решения **на основе вашего опыта и потребностей**.

## **В процессе прохождения программы ВЫ СМОЖЕТЕ:**

- Выйти из рамки проблемы в **рамку результата**
- Сформулировать **четкую цель**, навести резкость, расширить видение своей цели и желаемого результата
- Удостовериться в том, что достижение этой цели - это **именно то, что вам нужно**, понять, зачем вам это нужно, что вам это дает
- **Сделать выбор, принять решение** – следовать этой цели или отказаться от нее (поставить новую цель)
- Определиться с тем, что вам мешает, может помешать на пути решения поставленной задачи. **Устранить возможные (или реальные) помехи, препятствия**
- **Сформировать список ресурсов**, необходимых для достижения цели и определиться с тем, где вы их можете взять
- **Составить план действий** по достижению результата
- **Получить заряд уверенности, внутренней готовности, мотивации и веры в себя**

# Что вы получаете по окончании программы?

- От 3 до 5 часов консультационного времени для решения поставленной задачи
- Четкое, конкретное измеримое представление (картинку) желаемого результата
- Список ресурсов, необходимых для достижения цели плюс возможные источники ресурсов
- Четкий план действий для достижения цели (поставленной задачи), основанной на вашей успешной стратегии достижения результата
- Снижение негативной эмоциональной реакции, связанной со страхом, неуверенностью, сомнениям по поводу достижения поставленной цели или пребыванием в рамке проблемы
- Советы и рекомендации по работе с внутренними критиками (ограничивающими убеждениями человека)
- Информация по личной эффективности. Видео, печатные, электронные материалы, статьи, ссылки на статьи, советы по выбору книг для приобретения знаний и навыков, необходимых для достижения поставленной задачи (цели) или решения проблемы
- Поддержка по email в течение 2 месяцев по окончании программы. Ответы на вопросы, бесплатные консультации по вопросам продвижения вперед по составленному плану действий



- **Бонус:** Приглашение на бесплатное участие в тренинге по теме личной эффективности, проводимом автором программы
- **100% гарантии**

Если после 1й сессии, вы поймете, что это не то, что вы ожидали или хотели, я верну вам все ваши деньги.

Это означает, что у вас есть возможность попробовать работу коуча и его методы в первую сессию и принять решение: работать дальше или нет

Информацию о **СТОИМОСТИ** коучинговой программы, о 100% гарантии, а также о других условиях сотрудничества вы можете найти по этому адресу:

[www.reachresult.com.ua/program/](http://www.reachresult.com.ua/program/)

## Притча

*Однажды во двор к Насреддину забрела лошадь. Насреддин не знал, чья она, но хотел вернуть ее хозяину. Он вывел лошадь со двора на дорогу и, когда лошадь выбрала одно из направлений, пошел за ней. Когда они проходили луг, животное зашло на него, чтобы поесть травы. Насреддин терпеливо подождал, пока лошадь насытится и снова вывел ее на дорогу. Лошадь снова выбрала нужное ей направление и шла до тех пор пока не дошла до речки, куда завернула, чтобы напиться воды. Насреддин снова подождал, пока животное удовлетворит свою потребность, и вывел его на дорогу. Через некоторое время лошадь завернула в один из дворов, где ее с радостью повстречал хозяин. «Как вы узнали куда идти?» - спросил хозяин Насреддина. «Я не знал куда идти, я просто шел за лошадью» - ответил Насреддин.*

Верьте в себя. Вы знаете куда идти.

## Об авторе



Меня зовут Анна Кожевникова. На момент создания этой книги мне исполнилось 33 года.

Я специализируюсь на индивидуальном консультировании, коучинге и обучении.

Разрабатываю и провожу тренинговые программы в области эмоционального лидерства, коммуникаций, личной эффективности и управления персоналом.

Всей душой верю в неограниченные возможности человека, вернее в отсутствие любых ограничений.

Мой опыт обучения и консультирования людей показывает, что вера в человека может творить чудеса. Человека сложно заставить верить в себя, если он ничего не хочет. Но если он чего-то хочет, то очень часто все, что ему нужно – это поверить в себя.

Один мой знакомый говорит, что наступает эра, когда человек должен вспомнить все, что он знает и умеет (**не научиться, а вспомнить!**). А для этого ему необходимо только поверить.

Моя работа состоит в том, чтобы помочь людям поверить в себя.

Верьте в себя. Я в вас верю.

**Общая информация:**

Сертифицированный бизнес-тренер;

Сертифицированный НЛП Практик

Опыт работы в области консультирования, разработки и проведения тренингов с 2005 года;

Опыт работы в сфере образования и обучения взрослых с 1998;

Автор тренинговых программ на английском и русском языках;

Опыт работы в тренинговой компании, FMCG и телекоммуникационном бизнесе;

Знания в области психологии и менеджмента;

Кембриджский сертификат профессионального знания английского языка (CPE).

**Образование:**

2005-2006 Школа тренеров. Сертификат бизнес тренера;

1993-1998 Горловский государственный институт иностранных языков. Специальность - английский и французский языки, квалификация – преподаватель английского и французского языков. Диплом с отличием

Желаю вам веры в себя и свое окружение,

Анна Кожевникова

Коуч, тренер, специалист по вопросам личной эффективности

[www.reachresult.com.ua](http://www.reachresult.com.ua)