

Чего я хочу на самом деле?

Этот вопрос отнюдь не праздный. Мы постоянно чего-то желаем. **Но какой процент наших желаний исполняется?**

Я сейчас не говорю о тех желаниях, которые мы легко можем исполнить (мороженое, платье от Кардена или палаццо в Венеции – в зависимости от уровня дохода). Я имею в виду желания, которые сейчас нам недоступны, но мы очень хотим превратить их в доступные.

И вот здесь начинаются сложности...

Почему не все желания исполняются?

Причин у этого много: например, порой мы ставим не собственные цели, а навязанные родителями или общественным мнением. Либо цели наши – но мы воздвигаем на их пути мощные преграды.

Сейчас я хочу подойти к вопросу немного с другой стороны. На эту мысль меня вдохновил великий копирайтер Гари Бенсивенга, спросив: **«Что мы продаем на самом деле?»**

Интересно здесь вот что: когда ответ точно определен, реклама срабатывает. Иными словами – покупатели чувствуют «момент истины». Порой бессознательно.

А значит... Можно задать тот же самый вопрос самим себе.

«Что я продаю себе на самом деле?»

Миллион долларов? Счастливую безоблачную жизнь? Идеального партнера? Великолепный дом? Блестящую карьеру? Хм, звучит заманчиво...

А теперь немного холодной воды. Скажите честно: вы бы поверили рекламе, продающей все эти заманчивости? Или сказали бы «Ага...Конечно!» и нажали «Delete»?

Если вы выбрали второй вариант, то почему?

Не спешите с ходу отвечать на этот вопрос. Он гораздо интереснее, чем может показаться с первого взгляда.

Подумайте: вы о чем-то мечтаете. И вам предлагают желаемое. Так почему же вы этому не верите? Что кроется за автоматической реакцией: «Очередной лохотрон»?

Не знаю, как вы, а я ответила себе так: *«Я не верю в реальность этих желаний. Поэтому я не верю тем, кто продает их исполнение».*

После этого я провела ревизию, вспомнив, чего я желала в жизни и какие желания-таки сбывались.

Бывало, что я хотела познакомиться с каким-то конкретным человеком. Или попасть в какой-то определенный круг. Или научиться какому-либо навыку (рисованию, пению, вождению, росписи по шелку, глубинной психологии). Найти интересующую меня информацию. Переехать в другой город или другую страну.

Все эти желания сбывались — рано или поздно. Иногда самым чудесным образом: нужные ситуации складывались сами собой. Видимо, в игру вступало бессознательное.

А вот когда я мечтала о миллионе на халяву — мой почтовый ящик начинал ломиться от

спама, предлагающего вписаться в очередную пирамиду либо сообщавшего, что я выиграла миллион фунтов, который получу сразу же после перевода жалкой тысячки на некий мифический банковский счет. Что интересно – как только я переключала внимание с халявного миллиона на **реальные** желания – спам исчезал как по волшебству.

Забавно, правда?

И тут мы снова возвращаемся к вопросу: «А что такое реальные желания»?

Это очень тонкий момент. Кратко можно сказать так: реальные желания – это те, которые представляются таковыми нашему подсознанию. А его критерии так же строги, как покупательская реакция на рекламу. Оно верит тому, что мы продаем себе **на самом деле**.

Иначе говоря – глубинной выгоде.

Может ли быть ею миллион? Сомневаюсь. Сам по себе он просто груда разноцветной бумаги. И в то же время... это средство, позволяющее получить то, чего мы хотим **на самом деле**.

. Но подсознание откликается не на средства, а на цель. Оно считает, что средства – его прерогатива.

А стало быть – нужно докопаться до глубинной цели.

Как это сделать?

Представьте себе, что подсознание – ваш клиент. И вам нужно продать ему свою цель. Посмотрите на свой товар его глазами. Выслушайте его пожелания, возражения и аргументы. Это маркетинговое исследование не будет стоить вам ни гроша.

А затем... напишите продающий текст, учитывающий все, что вы слышали от клиента. Возможно, придется переписать его не один раз. Но к концу текста вы узнаете много интересного о вашем товаре.

Как распознать истинные желания и накопить энергию для их исполнения?

Когда-то я попросила своих клиентов описать главную проблему и в ответ услышала: *«Понять, чего я хочу на самом деле»*.

Это навело меня на мысль: **«А что это значит: «на самом деле»?**

Вопрос более заковыристый, чем кажется. Допустим, вопрошающий каким-то образом узнает ответ. Как он поймет – это настоящее желание или иллюзорное?

Ум здесь вряд ли поможет. Мог бы – уже давно помог бы. Интуиция? А как отличить ее голос от сотни других, говорящих: «Хочу того-сего, сегодня одного, завтра другого, а послезавтра вообще хватит витать в облаках, надо делом заняться»?

И у меня появилась идея: **то, чего мы хотим на самом деле – это то, чем мы занимаемся при любой возможности!**

Стоп. Не спешите мне рассказывать, что при любой возможности вы включаете телевизор, спорите на форумах или сидите в аське – и это не то, чего вы хотите на самом деле. Все чуть-чуть хитрее. Вношу небольшую поправку:

То, чего мы хотим на самом деле – это то, чем мы занимались бы при любой возможности... будь у нас достаточно энергии!

А она, родимая, утекает. И пока мы, как предлагал Воланд, не возьмем тряпки и не заткнем все щели, она так и будет утекать. (Мессир, правда, говорил не об энергии, а о милосердии – но совет все равно дельный).

Итак, предлагаю составить четыре списка под общим заголовком «Дела, которыми я занимаюсь»:

1. Дела приятные и полезные.
2. Дела приятные и бесполезные.
3. Дела неприятные и полезные.
4. Дела неприятные и бесполезные.

(Составлять надо честно. В идеале лучше всего в течение дня записывать все свои действия и затраченное на них время. Чтобы получить реальную картину, а не воображаемую).

Затем спросить себя: «От каких дел из списка 4 я могу отказаться прямо сейчас?» И отказаться. Прямо сейчас.

Затем посмотреть на то, что осталось, и спросить: «А зачем мне эти неприятные и бесполезные дела? Что мне мешает от них отказаться?» (Если что-то и вправду мешает – либо перенесите их в п.2 или 3, либо серьезно подумайте, что вы получаете, занимаясь заведомо неприятными бесполезными вещами).

Далее переходим к списку 3. Задаем тот же самый вопрос: «От каких неприятных

полезных дел я могу отказаться?». И откажитесь – насколько сможете. Через несколько дней вы обнаружите, что энергии у вас изрядно прибавилось. Теперь главное – употребить ее по назначению.

Переходим к списку 2. Перепросматриваем приятные бесполезные дела и спрашиваем: «А действительно ли они бесполезны – или у меня не хватало энергии и воображения, чтобы найти в них пользу? Может, мне просто твердили, что это пустая трата времени, а я поверил?»

Итак, поскольку энергия у нас возросла – используем ее, чтобы найти пользу в занятиях, которые до сего дня считали бесполезными, хоть и приятными.

Делим список на три части:

2.1. Занятия, в которых удалось найти пользу. Переносим их в список 1.

2.2. Занятия, в которых пока не удалось найти пользы, но, возможно, удастся позже. Оставляем на месте.

2.3. Занятия, в которых пользы не найти, как ни ищи. Задаем тот же вопрос, что и в отношении списков 3 и 4: «От каких занятий я могу отказаться прямо сейчас?» И отказаться.

Еще через пару дней список поредеет, времени и энергии станет больше, приятности в жизни – тоже. Количество сократилось, качество возросло.

Исследуем список 1 – исправленный и дополненный некоторыми пунктами из списка 2.

Чего я хочу на самом деле

Автор: admin

17.09.2011 19:09 - Обновлено 01.11.2014 08:15

Для начала расставляем приоритеты. Для этого опять составляем два списка: приоритеты по приятности и приоритеты по полезности. И сравниваем.

Какие занятия попали на первые строки обоих списков? Есть такие? Поздравляю: вы почти у цели!

Ибо теперь вы знаете, чего хотите, и у вас есть достаточно энергии для того, чтобы направить ее туда, **куда вам нужно на самом деле!**

Автор - **Алина Даниэль**

[Источник](#)