

АЛЕКСАНДЪР НИКОЛОВ

НАГЛАСА ЗА РЕЗУЛТАТИ

**Как да настроиш мозъка
си за бързо постигане
на твоите цели**



Александър Николов
Създател на Формулата от 7 стъпки за бизнес растеж

Нагласа за резултати

*Как да настроиш мозъка си
за бързо постигане на твоите цели*





© Александър Николов

НАГЛАСА ЗА РЕЗУЛТАТИ

© Издателство „Вдъхновения“, 2018 г.

© Предпечатна подготовка „Камея Груп“

© Печат „Алианс Принт“

ISBN 978-619-7342-24-6

***Тази книга се посвещава на всеки,
който не се примирява да живее посредствено.***



СЪДЪРЖАНИЕ

За Александър Николов	8
Въведение	11
Глава 1: Твоето мислене и твоите резултати	17
Глава 2: Движи се всекидневно към целите си	27
Глава 3: Твоето състояние - ключов фактор за това дали успяваш или се проваляш	37
Глава 4: Осигури си постоянно енергия и позитивна нагласа	46
Глава 5: Открий и елиминирай това, което те спира	54
Глава 6: Тренирай се да задаваш качествени въпроси	62
Глава 7: Научи се да влияеш ефективно на себе си и другите	70
Глава 8: Създай си ритуал за резултати	77
Глава 9: Започни да предприемаш неперфектно действие	86
Глава 10: Три предизвикателства за следващите 30 дни	92

За Александър Николов

Александър Николов е бизнес консултант и коуч, автор на книгата „Бизнес растеж“ , основател на сайта www.DoubleYourBusiness.bg и Формулата от 7 стъпки за бизнес растеж. Той помага на собствениците на малък бизнес да привличат повече клиенти, да печелят повече пари и да имат повече свободно време.

Александър стартира свой собствен коучинг и консултантски бизнес от нулата през януари 2012 г. Преди това, в продължение на над 15 години работи като портфейлен мениджър в едно от най-големите управляващи дружества в България. Запален от Антъни Робинс през 2009 г., прави много промени за да бъде успешен (сред тях и да отслабне с над 20 кг) и решава да се отдаде на това да помага на хората да постигат целите си.

Александър е един от малкото бизнес консултанти и ментори, които прилагат и за себе си на 100% стратегиите, на които учат своите клиенти. В резултат той има много печеливш 6-цифрен бизнес, който продължава да расте с бързи темпове всяка година.

Това, което отличава още неговата работа от тази на останалите бизнес консултанти, е, че Александър е фокусиран в работата си само със собственици на малък бизнес. В съвместната си работа с него клиентите му получават доказано работещи стратегии за привличане на клиенти, които могат да прилагат стъпка по стъпка. Като резултат печелят повече пари и бързо възвръщат коучинг инвестицията си чрез новия бизнес, който генерират.

Свържете се с Александър Николов:

Безплатни стратегии за растеж на вашия бизнес:
www.DoubleYourBusiness.bg

Безплатен обучителен пакет „Работещ бизнес модел“:
<http://www.workingbusinessmodel.com/>

Facebook:
<https://www.facebook.com/alexander.nikolov.business.coach/>

E-mail: GrowYourBusiness@likora.com



ВЪВЕДЕНИЕ

Преди 10 години сигурно не съм си и представял, че ще напиша книга... още повече пък книга за менталната нагласа.

Причината? Работех като служител на висока мениджърска позиция в голяма корпорация и не ми минаваше и през ум, че някога бих могъл да имам собствен бизнес. Още повече бизнес в тотално различна сфера, от тази, в която работех – портфейлен мениджър на финансовите пазари.

Освен че бях в корпоративната си работа, преди 10 години се страхувах да предприема нещо ново. Бях предпазлив за всичко в живота си и внимавах да не би да пострадам, да бъда наранен, да бъда изложен на риск – физически, емоционален и финансов. Беше ме страх дори да се пусна по водна пързалка.

Днес имам много успешен 6-цифрен бизнес, радвам се на висок стандарт във всички сфери на живота. Най-хубавото е свободата, която имам: възможността да работя, когато искам, защото качеството на работния процес се подобри значително. Това направи възможно вземането на решение да работя само 3 седмици в месеца и в останалото време да се радвам на нещата, които са най-ценни за мен. Любимите ми забавления сега са аквапарковете и увеселителните паркове, където обикновено търся най-екстремните съоръжения. Ходил съм по жарави, плувал съм с делфини, хранил съм птици, накацали по мен, а преди няколко месеца скочих с парашут от 3500 метра.

Повечето от прекрасните преживявания, които имам сега, бяха немислими преди 10 години. И то не само по финансови причини. Много от нещата, които правя сега, са неща, от които изпитвах реален страх и не смеех дори да си представям. Си-

гурно е излишно да казвам, че не съм и допуснал, че мога да скоча с парашут.

Как е възможна тази промяна?

Това е темата на тази книга. И моето обещание към теб е, че тази книга е много различна от книгите за личностно развитие и самопомощ, които си чел досега. Кое ми дава основание за това толкова претенциозно твърдение? Това, че стратегиите, които ще споделя с теб, са стратегиите, които аз прилагам всекидневно и които ми помогнаха да направя генералната промяна в живота си. Тези стратегии помогнаха вече на десетки собственици на бизнес, участници в моите коучинг програми. И не на последно място, стотици хора, участвали в мои семинари, направиха промяна в бизнеса и в живота си чрез усвояване и прилагане на точно тези стратегии, които ще споделя с теб на следващите страници.

Щом аз успях, щом и тези хора успяха, то съм сигурен, че и ти може да успееш. Необходимо е само да го поискаш и да бъдеш отдаден да приложиш стратегиите, за които ще говорим в следващите страници.

Всъщност ключовата стратегия, за която ще говорим в книгата, е изпълнението на това, което знаеш. Както казва Антъни Робинс¹: „Знанието не е сила, само изпълнението е“. Да, в книгата ще намериш много конкретни техники и подходи, които аз използвам всекидневно, за да програмирам нагласа за успех и да преодолявам бариерите, които хипотетично да ме спрат. Уча и моите клиенти на същото, заедно с работещи стратегии за привличане на повече клиенти. Резултатите обаче идват само тогава, когато се приложат тези техники и подходи. Затова и мнозинството от хората, с които работя в моите програми, имат невероятни резултати – често пъти за време, което не са и предполагали, че е възможно. Но не всички, разбира се. Една малка част от моите клиенти не постигнаха биз-

¹ Книгите му „Гигантски крачки: 365 урока по усъвършенстване“ и „Неограничена власт или изкуството да владеем себе си“ са издадени у нас от „Кибеа“ – Бел.ред.

нес резултати и причината за това е една: те не приложиха на практика това, което научаваха.

Най-вероятно ти и сега знаеш не малко неща, с които можеш да промениш ситуацията, в която се намиращ, и да имаш по-добър живот. Ако четеш тази книга, моето обосновано предположение е, че ти вероятно си чел и четеш и много други книги за личностно развитие, взаимопомощ и усвояване на умения за постигане на цели. Вероятно посещаваш и семинари по личностно развитие или бизнес. Затова и твърдя, че ти вероятно вече знаеш подходи, които могат да те направят успешен. Въпросът е дали прилагаш това, което научаваш. Един от любимите ми цитати е този на д-р Стивън Кови²:

„Ако ти знаеш нещо, но не го прилагаш, ти всъщност не знаеш за него; ти само си узнал за него“.

Оттук идва и моята първа молба към теб и тя е свързана с важно решение, което трябва да вземеш. Обещай си сега, че ще приложиш това, което научаваш от тази книга! И то още докато четеш, не утре, не от понеделник, не следващата седмица! Ако го направиш, пред теб ще се отворят възможности, за които може би досега не си и подозирал. И след няколко месеца или години ще видиш, че животът ти е съвсем различен. Това е силата на решенията, които взимаме: едно решение за промяна днес рядко води до незабавна промяна, но съществено допринася за дълготрайно подобряване качеството на живота в бъдеще! И когато го прилагаме ден след ден, резултатите не закъсняват. Само след няколко седмици или месеци то вече се е превърнало в навик и ние вече се движим уверено към нашата цел – която вече не е само мечта.

Затова запиши сега твоя ангажимент към това, което ще научиш от тази книга. Ангажиментът ти не е към мен или книгата, ангажиментът ти е към теб.

² Известен американски писател, бизнесмен и лектор. Станал популярен най-вече с книгата си „Седемте навика на високоефективните хора“. Книгите му са част от каталога на „Кибиа“. – Бел.ред.

И така, как да четеш книгата, за да постигнеш успех?

Първо, прилагай веднага всички техники и стратегии, прави упражненията, които ти давам. Прави ги веднага: в момента, в който научаваш за тях. Някои неща не са еднократни действия, а изискват последователно прилагане. Прави ги ден след ден като стартираш от тук и сега, в момента, в който прочиташ за тях.

На второ място, сигурен съм, че след като прочетеш книгата, ще ти бъде много полезно, да се върнеш повторно към нея и видиш какво още можеш да промениш или направиш. Това е кратка книга, но тя съдържа работещи модели, каквито няма да откриеш в повечето книги. И причината за това, е че аз не споделям неща, за които съм прочел някъде другаде, или съм чул на някой семинар. Тук споделям само неща, които, освен че съм чул или прочел, съм приложил и съм получил резултати от тях. Освен за мен, тези техники и стратегии дадоха резултати за стотици мои коучинг клиенти и участници в мои обучения. Хора с различни характери, с различни интереси, на различна възраст, с различни притеснения, страхове и емоционални блокажи – всички те направиха промени, които промениха бизнеса и живота им.

И едно финално предупреждение.

Много вероятно е, голяма част от нещата, които четеш, да ти се сторят „познати“. Пази се от синдрома „Аз това го знам“. Няма по-убийствено нещо за нашите резултати. Казвам го, защото съм го изпитал. Дълги години и аз имах това убеждение, когато посещавах семинари, лекции или гледах обучителни видеа. Казвах си „ами аз това го знам, дайте ми нещо ново.“ По-късно осъзнах, че най-успешните хора на света не са по-успешни, защото знаят повече неща от останалите. Те просто са по-отдадени да прилагат нещата, които знаят. И имат ясния фокус да ги прилагат с цел да получат резултатите, към които се стремят.

Ако нещо знаеш, но не го правиш последователно (ден след ден, седмица след седмица), то ти не го знаеш. Вземи решение сега да бъдеш отворен да научиш и тези неща отново. И най-вече, вземи решение, да ги приложиш.

Вероятно някои хора, купили книгата, биха се отказали от нея още тук, защото това, което казах във въведението, може би няма да им хареса. Случва се и хора, станали мои коучинг клиенти, или присъстващи на мои семинари да не харесват определени неща, които казвам. Може би, за да се харесам на всички, трябва да имам друг подход.....

Но моето желание е не да ти се харесам, а да ти помогна да получиш резултатите, към които се стремиш, и понякога това включва и да чуеш това, което не ти харесва.

Вярвам, че ти не си от хората, които се отказват, и си отворен да търсиш нови пътища, които да те отведат на мястото, където би искал да си сега, както в личен, така и в професионален план. Ако е така, нека се захващаме. Аз вярвам в теб и в резултатите, които ще постигнеш!

И първата ни важна задача е да разберем как твоето мислене влияе на твоите резултати.