



ערן שטרן מראיין את ג'ון אסאראף

ערן: בוקר טוב, ג'ון.

ג'ון: הי, בוקר טוב ערן.

ערן: הי, קודם כל אני רוצה להודות לך על כך שפינית מזמנך לעשות את הראיון הזה, אני יודע שאתה אדם מאוד עסוק, אז אני באמת מעריך את זה.

ג'ון: העונג כולו שלי, כמובן. אני עושה את זה כמתנה מליבי, ומהשמחה של ליבי. כמובן, הספר התשובה" זה עתה יצא לאור בישראל ואני יודע שאתה יודע שאני נולדתי בתל אביב, כך שזהו כבוד נהדר עבורי.

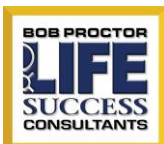
ערן: זה מעולה, אני חושב שזה היה בערך לפני כשנתיים כשהיית בישראל וקיימת סמינר גדול כאן ואני חושב שזהו המקום שבו למעשה פגשתי אותך אישית לראשונה.

ג'ון: כן.

ערן: ואני חושב שזה היה רק כמה חודשים לאחר שהספר שלך יצא לאור בארה"ב, ואתה סיפרת לנו עליו באותו הערב. אז לאחר מכן אני נכנסתי לאתר אמזון ורכשתי את הספר, קראתי אותו ואני חייב לומר שזה באמת, אני חושב, אחד הספרים הטובים ביותר שקראתי על כל הדברים שמוזכרים בסרט "הסוד". והוא למעשה עוסק ב-כיצד אתה יכול ליישם בצורה פרקטית את כל העקרונות והחוקים בחייך ובעסק שלך. ובמיוחד אהבתי את מה שעשית בספר, לקחת את הצד הרוחני ואת הצד העסקי ומיזגת את שניהם יחדיו, זה היה ייחודי בעיני.

© כל הזכויות שמורות

1



נציגות רשמית

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



ג'ון: אתה יודע, במהלך 30 השנה האחרונות, אני למדתי כיצד אני יכול לשפר את חיי, איך אני יכול ליישם חלק מהכוחות הבלתי נראים ביקום וכיצד אני יכול להשתמש בחלק מהמחקרים הטובים ביותר בתחום המוח, על מנת לשפר את חיי, עבורי. והיו לי כמה מקרים די מדהימים. אחד מהם אני שיתפתי בסרט "הסוד", לגבי הבית שלי. והיה עלי לגלות כיצד זה היה אפשרי שמקורות כזו תקרה למישהו וכך אני רציתי לחלוק אם זה עם העולם וזו הסיבה האמיתית לכך שכתבתי את הספר "התשובה".

ערן: זה דבר מאוד מאוד טוב. אני משער שאדם שלא קרא את הספר, סביר להניח שאחת השאלות שצצות במוחו, היא אם הספר נקרא "התשובה", אז מהי בעצם השאלה?

ג'ון: רק בחור ישראלי ישאל את השאלה הזאת (צוחק), ובכן, אני חושב שאחת השאלות היא "האם המחשבות שלי באמת כאלו עוצמתיות? והאם אני משפיע על דברים נוספים מלבד העולם הפיזי שנמצא סביבי?" ואנחנו יודעים מהמחקר, למעשה אפילו במכון ויצמן בישראל, שמחשבה ממוקדת שלנו אכן משפיעה על החלק הבלתי נראה בעולם, העולם של האטומים והמולקולות. אז השאלה היא "האם אני יוצר את המציאות שלי?" ו"התשובה" מראה לאנשים בדיוק מדוע זה נכון, וחשוב מכך, ספציפית כיצד להיות מודע וכיצד להיות מדויק על המטרה על בסיס קבוע. להשיג את המטרות שלך בחיים או בעסקים.

ולכן זוהי באמת השאלה, "האם אני באמת כה עוצמתי? האם המחשבות שלי כה עוצמתיות?", שאני גורם למשהו להתרחש שאני לא יכול לראות, אולם כך הטבע עובד" והתשובה היא "ללא צל של ספק, כן".



ערן: o.k., אז כעת אתה נותן לנו את התשובה ואני עדיין חושב שאנשים צריכים לקרוא את הספר, ושלא יסתפקו בתשובה הזאת.

ג'ון: ובכן, כן, ישנו ידע בסיסי, אתה יודע, שאנשים רוכשים מקריאת ספרים ומהאזנה לראיונות כמו זה, או מהשתתפות בסמינרים. אולם השאלה היא מה אני עושה עם הידע הזה? איך אני מיישם אותו אל תוך חיי? איך אני מיישם אותו כדי ליצור יותר כסף? איך אני מיישם אותו כדי למשוך עוד לקוחות או את הנפש התאומה של חלומותיי? איך אני באמת מיישם את זה? והאם באמת יש דברים שמתרחשים שאני לא יכול לראות, שנעים לכיווני?

כלומר, אם תחשוב על מצב כשאתה שותל זרע מתחת לאדמה, ישנם דברים שמתרחשים מתחת לפני האדמה שגורמים לזרע לנבט וליצור שורשים ואז להצמיח ענפים. וישנם דברים שמתרחשים ביקום שאנחנו לא יכולים לראות, וכך ככל שיש לנו יותר דוגמאות לדברים שמתרחשים שאנחנו לא יכולים לראות, וככל שיש לנו יותר כלים בתחום של איך אנחנו יכולים לנהל את המחשבות שלנו כמו קרן לייזר ולהישאר ממוקדים על מה שאנחנו רוצים, כך נוכל להשיג יותר הצלחה בחיינו.

וזהו באמת העיקרון של הספר, להביא דוגמה אחר דוגמה של מה שלמדנו מבחינה מדעית בדרך קלה להבנה, כך שיהיה לנו את האמון ואת הביטחון ואת האמונה שזה עובד ושזה עובד ספציפית עבורי. ואז יש את האסטרטגיות. ואחת הדברים שאני מדבר עליו רבות, לאחר שהסרט "הסוד" יצא לאור, לפני מספר שנים.

"הסוד" עוסק בחוק המשיכה, אולם ישנו עוד חוק שמעט מאוד אנשים דיברו עליו, ואני גם דיברתי עליו, חוק שנקרא חוק ה-GOYA. והחוק הזה לא מוכר להרבה אנשים, הוא נקרא החוק של "תתחיל לעבוד" getting off your ass (סלנג). ולא ספציפית "תתחיל

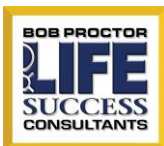


לעבוד" ופשוט להיות עסוק, אלא "להתחיל לעבוד" ולעשות את הדברים הנכונים בסדר הנכון.

ואנחנו יודעים שהטבע עובד כמו מודל מדויק. כל דבר הוא מודל מדויק בטבע. מפיזיקה שמלמדת אותנו כיצד הדברים הגדולים מאוד ביקום שלנו פועלים ורק עכשיו אנחנו לומדים את פיזיקת הקוואנטים ומכאניקת הקוואנטים, כיצד דברים מאוד קטנים ומאוד זעירים פועלים, זהו מדע חדש עבורנו. כך שאנחנו לומדים מעט על האינטליגנציה של הטבע ועל הסדר של הטבע, ברמה התת תאית, אולם הכל מחובר.

וכך מה שעלינו להבין הוא, כיצד אני יכול להבין יותר את הצורה שבה הטבע עובד. וכיצד אני כבן אדם פיזי, אעבוד בתוך תוכי החוקים של הצורה שבה הטבע עובד ברמה הבלתי נראית של היקום וברמה הנראית של היקום.

וזוהו בעצם הנושא של הספר, לתת לאנשים הבנה מלאה על בסיס המחקרים הכי חדשים בתחום המוח ומדע העצבים וכיצד המוח שלנו עובד ומעבד מידע ואנרגיה. ובתחום פיזיקת הקוואנטים כיצד השדה הקוונטי מגיב למחשבות, לרגשות שלנו וכיצד אנחנו משלבים או ממזגים את שני הדברים הללו באמצעות המתכון הנכון, מעל המעטפת, מעל הקרקע. ואין שוני מאפיית עוגה, זהו מתכון, השגת הצלחה היא מתכון שיש בו מרכיב של מחשבה ומרכיב של רגש - אנרגיה בתנועה היא e-motion. ומרכיב התנהגותי שמשמעו שאם אני רוצה להרוויח כסף ישנם חוקים ועקרונות להשגת כסף. אם אני רוצה שתהיה לי מערכת יחסים מעולה, ישנם חוקים ועקרונות לעשות זאת. אם אני רוצה שיהיה לי קשר עמוק יותר לאלוהים, ישנם חוקים ודברים שאנחנו יכולים לעשות ברמה הפיזית שיניעו אותנו קדימה אל עבר מה שאנחנו רוצים.



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

4

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



בשל כך אני רוצה לוודא שאנשים מבינים שמלשבת בסלון ביתך על הספה, מתפלל ומקווה שתהפוך למצליחן ותבנה עסק גדול ותרוויח הרבה כסף ותחייה בסגנון חיים של נסיך. זה לא יקרה אלא אם "תתחיל לעבוד" ותעשה את הדברים הנכונים בשילוב עם מחשבה טובה במיוחד, זה הכל.

ערן: ישנם מספר דברים מאוד מעניינים ומאוד חשובים במה שאתה אמרת. אחד מהם שקפץ לראשי מיידית, אתה הזכרת את כל הדברים שאנחנו לא יכולים לראות ואתה יודע, ברקע שלי אני מהנדס. ואתה יכול לצאת מתחום ההנדסה אולם אתה לא יכול להוציא את המהנדס מהאדם.

ג'ון: נכון, כמובן.

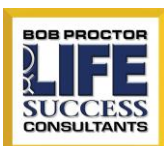
ערן: ואני, אם היית אומר לי משהו דומה לזה לפני עשר שנים, אני הייתי דוחה את זה לחלוטין.

ג'ון: כמובן.

ערן: כל הפילוסופיה שלי היתה שאם אני לא יכול לראות את זה, זה לא קיים.

ג'ון: נכון.

ערן: ואתה יודע, אתה אמרת משהו מאוד חשוב, שאנחנו צריכים להיות פתוחים לדברים שאנחנו לא יכולים לראות. אם אני לא יכול לראות את זה, זה לא אומר שזה לא קיים.



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

5

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



ג'ון: נכון, לגמרי אם אתה חושב על ההיסטוריה של האנושות, ההיסטוריה של האנשים. אם נחזור לשנת 1630, השנה שאני מדבר עליה בספר. אתה יודע שגלילאו לא היה האדם הראשון שהציע שכדור הארץ הוא לא במרכזו של היקום, אלא זה היה קופרניקוס, מאה שנים לפניו. למראית עין זה נראה כאילו כדור הארץ היה מרכזו של היקום וזה מה שהיה כתוב בתנ"ך, זה מה שהיה כתוב ברבים מכתבי הקודש.

אולם אז באמצעות עוד מחקר הבנו שלא, כדור הארץ סובב סביב השמש, השמש לא סובבת סביב כדור הארץ. כמו כן חשבנו, בנקודה מסוימת בקיומנו, שכדור הארץ הוא שטוח ואנחנו יודעים שזה לא נכון. אנחנו גם חשבנו שהאטום אינו ניתן לחלוקה וגם זה לא נכון.

מה שאני רוצה להציע לאנשים הוא "אל תתקעו בתוך האגו שלכם, בחשיבה שמה שאתם יודעים הוא האמת". מה שאתם יודעים, אולי זו האמת שלכם, על בסיס מקורות המידע שלכם, ההשכלה שלכם. אולם אם נסתכל על כל מה שלמדנו במהלך 5,000 או 6,000 השנים האחרונות, ישנם דרגות של גדילה ולמידה בהן נקבעו סטנדרטים מקובלים בתחומים שונים של חיינו. אז כעת אנחנו לומדים על חלל עמוק ועל אוקיינוסים עמוקים ובעשר השנים האחרונות 80 עד 90 אחוז ממה שחשבנו לנכון על המוח האנושי, הוא לא נכון.

וכך אנחנו לומדים דברים חדשים על המין שלנו, על היקום, על המוחות שלנו ומה שאני רוצה להציע לאנשים הוא - רק תהיו פתוחים ותסתכלו על המחקר החדש, תסתכלו על הניסויים החדשים, תסתכלו על הדוגמאות החדשות של מה אפשרי ותשתמשו בזה היום, תשתמשו בזה היום.



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

6

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



זה בעצם הנושא של הספר "התשובה", חלק מהמחקרים האחרונים, במונחים קלים להבנה כך שלאנשים תהיה תחושת בטן, תחושה בכל תא ותא בגופם שאלוהים יצר אותנו מאוד עוצמתיים. אולם לא עוצמתיים מנקודת המבט של האגו אלא מנקודת מבט שמצניעה את מתנת היותנו פיזיים, משחקים עם אלוהים.

אז כל מה שאני מציע הוא, בין אם אתה מהנדס, רופא, עורך דין, עקרת בית, שרת, מוכר נקניקיות ברחוב, זה לא משנה. יש לך באחזקתך מתנה שמתפתחת כבר מיליארדי שנים וקוראים לה המוח שלך. ולמוח שלך יש את היכולת לבחור תבניות מחשבה מסוימות ויש לך את היכולת להרגיש את תבניות המחשבה הללו בהתהוות של הרגשות שלך. והיקום שאנחנו מכירים מגיב להתמקדות הזו, לפוקוס הזה. וכך זהו משהו שהוא כל כך יקר לליבי משום זה מה שעובד, כל יום ויום. בין אם אתה מודע לזה או שאתה לא מודע לזה, בין אם אתה משתמש בזה או לא, לתועלתך. אולם זה תמיד עובד, זה כמו כוח המשיכה, זה תמיד עובד.

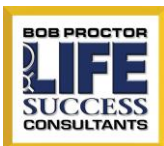
ערן: זו נקודה טובה, לא הייתי מנסה לפעול כנגד כוח המשיכה.

ג'ון: כן, ואני למעשה ראיתי מקומות בהם כוח המשיכה נקרא תיגר, ראיתי זאת. יש מקום במונטריאול, קנדה, אליו עברתי כשעזבתי את ישראל כשהייתי בן 6 בשנת 1967 אחרי מלחמת ששת הימים, המשפחה שלי עברה. וישנו מקום במונטריאול שבו אתה יכול להסיע את המכונית שלך במורד גבעה, במקום מסוים והמכונית בעצם עולה במעלה הגבעה כשאתה נמצא בהילוך ניוטרל. זה מדהים, וישנם סיבות לכך.

אולם הנקודה שאני רוצה להדגיש היא שהיקום פועל על פי חוקים וסדר אבסולוטי ואם אנחנו נבין כיצד לעבוד עם היקום. אם תחשוב על חוקי היקום כאילו היו חוקי המשחק. אם אתה לא משחק על פי חוקי המשחק, מהם הסיכויים שלך לנצח? רק אם אתה

© כל הזכויות שמורות

7



נציגות רשמית

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



מרמה. אולם בטבע אתה לא יכול לרמות, זו הבעיה או זה היתרון, אם אתה לומד את החוקים ואתה משחק במסגרת החוקים אז יכולים להיות לך יותר הצלחות ידועות מראש מאשר כישלונות.

אולם רוב האנשים, בראש ובראשונה לא יודעים את הכללים או החוקים ואז הם לא יודעים איך להשתמש במוחם בצורה טובה, שהוא הכלי העוצמתי ביותר שאנחנו מודעים לו ביקום הזה, שלנו, במערכת השמש שלנו. וכך הם לא יודעים מהם החוקים והם לא מכירים במתנה שיש להם, מה הפלא שרוב האנשים לא מממשים את הפוטנציאל שלהם?

ערן: זה כמו, אתה יודע, כשאתה מדבר על כללים או חוקים או חוקים אוניברסאליים. אחת התכונות של החוק שאם אתה הולך נגדו אתה לא משיג את התוצאה המצופה או התוצאה הרצויה. וזה משהו שסביר להניח שאנשים מחמיצים כשהם לא משחקים או פועלים על פי החוקים או בהרמוניה עם החוקים.

ג'ון: לחלוטין, המפתח הוא הרמוניה. ישנה תזמורת שמתנגנת עם האינטליגנציה של היקום וכל מה שבתוכו וישנה הרמוניה כשאנחנו עושים את הדברים הנכונים בסדר הנכון.

ערן: אחד הדברים שאני ראיתי, אני חושב שזה היה בעמוד השני או השלישי של הספר, כשאתה מתחיל לספר את הסיפור שלך. אחד הדברים שתפסו את תשומת ליבי, כשדיברת על כך שפגשת את בוב פרוקטור והוא הפך להיות המנטור שלך. וברור שזהו משהו שאני שמתי לב אליו מייד משום שגם עבורי בוב פרוקטור היה ועדיין המנטור שלי. ואני רציתי לשאול אותך כיצד בוב השפיע על חיך וכמה זה חשוב שיהיה לך מנטור בחיך.



ג'ון: שיהיה לך מנטור זהו דבר קריטי, וזה קריטי בגלל מספר סיבות. דבר ראשון, בדרך כלל המנטור שלך, או מנטור או מאמן, הוא מישהו שכבר אחד מהשניים נכון עבורו: או שהוא כבר עשה את מה שאתה רוצה להשיג, וזה אומר שהסיכוי הוא שהם כבר חוו הרבה מהטעויות שאתה עלול לעשות והם יכולים לחסוך זמן רב, במה לא לעשות. והסיכוי הוא שהם השיגו את מה שאתה רוצה להשיג, ושיש להם איזשהו מתכון או פורמולה, לפחות נקודת התחלה, ובתקווה שהרבה יותר מכך, של הנתיב שבו אתה צריך ללכת על מנת להשיג את התוצאות שאתה רוצה.

אתה יודע, עם בוב, בוב לא היה באמת המנטור שלי, בסופו של דבר, הוא היה הסמינר הראשון שאני אי פעם הלכתי אליו. וכך אני הלכתי לסמינר בן 8 שעות יום אחד, והוא הציג אותי לעולם של חוק המשיכה ולעולם של המוח, המוח המודע והמוח הלא מודע. ואז אני רכשתי את הקלטות שלו ואז אני לא הקשבתי להן או שמעתי ממנו במשך 4 או 5 שנים. ואז אני התקשרתי אליו כשהקמתי את החברה הראשונה שלי, ושאלתי אותו אם הוא מוכן לבוא ולהרצות בפני חלק מאיתנו, והוא אכן בא. ולבסוף הפכתי להיות שותף שלו והקמנו את ארגון life-success לאחר שעבדנו יחד.

הוא (בוב) הוביל אותי לאמונה שישנו משהו נוסף, שמתרחש ביני לבין היקום, שאני צריך להיות מודע אליו. ואני הייתי בזמנו בן 19, כך שהייתי מאוד פתוח לדברים חדשים. ואז כשעשיתי מחקרים נוספים שלי, התחלתי להבין שהוא לחלוטין ידע על מה הוא מדבר, למרות שלא היה אז את המדע שיגבה מה שהוא אמר.

ואני תמיד אהבתי מדע, תמיד אהבתי כימיה וביולוגיה, ואני תמיד הייתי מרותק מהדרך שבה דברים פעלו וספציפית היקום וביולוגיה. וכך השילוב הזה הוביל אותי להתחיל ללמוד באמת, מעט פיזיקת קוונטים, מעט מכאניקת קוונטים והרבה על המוח. ובשנת 2000 אחרי המקרה שארע עם הבית שלי, התחלתי לנדוד בכל העולם והתחלתי לקרוא





באופן נמרץ כל מה שהצלחתי לשים עליו את ידי. כל דבר שיכול להסביר חלק מהמקורות של איך שאני יצרתי את העסקים שבניתי, את הבית שבניתי, אשתי. איך כל זה היה אפשרי, שכל פעם שכתבתי את היעדים שלי ועשיתי את הטקסים היומיים שלי, שאני מקווה שנדבר עליהם, התחלתי ליצור דברים וזה היה באמת מרתק עבורי.

וכשהתחלתי ללמד אנשים את המתודולוגיות שלי, הם התחילו לחוות תוצאות צפויות מראש ומהפכים צפויים מראש גם כן, אז אני ידעתי שעליתי על משהו. כך שהמדע היה מאוד חשוב עבורי. אולם בוב באמת היה הבחור שפתח את הדלת עבורי, להביט על חיי בצורה שונה ולהסתכל על מה שאפשרי בצורה שונה.

ואני הייתי מוכן, משום שכשאני הייתי ילד, מגיל 13 עד גיל 18, אני הסתבכתי בכל כך הרבה צרות ועשיתי דברים לא חוקיים. לא הייתי בסביבה של חבר'ה טובים, אז אני הייתי מוכן לשינוי. ואני לא חשבתי שאני מאוד חכם, ואני לא חשבתי שאני אשיג הצלחה, אני לא חשבתי שמגיע לי להצליח וחשבתי שהצלחה מיועדת לכל שאר האנשים אחרים שהלכו לבית הספר, ורכשו תואר אקדמאי ורכשו את תארי המהנדסים שלהם, כמוך, או את תארי הדוקטור שלהם או את תארי עריכת הדין שלהם.

אתה יודע, אבא שלי היה נהג מונית, אימא שלי עבדה בחנות המכולת המקומי, לא הכרנו אף אחד שהיה מיליונר. גרנו בדירה וזה היה בסדר גמור, אבל אפילו בשפה שלנו לא היו אפשרויות לשפע. הדבר היחידי שחשבנו עליו כאפשרי הוא מה שראינו בטלוויזיה וזה היה עבור כל שאר האחרים.

ערן: קראתי מאמר עליך במגזין Success, אני חושב שזה היה בחודש שעבר. אתה הענקת שם ראיון, ואתה אמרת שהיה לך כינוי, שאנשים קראו לך, ילד הרחוב.



ג'ון: ילד הרחוב, כן.

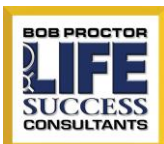
ערן: אני כן רציתי לשאול אותך על הבית, זה משהו שעבור אנשים שראו את הסרט "הסוד", זהו אחד הדברים, לפחות עבורי זה הימם אותי.

אולי תוכל לספר לנו בקצרה מה קרה שם. ואני מעוניין לשמוע, ברור שבסרט "הסוד" זה מוזכר בהקשר של חוק המשיכה וכיצד משכת את הבית, אבל אני בטוח שהיו עוד חוקים אחרים שהשתמשו בהם כדי להגשים את הבית הזה.

ג'ון: לחלוטין, במהלך 30 השנה אחרונות, אני הצבתי את המטרות שלי, בכל שנה, הצבתי את המטרות שלי, העליתי אותם על הכתב, ואז ניילנתי אותם כדי שיהיה לי אותם במקומות שונים סביבי, כדי שאני כל הזמן אביט בהם. והצבתי את החזון שלי עבור הבריאות שלי, השפע שלי, מערכות היחסים שלי, הקריירה שלי, העסק שלי, התרומה שלי, החוויות שלי.

כך שאני הצבתי מטרות עבור כל דבר שרציתי להשיג והייתי מאוד מאוד ספציפי, משתי סיבות: אחת, בשביל שאני אדע בדיוק תמורת מה אני רוצה להמיר את חיי, אלו הם חיי ואני יכול לבחור תמורת מה אני ממיר אותם. אז רציתי להיות מאוד מאוד ספציפי.

הצבתי את היעדים שלי, הצבתי זמנים ויצרתי כל אסטרטגיה שחשבתי שתעזור לי להשיג את המטרות, כמו לקבל עזרה במקום שבו לא ידעתי מהן אותן אסטרטגיות. ואז הייתי מאוד ייסודי לגבי אילו אמונות אני צריך לרכוש על מנת להשיג את היעדים הללו. ואז היה לי תהליך שפעלתי על פיו על מנת להטמיע את האמונות האלה לחלק במוח שאחראי לתפיסה שלי ולהתנהגות שלי, נדבר על כך לאחר מכן. זהו הדבר הראשון. אז אני עושה את זה כל שנה, כבר 30 שנה.





דבר שני, בשנת 1995 כ- 15 שנה מאוחר יותר, התחלתי ליצור לוחות חזון או תמונות של המטרות שלי. למשל, מעשי הצדקה שרציתי לעשות, הייתי גוזר תמונות של מוסדות הצדקה שרציתי לתרום להם כסף, הייתי גוזר תמונות של אנשים שרציתי לעזור להם במוסדות הצדקה הללו. הייתי גוזר תמונות של החוויות שרציתי לחוות, מקומות שרציתי לבקר בהם, דברים שרציתי לקנות. הבניינים שרציתי לקנות עבור העסקים שלי, או ההשקעות שלי.

הייתי פשוט גוזר תמונה של דברים שמייצגים את המילה הכתובה. והסיבה שעשיתי זאת היא בגלל שאנחנו רואים בתמונות, והמוח שלנו מעבד מידע. כשאתה עוצם את עיניך ואתה חושב על המכונית שלך או על החבר או החברה שלך או החוף בתל אביב, שהייתי רגיל ללכת אליו כל יום כילד, תמונה מופיעה על המסך של מוחי, משום שהמוח חושב בתמונות.

כך כל יום הייתי פשוט יושב במשרד שלי והייתי מעמיד פנים. כמו ששחקן הוליוודי או שחקנית הוליוודית, מעמידים פנים שהם בתפקיד בסרט ועם חזרות מנטאליות ופיזיות הם מתחילים להרגיש נינוחים יותר בתפקיד, כמו ששחקנים הוליוודיים משתמשים ביותר חזרות כדי לזכור את השורות שלהם, להרגיש את הדמות ואת התחושה של התפקיד שהם משחקים, זה מה שהייתי עושה כל יום.

ומה שזה עשה, זה יצר רשת עצבית במוח, זה יצר תוכנה במוח. מדוע זה חשוב? אני יכול להגיד לך היום, מדוע זה חשוב, אני לא יכולתי לומר לך למה זה חשוב לפני 15 שנה, אני יכול להגיד לך שזה מה שעשיתי לפני 15 שנה. אני ביצעתי דברים מבלי לדעת מדוע אני עושה אותם מלבד זאת שאמרו לי לעשות אותם.



אבל היום אני למדתי מדוע זה עובד. ומה שהייתי עושה, הייתי יושב במשרד שלי, בעצם באותו מקום שבו אני כרגע נמצא, מימיני על הקיר היו לי שישה לוחות חזון, שתפסו כ- 3 מטר מהקיר שלי. ומולי כרגע, כשאני מדבר איתך, יש לי את לוח ההישגים שלי, ויש לי את החזונות האחרים שלי עבור העסקים שלי ועבור חיי, גם כן על הלוח. ומה שהייתי עושה, הייתי פשוט מעמיד פנים שאני נוהג באותה מכונית, שאני נותן את סכום הכסף הזה לבית החולים, שאני עוזר לילדים הללו בהאיטי. שאני עושה דברים נפלאים לאנושות, שאני לומד ומתפתח והופך להיות אותו אדם שאני רוצה להיות במטרה לוודא שחיי הוגשמו, שלחיי יש משמעות, שלחיי יש מטרה.

אספר את הסיפור הארוך בקצרה, עשיתי זאת החל משנת 1995 ואז החלטתי, זה היה כשהתגוררתי באינדונאפוליס באינדיאנה, היכן שהקמתי את אחת החברות הראשונות שלי. ומה שקרה הוא שאני עברתי מאינדיאנה לוונקובר וכך לקחנו את כל הרהיטים שלנו מהבית והעברנו אותם לאחסון, משום ששכרתי בית מרוהט בוונקובר, בקולומביה הבריטית בקנדה. ואז שנה לאחר מכן עברתי מוונקובר ללוס-אנג'לס ושנתיים לאחר מכן עברתי לסן-דייגו, ועברתי אל הבית שלי, שחזרתי ושיפצתי אותו ואז הבאתי את כל הרהיטים ואת כל הארגזים והרהיטים מאינדיאנה, היכן שהם אוסנו כמעט 4 שנים.

ובוקר אחד, מספר ימים לאחר שהמובילים הביאו את כל הרהיטים והארגזים אל הבית החדש, הבן שלי נכנס אל המשרד הביתי שלי, זה שאני יושב בתוכו ממש עכשיו. והארגזים שהיו אמורים להיות עם החפצים לתליה על הקיר, הונחו ממש מול הדלת והוא ישב בפתח הדלת, הוא היה בערך בן 5, והוא ישב על קצה הארגז והוא אמר "אבא, מה יש בארגזים?" והוא פשוט היה ילד קטן ומקסים ואני אמרתי לו "חמודי, אלו לוחות החזון שלי" והוא שאל אותי "אבא, מה זה לוח חזון?".

ואני זוכר שהייתי באמצע אימייל והרגשתי קצת מתוסכל ממנו ואמרתי "אהוב שלי, בכל



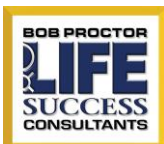


פעם שהיתה לי מטרה או חלום שרציתי להשיג שמתתי אותם על לוח החזון שלי וזהו לוח חזון" והוא אמר "אבא, מה זה מטרה?" ואני פשוט אמרתי "חמודי, בוא אני פשוט אראה לך". ואני זוכר שהייתי מתוסכל, משום שניסיתי להילחם עם ילד בן 5 והוא פשוט היה סקרן והוא הזכיר לי את עצמי, כי אני הייתי מאוד סקרן.

וכך אני הרמתי את הארגזים וחתכתי את סרט הדבקה שהיה סביב הארגזים, שהיה שם במשך 4 שנים, חתכתי את סרט הדבקה והורדתי אותו, חתכתי את רצועות הפלסטיק, פתחתי את החלק העליון של הארגז והוצאתי החוצה את הלוח הראשון. והבטתי בלוח הראשון והיתה עליו תמונה של מכונת נחמדה והיתה תמונה של ארגון צדקה שרציתי לתרום לו כסף, היה אוסף של דברים שאני קיוויתי לקחת בהם חלק, לתת להם כסף וליצור כסף עבורם, כדי שאני אוכל לקנות אותם.

וכך התחלתי להסביר לו, וכמוצאתי החוצה את הלוח השני, היו שישה לוחות בשני הארגזים, הוצאתי החוצה את הלוח השני. ובלוח השני, בדיוק במרכזו של הלוח, היתה תמונה של בית, ומרגע שראיתי את התמונה של הבית. הדבר הראשון שעלה במוחי היה איך לעזאזל התמונה הזאת הגיעה לארגז הזה? ואיך הדביקו אותה אל הנייר? כי לא היה בזה כל היגיון, משום שהתמונה על הלוח, שהיתה חתומה במשך 4 שנים, היא התמונה של הבית שאני גר בו היום. ואני קניתי את הבית הזה לפני 10 שנים ובהתחלה אפילו לא ידעתי שקניתי את הבית הזה, כי התמונה לא היתה של החלק הקדמי של הבית אלא של חלקו האחורי, כך שאני מעולם לא זיהיתי או הבנתי שזה היה הבית, הבית שבתמונה שבארגז.

ובאותו הרגע דמעות זלגו מעיני משום שאני סוף סוף הבנתי שכל השנים שבהן התמקדתי, כל השנים שבהן נקטתי באסטרטגיות לבניית הון עבור סוג בית שכזה, כל השנים שבהן עשיתי את ההצהרות החיוביות שלי, ואת הוויזואליזציה (החזיונות)





והמדיטציות בדרך הנכונה. כולם היו חלק מהסיבה והתוצאה שאני חי בבית הזה.

ובאותו הרגע, זה מעניין, אני התחלתי לבכות, והאדם הראשון שהתקשרתי אליו היה בוב פרוקטור. והתקשרתי לבוב, בוב ואני חברים כבר הרבה הרבה שנים, ואני אמרתי "בוב, אתה לא תאמין לזה" וסיפרתי לו את הסיפור ואני יכול להגיד שהוא גם כן בכה, הוא מאוד התרגש מזה ואני שלחתי לו העתק של תמונה, והוא אמר "אתה חייב לכתוב על זה".

ואני לא ידעתי באותו הזמן, מן הסתם, שהסיפור הזה יהיה מפורסם אולם זה בדיוק מה שקרה. ואני צריך להדגיש את זה על מנת שאנשים יבינו, זה לא בית כמו הבית שבתמונה, זה ה-בית בתמונה. כשגזרתי את התמונה התגוררתי לבטח, במרחק של 2000 מיל הרחק מהבית הזה והבית הזה נמצא בקהילה קטנה בדרום קליפורניה, מקום שמעולם לא הייתי בו. אני אפילו לא ידעתי איפה הבית הזה נמצא או כמה הוא עולה כשגזרתי את התמונה.

אני פשוט העלתי בעיני רוחי, את אותו יום כשאני אוכל להרשות לעצמי איזה בית שאני ארצה, שזה יהיה בית בדיוק כמו זה. אולם במוחי אני כבר שיחקתי בברכה, במוחי אני כבר שיחקתי בתלמי התפוזים, במוחי כבר שיחקתי במגרש הטניס ושיחקתי כדורסל. עשיתי את זה כל כך הרבה פעמים במוחי כך שבאיזושהי צורה מצאתי את עצמי בבית הזה.

וכזה קרה, אני בדיוק הנפקתי את החברה שלי בנסד"ק ואנחנו פיתחנו את החברה הזאת כהוגן באמצעות שימוש בכל העקרונות שאני משתף ומלמד בספר "התשובה" ובקורסים שלי. והחברה שלנו צמחה לחברה של 2 מיליארד דולר בנסד"ק, זה היה השווי שלה בשוק. ומה שהיה עלי לגלות היה כיצד זה אפשרי שהטקסים היומיים שהייתי מעורב



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

15

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



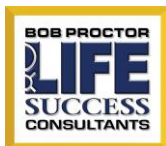
בהם במובן הלא פיזי, חזיונות ומדיטציות והצהרות חיוביות, והיפנוזה עצמית ושימוש בכל הטכניקות השונות.

כיצד זה קשור לכך שהיה לי את סכום הכסף המתאים לבנות את החברה, אני לא התחלתי עם כסף. איך בסופו של דבר האנשים החכמים ביותר בעולם עבדו בצוותים שלנו, איך משכנו את העסקאות המתאימות, את השותפים העסקיים הנכונים, את הכלים המתאימים והמשאבים. איך זה אפשרי שלא ידענו את החלק של ה-איך כשהצבנו את המטרות עבור העסקים שלנו. אני לא ידעתי שום דבר מה-איך, וכל החלק של כיצד לעשות את זה, הופיע לאחר שהצבתי את המטרות הגדולות הללו.

אני הייתי מרותק מהשאלה הזו, ועם המוח הסקרן והמעט מדעי שלי, אני חושב, התחלתי לחקור כמה מהמחקרים על מחשבות, על רגשות, על המוח, המוח המודע, המוח התת מודע, מערכת האמונות ומה מניע את הרגשות שלנו, מה מניע את התפיסה שלנו. מה גורם לי לעשות את מה שאני עושה בכל יום. מה גורם לי לא לעשות את הדברים שאני יודע שאני צריך לעשות.

אני התחלתי לשאול שאלות מעמיקות ואני התחלתי למצוא תשובות מעמיקות, רציניות ומשמעותיות בהקשר ל- איך זה אפשרי, ואיך זה אפשרי עבור כל אחד להשיג כל דבר שהם רוצים להשיג. וזה היה החלק העיקרי של העבודה שלי, במהלך 10 השנים האחרונות, להיות מסוגל להבין את זה, להיות מסוגל ללמד את זה, כך שאנשים יוכלו להשיג תוצאה צפויה מראש כשהם יישמו את זה. וזה הסיפור של הבית ושל עשר השנים האחרונות של חיי.

ערן: זה סיפור מדהים וכשאני ראיתי לראשונה את הבית הזה, בסרט "הסוד", הייתי המום מזה.



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

16

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



ג'ון: זה היה מדהים גם עבורי, זה היה מדהים גם עבורי. אולם זו הסיבה שהייתי חייב לחלוק את זה עם העולם, הייתי חייב לחלוק את זה עם אחי ועם אחיותיי, להקל על חייהם, לעזור להם באמת לממש את הפוטנציאל שקיים בכל אחד מאיתנו. ולעזור להם לשחרר חלק מהספקות שהיו להם, אולי חלק מהפחדים שהיו להם, אולי חלק מחוסר הביטחון והוודאות שיש להם בעצמם.

תראה, כאשר יש לנו ספקות ופחדים, אלו תוצרים, אלו תוצאות. השאלה שלי תמיד היא, "מהי הסיבה?" כשיש לנו חוסר בטחון ווודאות, הם בעצם פועל יוצא, הם רגשות אולם הם לא הסיבה. כך שהשאלה שלי היא "מהי הסיבה?". ומה שאני רציתי לעשות הוא לעזור לאנשים לשנות את הסיבה של הדברים שלא עובדים היטב בחייהם, לשנות את התחושה של הדברים שהם לא רוצים להרגיש שפוגעים בהם ומעכבים אותם.

כל המטרה שלי היא באמת לעזור לאנשים להאמין ולהפיק תועלת מהיכולות האמיתיות שלהם ומהגאונות שלהם ואז לספק להם את הסביבה, את הכלים ואת המשאבים על מנת שהם ישיגו את המטרה שלהם, את סגנון החיים שלהם ואת החיים שהם חולמים עליהם שאותם הם נועדו לחיות.

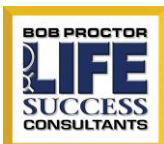
ערן: הזכרת, בהקשר של הסיפור, הזכרת את הטקסים היומיים שלך, כיצד לבצע מדיטציה ולחזות את הבית או כאילו לשחק בסרט, נכון?

ג'ון: כן.

ערן: יש לנו כמה שאלות בנוגע לזה, אולי תוכל לחלוק איתנו מהם הטקסים היומיים שלך? איך אתה עושה את זה ומהי באמת החשיבות של מדיטציה ו-וויזואליזציה להפעלה של

© כל הזכויות שמורות

17



נציגות רשמית

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



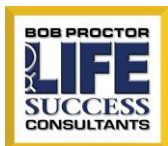
החוקים האלה?

ג'ון: בסדר, אם אנחנו חושבים על טקסים יומיומיים, ישנן מספר סיבות לטקסים יומיומיים. וככל שאנחנו יכולים להיכנס לטקסים יומיומיים חיוביים כך נוכל להשיג יותר תוצאות צפויות מראש. הדבר הראשון שאני עושה כשאני מתעורר: אני שואל את עצמי, על מה אני הכי מודה בחיי? וזה נעשה בעוד אני במיטה. אני פשוט שוכב שם, אני פוקח את עיני, האמת היא שאני לא פוקח את עיני אם אני לא חייב ואני מתחיל ב- "בוקר טוב, תודה אלוהים על זה שהענקת לי עוד יקיצה", ועל מה אני אסיר תודה בחיי כרגע? ואני מוצא שנים או שלושה או ארבעה או חמישה דברים שאני אסיר תודה עליהם בחיי.

זה יכול להיות הילדים שלי, אשתי, הבריאות שלי. הדברים החשובים הם אלו שאני מודה עליהם קודם כל. אז זהו הדבר הראשון. ואז אני בוחר צורה שונה של מדיטציה, עבור אלו שנחשפים לראשונה למדיטציה, מדיטציה יכולה להיות תפילה, מדיטציה יכולה להיות הרהורים, מדיטציה יכולה להיות שתיקה אבסולוטית ללא מחשבות ומדיטציה יכולה להיות עם פוקוס ספציפי או מחשבה.

אז הדבר הראשון שאני מציע הוא ללמוד את הסוגים השונים של המדיטציה. אחת מהמדיטציות הפשוטות היא פשוט להיות במצב ערנות אבל ללא מחשבה. וכשאתה לומד כיצד וזה צד פנימי, בדיוק כפי שאנחנו מאמנים את הגוף שלנו ומשתפרים תוך כדי אימון, היכולת למדות, אנחנו משתפרים באמצעות אימון. ואימון מושלם הוא מה שגורם למושלמות, לא האימון גורם למושלמות. אנחנו צריכים לעשות את זה בצורה הנכונה.

מה שאני עושה, אם אני רוצה לעשות מדיטציה של חוסר מחשבה, אני פשוט מתמקד על הנשימה, אם אתם ממקדים את תשומת הלב שלכם על קצה האף, על המחיצה, החלק שבין השפתיים שלכם והחלק העליון של האף שלכם, זוהי המחיצה. אז אם אתם





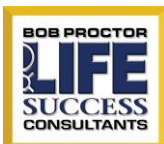
מתמקדים על המחיצה הזו ועל האוויר שזורם פנימה והחוצה מהאף שלכם. ובכל פעם שיש לכם מחשבה אתם משחררים את המחשבה הזאת ואתם חוזרים למיקוד בקצה האף שלכם.

ואז לאחר תקופה מסוימת אתם מתחילים להבחין שאתם בתוך הגוף שלכם, או אתם הגוף שלכם אבל אתם גם כן חלק מכל שאר הדברים. אתם מתחילים לקבל את החוויה הזאת של להיות לגמרי אחד עם כל דבר.

ואנחנו יודעים ממחקרים על המוח שישנם חמישה תדרים של גלי מוח שונים: ביטא, אלפא, תטא, דלתא וגמא אלו תדרים שונים של גלי מוח. ומאחר שכל דבר ביקום עשוי מאנרגיה, וכל האנרגיות, הן בהנחה תדרים ואז אתה מתחיל להבין שאתה יכול לגלוש על גלי התדר השונים הללו. אתה יכול להיכנס לתנודות שונות או גורמים תודעתיים או תודעה מודעת.

מדיטציה היא הדבר איתו אני מתחיל כל יום, וכשאני מסיים את המדיטציה שלי, אני יכול לעשות אחד משני דברים: אני יכול לעשות סדרה של הצהרות חיוביות, של מה שאני מאשר לעצמי שאני רוצה להאמין שהוא אמת. וכך אני יכול להגיד משהו על העובדה שאני כל כך אסיר תודה על העובדה שאני עכשיו שוקל 195 פאונד (כ- 90 ק"ג) ויש לי 10% שומן בגוף. אני כל כך אסיר תודה על העובדה שאני כעת הכי בריא ומאושר שהייתי. אני כל כך אסיר תודה על העובדה שאני מפוקס כמו לייזר.

וכשאני משתמש באמירות החיוביות שלי או ההצהרות שלי, אני מרגיש כל אחת מהן כאילו היתה נכונה. אז אם אני לא שוקל 195 פאונד עם 10% שומן גוף, אני מדמין איך זה להיות 195 פאונד ו-10% שומן גוף. אני מרגיש את היכולת לעשות כל פעולה שאני רוצה לעשות בפיזיות הזו ובשומן הגוף הזה. ואני מעלה זאת בעיני רוחי, כמו סרט רוחני.



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

19

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



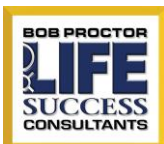
ואנשים מסוימים יכולים לראות סרט מנטאלי שהינו בהיר כאור יום. אחרים, כשהם עוצמים את עיניהם על מנת לחזות, אינם יכולים לעשות זאת, אולם זה בסדר.

אם אתה פשוט זורם עם התחושה וההרגשה, בביטחון מלא שהמוח שלך יודע מה אתה עושה. היקום הוא יקום בעל מודעות עצמית גבוהה, אז הוא יודע מה אתה עושה. אז אל תדאג אם אתה לא יכול לראות את עצמך רץ על חוף הים, נראה נהדר וכל הנשים והגברים מסתכלים עליך. אל תדאג לגבי זאת, תרגיש את התחושה של זה, זו התחלה מספיק טובה.

וכך מה שאני עושה, הוא לבטח 5 עד 7 דקות ביום של הכרת תודה, 15 עד 30 דקות ביום של מדיטציה ו- 5 עד 7 דקות סביב ההצהרות החיוביות שלי והוויזואליזציה. ואז אני שואל את עצמי מהן חלק מהכוונות שלי עבור היום? אז אני מתמקד על הכוונות שלי לאותו היום, אולי עבור המשפחה שלי, הבריות שלי, אולי העסק שלי. מה שאני בוחר בו באותו היום. ואני אומר "נהדר, מהם שלושת הדברים שאני יכול לעשות היום, עדיף לפני השעה 12, על מנת להפוך את הכוונה הזאת למציאות?".

ואז לא רק שהיקום נמצא בהתאמה איתי, ואני לא רק מעניק למוחי את ההנחיות של מה שאני רוצה שהוא יתמקד עליו ועל מה שאני רוצה שהתוכנה תעשה, אולם אני גם כן אומר, "נהדר, מהם שלושת הדברים שאני יכול לעשות לפני הצהרים, היום?".

אם אתה חושב על חקלאי, אם חקלאי רק היה שותל זרעים ולא היה אומר, "מה אני צריך לעשות כדי לטפל בקרקע?" כמה הצלחה תהיה לאותו חקלאי? נכון? אז אני תמיד שואל את עצמי, מה אני יכול לעשות לנוע אל עבר זאת, בעוד היקום עושה את מה שהיא עושה, בצורה מושלמת עבורי בכל פעם. ואז אני מוודא שאני עושה את הדברים האלה לפני השעה 12.



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

20

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



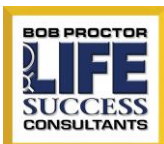
ערן: זה גם מאוד דומה לחוק הנוסף שהזכרת בספר, חוק הפעולה או איך שאתה קורא לו, ה-גויה.

ג'ון: ה-גויה, GOYA, בדיוק כך. ושוב כשאנחנו מדברים על פעולה, זה לא רק כל פעולה. o.k., ואני חוזר ואומר זאת לאנשים, כשאתם אופים עוגה, היא חייבת להיות על פי המתכון ובסדר הנכון. ואם אתה לא אופה עוגה בסדר הנכון, יש סיכוי שאתה תקלקל את העוגה. והנה מה שאני רוצה שכולם יחשבו עליו לרגע אחד. בעולם הפיזי שאנחנו חיים בו, אם אתה רוצה להיות יותר בריא, נגיד שאתה רוצה להיות בריא יותר מבחינה פיזית, כל אדם ואדם בשיחה הזאת, יודעים אחד או שני דברים שהם יכולים לעשות היום על מנת להיות בריאים יותר, אבל הם לא עושים זאת.

כל אדם בשיחה הזאת יודע איך הוא יכול לעשות כסף מעבר למה שהוא עושה או יותר כסף ממה שהוא עושה, ממש עכשיו. אם הם יבחרו לנקוט בפעולה ממש עכשיו, אבל הם לא נוקטים בפעולה. ואם אתה רוצה שתהיה לך מערכת יחסים טובה יותר, אתה יודע מה אתה יכול לעשות ברגע זה על מנת לגרום לבן הזוג שלך להרגיש נהדר וכתוצאה מכך לשפר את מערכת היחסים שלך.

לא רק שאנחנו יודעים דברים שאנחנו יכולים לעשות שאנחנו לא עושים, אולם עבור כל תחום בחיים שלך ושלי, עבור כסף, עבור בריאות, עבור שפע, עבור התפתחות רוחנית, עבור קריירה, עבור עסקים, עבור כל אחד מהתחומים הללו, יש מישהו שלאורך זמן ארוך יותר ממה שאנחנו עשינו, כבר השיג את המטרה הזאת, שיש לו את תכנית האב של מה אנחנו צריכים לעשות ויכולים לעשות.

בין אם זה נמצא בספר, או שזה נמצא ב-Google. זה נמצא בתקליטורים או ב-DVD,



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

21

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



זה נמצא בסמינרים או אצל מאמנים. זה נמצא אצל מנטורים, אני יכול לתת לך 100 מקומות שונים בהם זה נמצא.

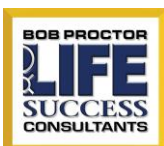
והשאלה שלי אליך היא, מדוע אתה לא עושה את זה? מדוע אתה לא לוקח את תכנית האב ופשוט נוקט על פיה? וזה המקום שבו רמת המורכבות מתחילה להיכנס - (הסיבות) מדוע אנחנו לא עושים את זה. משום שהתוצאות יכולות להיות שלנו. כל אדם בשיחה הזאת, ממש עכשיו, יכול להכפיל את ההכנסה שלו בשנה הקרובה אם הם יתחייבו לכך. ולא משנה לי כמה אתה עושה.

ערן: זו למעשה היתה אחת השאלות שקיבלנו, איך אתה משמר הרגל מהסוג הזה, טקס יומיומי והנעה עצמית לפעולה, עם כל שאר ההפרעות שמסביבנו בכל יום? זה דורש מיקוד רב.

ג'ון: כמובן שזה דורש מיקוד רב. אם נחשוב על השמש, השמש מכה בחום את החופים בישראל בכל יום. קח את אותה שמש ותניח זכוכית מגדלת מולה, אתה יכול לשרוף נייר ולהצית שרפה, קח את אותה אנרגיה ותתמקד אפילו יותר – ויש לך לייזר. וכך, כן, המפתח הוא פוקוס.

ישנו חלק במוח שנקרא, האונה הגדולה, שתופס כ- 35% מהמוח האנושי, בערך 3 או 4 אחוזים אצל חתולים ובערך 8 או 9 אחוזים אצל כלבים. ואנחנו נושאים את הכתר ומשיגים בערך 35%.

כעת, מדוע האונה הגדולה שגם ידועה בשם האונה הקדמית היא כה חשובה? זהו החלק של המוח שהוא המנכ"ל, המנהל הכללי שלא רק בוחר מה לעשות אלא יש לו את היכולת לשתק את כל שאר הרעשים שמתרחשים בחיינו ואת כל שאר ההפרעות.





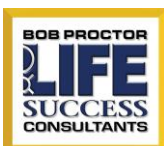
כשדיברנו קודם לכן על מדיטציה, אז אחת מעקרונות המפתח של מדיטציה הוא שהיא מלמדת אותך להתמקד ולא לאפשר לכל שאר ההפרעות בראשך וההפרעות האחרות בסביבה שלך לשלוט בך. וכך, האם זו מיומנות? כן, זו מיומנות בדיוק כפי שמשחק טניס הוא מיומנות. בדיוק כמו כדורסל, בדיוק כמו שחיה, בדיוק כמו סריגה, בדיוק כמו אפיית עוגות.

ברגע שאתה ממקד את האנרגיה שלך, נחש מה? אתה תצליח פי שניים, שלושה, ארבעה, חמישה, עשרה פעמים יותר טוב ממה שהצלחת לפני כן. וכך אם זה אחד מהדברים הכי חשובים שאתה יכול ללמוד, היא היכולת להתמקד אז נחש מה? היום זה יום טוב להתחיל ללמוד כיצד לעשות את זה. היום זה יום מאוד טוב.

זה באמת אחד עקרונות המפתח שאני מלמד. אני מלמד עסקים בכל רחבי העולם, איך למדות, עסקים שמופיעים ברשימת 500 העסקים הגדולים ביותר של מגזין FORTUNE, ברשימת 100 החברות שכדאי לעבוד עבורן של מגזין FORTUNE, ושל המגזין Solar Professional.

ערן: אתה גם הזכרת לפני כן, את ההצהרות החיוביות. למעשה בספר עצמו, יש רשימה מקיפה של הצהרות חיוביות, אני יכול להגיד שמאז שאני קראתי את הספר, לפני שנתיים, אני משתמש בהן. אני רוצה להגיד לאנשים שמאזינים שאם הם רוצים לשכלל את עצמם בתהליך שזה עתה תיארת והספר כולל בתוכו את כל האינפורמציה הזאת בפרטים מפורטים יותר לעומק.

סיפרתי בהתחלה שאחד הדברים שאני הכי אהבתי בספר, הוא איך שאתה משלב, אתה ושותפך לכתובה מארי סמית, איך שאתה משלב את שני העולמות שאנחנו קוראים להם העולם הרוחני והעולם העסקי. אתה משלב אותם יחדיו בספר, ואני חושב שזה ספר





חובה עבור כל אחד שרוצה לבנות עסק. אולם אחת השאלות שאני רוצה לשאול לדעתך בנושא, היא מדוע אתה חושב שזה חשוב מלכתחילה שהאדם יבנה עסק משל עצמו?

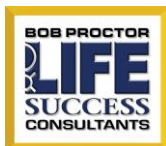
ג'ון: ובכן, אני לא חושב שעסק הוא עבור כל אחד, אבל אני חושב שעבור אנשים שיש להם תשוקה, עבור אנשים שיש להם מוצר או שירותים שהם באמת נלהבים לגביהם, שהם רוצים לחלוק אותם עם אנשים אחרים.

אני חושב שעסק קודם כל, נותן לך להזדמנות להביע את התשוקה שלך ואת האהבה שלך עבור מוצר או שירות שאתה באמת מאמין שיועיל ויטיב עם אנשים אחרים. וכך מספר אחת הוא שאם יש לך משהו שהגית בליבר, רעיון, מוצר, שירות, משהו שיעזור לאחרים, כולל לעצמך ומשפחתך. אז אני חושב שיש סיבה לשקול להקים עסק.

עבורי, אחד הדברים שרציתי לוודא, ואני לא יודע אם זה הגנטיקה הישראלית שלי, אולם אני לא רציתי שישלטו בי, בעבודה, שמישהו יאמר לי מה לעשות, מתי לעשות את זה וכיצד לעשות את זה. אני רציתי להיות הבעלים והמפקד של הספינה שלי. ואני רציתי לחיות ולמות על חרבי. אני לא רציתי לעבוד עבור מישהו אחר ואני מעולם לא עבדתי עבור מישהו אחר במהלך 31 השנים האחרונות. בגיל 19 קיבלתי את ההחלטה הזו. כך שתמיד הייתי עצמאי, במשך כל 31 השנים האחרונות. וזה לא משום שאני הייתי כל כך חכם, אני פשוט לא רציתי שיפקחו עלי.

וכך כשאני מסתכל על עסק, עבורי, זה מאפשר לי לבטא את עצמי, לחלוק את התשוקה שלי, לחלוק דברים שאני רוצה להביא לעולם. אולם עבורי זו גם היתה דרך המלך, השביל אל עבר החופש הכלכלי וסגנון החיים החופשי שרציתי.

כך שאני רציתי להיות מסוגל להרוויח את הכסף שאני רוצה להרוויח באמצעות הענקה



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

24

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



מוצר מדהים או שירותים לאנשים ברחבי העולם, כדי שאני אוכל לעשות את הדברים שאני רוצה לעשות בעולם. לעשות עוד מחקר, לתת עוד לארגוני הצדקה שאני מחויב לתת להם עוד, לראות את העולם, לחקור את העולם, לגדל את הילדים שלי בסביבה בריאה ומאושרת.

הדרך היחידה שאני הייתי מודע אליה, כיצד לעשות את זה, היתה לבנות את זה בעצמי, ולהכניס את השליטה והאחריות בתוכי. ועבור אנשים מסוימים זוהי מעמסה גדולה, הם לא רוצים את האחריות הזו. וכשאני אומר לאנשים הללו, אם אתם לא רוצים את האחריות, תפסיקו להגיד שאתה קורבן. נכון? אז תיפטר ממנטאליות הקורבן שלך והיכנס אל המנטאליות של הויקטור (המנצח).

אני רציתי להיות במרכז השליטה של התוצאות שלי, ואתה יודע, זה מה שאני מאמין שעסקים יכולים לעשות עבור אנשים. אבל אני רוצה להתריע ולהזהיר אנשים: ישנם מאות חלקים שנעים בעסק ומעט מאוד אנשים באמת מבינים את אותם מאות חלקים נעים. הבנה של מכירות ושיווק וניהול ופיננסים וחוק, ופיתוח מוצר ושירות לקוחות. ישנם מאות רכיבים שנעים בכל אחד מהחלקים הלה. מרכיבים להנעת ידיים או לקוחות פוטנציאליים, מרכיבים שמכשירים אותם, שממירים אותם, שמטפחים אותם. אני אומר לך, מאות חלקים.

זו הסיבה שבארה"ב, 85% מהעסקים, אם הם יתחילו היום, יפשטו את הרגל תוך 4 או 5 שנים. 50% בערך יישארו בעסקים ורק 5% ישיגו רווחיות של מיליון דולר, בארה"ב. רק 0.5% או חצי אחוז מאותם עסקים ישיגו רווחיות של 5 מיליון דולר.

כך שהחלום הוא חלום נהדר, אבל המציאות היא שעבור רוב האנשים שמנסים לעשות את זה בכוחות עצמם, הם ייכשלו למרות ההשכלה שלהם. זה לא קשור לכמה חכם היית



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

25

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



בבית הספר, זה לא קשור לכמה הצלחת במבחן. זה נוגע ללמידה של כל הדברים החדשים בעסק. עסק הוא מורכב והוא גדול.

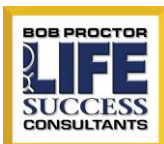
אז אם אתם רוצים להרוויח 20, 30, 40, 50 אלפי דולר בשנה, זה דבר אחד. אם אתם רוצה לייצר 150 זה דבר אחר. אם אתם רוצים להרוויח 250, 500, מיליון בשנה, רמות המורכבות משתנות. אנחנו יודעים איך לעשות את זה. אבל תהיו מודעים לכך שהמחיר הגבוה ביותר שאתם עומדים לשלם בעסק הוא על לנסות לפענח את זה בעצמכם.

ערן: אני חושב שאחת המלכודות, שלפחות אני ראיתי בעבודה שלי עם בעלי עסקים, היא שאנשים אומרים, אני מאוד מוכשר במספר תחומים, יש לי את השירות הנהדר הזה שזהו הדבר שאני יודע לתת הכי טוב. והם מתמקדים בלתת את השירות אולם הם לחלוטין מזניחים את שאר ההיבטים שהזכרת כגון שיווק. ואז, אתה יודע, אין להם עסק משום שאין להם אף אחד לעשות איתו את העסקים. ואני יודע שמה שאתה עושה בחברה שלך ב-one-coach, שאתה למעשה תומך בעסק, נכון?

ג'ון: הייתי רוצה להציע, להיות מודע, כמו אדריכל של צמיחה עסקית. אנחנו עוזרים לבעלי עסקים ליצור את הארכיטקטורה של מה שהם יצטרכו עבור כל צעד בדרך ואז אנחנו עוזרים להם להטמיע את זה, להבטיח שהם אכן עושים את זה.

יש משהו שאני רוצה לשתף עם כל המאזינים, זה אחד הציטוטים האהובים עלי שאני משתף כבר 20-25 שנה, והציטוט הוא: "תעסיק, תמיר, או היה שותף". אז זה "תעסיק, תמיר, או היה שותף, עם אנשים שמשחקים בדברים שאתה צריך לעבוד בהם".

אני קיצרתי את המשפט, "העסק אנשים שמשחקים בדברים שאתה צריך לעבוד בהם" או בצע סחר חליפין, תמיר, עם אנשים שמשחקים בדברים שאתה צריך לעבוד בהם או





היה שותף עם אנשים שמשחקים עם דברים שאתה צריך עבוד בהם".

ראה, כל דבר שיש לעשותו בעסק, צריך להיעשות ביעילות על מנת למקסם את ההחזר על ההשקעה. אולם זו לא חובה שזה יעשה על ידך. ישנם אנשים שמשחקים באסטרטגיות, ישנם אנשים שמשחקים בתמיכת לקוחות, יש אנשים שמשחקים במספרים, ישנם אנשים שמשחקים בפיתוח מוצרים, ישנם אנשים שמשחקים בלימוד.

המפתח הוא למצוא במה אתה משחק ולהקיף את עצמך באנשים, תוך כדי שימוש בנוסחה הזו, העסק, המר, או היה שותף עם אנשים אחרים שהעבודה שלך היא משחק עבורם, והמשחק שלך הוא העבודה שלהם. ובעשותך זאת אתה הופך להיות יותר יעיל, אתה מאושר יותר בעשייה שלך משום שאתה עושה את מה שאתה אוהב. ונחש מה? בסופו של דבר אתה בונה חברה גדולה יותר, ובסופו של דבר אתה מרוויח יותר בכל מקרה, אם אתה בונה את העסק נכון ויש לך את המערכת הנכונה ואת המערכת התהליכים במקום.

אני איום ונורא בהרבה דברים, אבל אני מאוד מאוד טוב ואני אוהב מספר דברים. וזה כל מה שאני אוהב לעשות. זה כל מה שאני רוצה לעשות, כל היום. זה כמו ילד שמשחק ישנם ילדים שמשחקים כל היום. הם לא רוצים לבוא לאכול, הם לא רוצים לסיים את המשחק.

כשאתה יכול לבנות את העסק שלך על בסיס מה שאתה אוהב לעשות, זה כמו להרחיק את הילד מחוף הים, או להרחיק את הילד ממגרש המשחקים, הם לא רוצים לעזוב. וזהו המקום שבו התשוקה שלך היא כל כך חשובה, כשאתה מוצא משהו שאתה מלא תשוקה והתלהבות לגביו משום שאז, זו לא עבודה.



ערן: ואתה אמרת עוד דבר חשוב, שעליך ללמוד את כל החלקים השונים של הפאזל, שישנן תבניות שלנו לגבי הצלחה ותבניות לגבי בניית עסק וכן הלאה.

ג'ון: נכון, ואתה לא חייב ללמוד איך לעשות את כל הדברים, אתה פשוט צריך לדעת מה הם אותם הדברים שחובה לעשות אותם, נכון? וברגע שאתה יודע מה חייב להיעשות. ותן לי לנוע צעד אחד קדימה, אפילו אם אתה לא יודע מה חייב להיעשות, נחש מה? אתה יכול למצוא מישהו שיכול לעזור לך לדעת מה צריך להיעשות.

ערן: נכון.

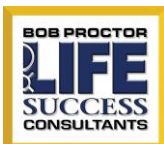
ג'ון: נכון? וכך אפילו אם אתה לא יודע איך לעשות את זה, זה בסדר גמור.

ערן: וזהו המקום שבו חשוב שיהיה לך מנטור, אני חוזר שוב על מה שדיברנו עליו קודם לכן.

ג'ון: לחלוטין, זה מה שאני אומר, מישהו שכבר צעד בשביל, כבר מכיר את הדרך והם יכולים פשוט להגיד לך, עשה את זה, לא את זה.

ערן: כן, o.k. אם אדם, רוצה להגשים את המסלול של בניית עסק משלו. אני חושב שאחד הדברים שאני רואה אצל הרבה לקוחות, כשאנשים אומרים "אני מרגיש שאני מוכשר בכל כך הרבה כישרונות וכל כך הרבה יכולות". אז איך הם יכולים לדעת לאיזה עסק הם צריכים לפנות, איך הם יכולים לבחור "מהו העסק הטוב ביותר עבורי?", אם יש לך איזה הארות לגבי זה?

ג'ון: כן, עבורי זה תמיד היה "מהן התוצאות שאתה רוצה לראות שאנשים יקבלו?". אם אתה יכול לקחת את הדברים שקלים עבורך, ואת המתנה שאלוהים נתן לך ואתה יכול להשתמש בהם כדי לעזור לאנשים אחרים, מה תהיה התוצאה שהם ישיגו? ובתוך





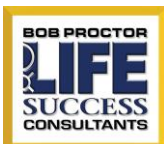
התוצאה הזאת איפה אתה רוצה לשחק תפקיד?

האם אתה רוצה להיות האדם שמפתח את המוצר? ולא שום דבר אחר, האם אתה רוצה להיות האדם שעובד עם הלקוח על מנת להטמיע את זה ולא שום דבר אחר. האם אתה רוצה להיות האדם שמלמד? האם אתה רוצה להיות האדם שעושה את התחזיות ואת המספרים, האם אתה רוצה להיות המעצב? מה אתה רוצה לעשות? ויכולים להיות שנים או שלושה דברים וזה בסדר, וזה מה שאתה עושה. ונחש מה? אתה חייב לשחרר חלק מהדברים, אתה לא יכול לעשות הכל. זה פשוט בלתי אפשרי, אתה לא יכול לעשות הכל ובוודאי שאתה לא יכול לעשות את הכל בו זמנית.

אתה יודע, כשאנשים אולי ישמעו את מה שאתה אומר, סביר להניח שיש להם כל מיני התנגדויות שמגיעות אל מוחם, כגון אני רק מקים את העסק שלי, אין לי הון גדול לפתח את העסק, אז איך אני יכול לצאת ולהעסיק אנשים שיעבדו עבורי? או איך אני יכול להעסיק עזרה או איך אני יכול לשלם למנטור? ודברים מהסוג הזה. אני בטוח שאתה מקבל את השאלות האלה גם ממקומות אחרים. מה יהיה המצב לגבם?

ג'ון: שוב, אנחנו יודעים, דיברנו על כיצד אני יכול לשלם למנטור מסוים, זה דורש כסף. אני חוזר בחזרה אל מה שאמרתי, אתה יכול להעסיק, להמיר, להחליף או לשתף. אז אם יש מנטור שאתה מעוניין בו, ובוא נגיד שאין לך מספיק כסף לשלם לו כרגע, מה אתה יכול לעשות עבור אותו מנטור, שהוא או היא צריכים, שאתה יכול לעשות בצורה מבריקה וטובה ואז הוא יגיב, "ואו, זה היתה עסקת חליפין מעולה!".

אני עשיתי עסקאות חליפין עם אנשים כל הזמן עבור דברים שונים. עשיתי עסקאות חליפין עבור אומנות ברמה עולמית, עשיתי עסקאות חליפין תמורת טיולים, עשיתי עסקאות חליפין תמורת הרבה דברים שונים. זה חייב להיות משהו שאני רוצה, מן



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

29

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



הסתם. אז אתה יודע, הכסף הוא לא תמיד הדבר החשוב ביותר, זה בעצם לא הדבר החשוב ביותר, תשכח מכל הסיבות, הוא לא.

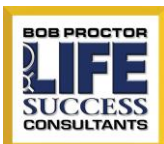
אתה חייב להיות יצירתי על בסיס מה שאתה יכול להציע לאותו אינדיבידואל. ובמקרים מסוימים, אנשים מסוימים פשוט רוצים לתמוך ולעזור. אז חלק מחייהם וחלק מהתשוקות שלהם הוא פשוט לתת. וישנם מנטורים שרוצים להדריך אנשים אחרים, הם עושים את זה ביחידות, הם עושים את בקבוצות. אתה פשוט צריך למצוא את האנשים האלה. תראה, אם אתה שואל את עצמך שאלות שונות, אתה תקבל תשובות שונות.

רוב האנשים מסתכלים על הבעיה שלהם ומקרינים אותה החוצה אל הפיתרון. וכך הם אומרים, אין לי כסף ולכן אני לא יכול להעסיק את המנטור הזה, את המאמן הזה, את האדם הזה. ונחש מה המוח שלך יאמר? "כן, אתה צודק". במקום להגיד, "נהדר, יש לי מחסור..",

דרך אגב, כל מי שנמצא בשיחה הזו הוא מאוד מאוד עשיר, לחלק מהאנשים פשוט חסר קצת כסף. כסף הוא התוצר, הוא התוצאה של עשיית הדברים הנכונים בסדר הנכון כדי להרוויח יותר כסף. וישנם חוקים אבסולוטיים ונהלים ותהליכים לחולל יותר כסף.

אולם אם אתה מתחיל לשאול את עצמך שאלה שונה: "איך אני כן יכול להגשים את זה או זה?" ואם אתה מתחיל לשאול את רשת הקשרים שלך, את החברים שלך, את המשפחה שלך. "הי, אני רוצה לעשות איקס", מלא את החסר, "האם יש לכם רעיונות איך אני יכול להשיג את זה, לעשות את זה, להיות כזה, לדעת את זה, ללמוד את זה?".

ואני מתערב איתך שאם תתחיל להשתמש במוחך בצורה שבה הוא נועד שיעשו בו שימוש, לחשוב, בניגוד ל- שיהיו לך מחשבות. אני מבין שכולם הבינו את מה שאני עכשיו





אמרתי, לחשוב בניגוד ל- רק שתהיה מחשבה. אז אתה תעשה שימוש בגאונות שלך בדרך שבה היא נועדה שישמשו בה. משום שליקום יש את כל התשובות.

ערן: אולי רק כדי להדגיש את מה שאמרתי, אנשים חושבים שהם חושבים, הם לא באמת חושבים בצורה מודעת, נכון? ואתה כתבת את זה בספר, שרק 2 עד 4 אחוזים הינם ממש פעולות שהן תוצאה של המחשבה המודעת שלנו ושאר הפעולות הן תוצאה של המחשבה הלא מודעת שלנו. ואם אדם ממש ייקח את האחריות על הדרך שבה הוא חושב, אז התוצאות שלו יראו שונות לגמרי.

ג'ון: לחלוטין. ישנה אמרה ישנה, אני לא זוכר מי אמר את זה, אבל זה הולך ככה: אם רוב האנשים היו אומרים את מה שהם חושבים, הם היו חסרי מילים.

ערן: אני חושב שזו אימרה של לילנד ואן ואל-דה-וול.

ג'ון: לילנד ואן ואל-דה-וול? אולי זה המקור של זה?

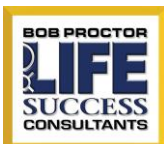
ערן: אני חושב.

ג'ון: אז אומנות החשיבה משמעותה שאתה באמת מחפש אחרי "מה המשמעות של זה? מדוע יש לי את המחשבה הזאת? מה אני יכול לעשות לגביה? מהו הדבר האחד שאני יכול לעשות להתרחק ממשו שאני לא רוצה, בין אם זה תוצאה או תחושה או אדם".

אם אתה חי את חיך ומאפשר לנסיבות שלך לשלוט בחשיבה שלך, נחש מה? אתה תמיד תהיה קורבן. בניגוד ל- לעולם אל תאפשר לנסיבות או להגיע לנקודה שבה נדיר שאתה מאפשר לנסיבות לשלוט בחשיבה שלך. וזוהי מודעות.

© כל הזכויות שמורות

31



נציגות רשמית

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



תראה, כל מה שיש ביקום הוא מודעות, הרבה אנשים מדברים על מודעות מכוונת ואני לא מאמין במודעות מכוונת, משום שכל דבר הוא מודעות ומה שאנחנו רוצים לטפח ולהשיג יותר ממנו, הוא מודעות של הכוונות.

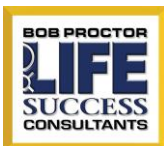
וכשאנשים שואלים אותי, מדוע אתה רוצה שאני יעשה מדיטציה? אני אומר להם שאחת הסיבות היא שזה יעלה את המודעות שלך לכוונה, זה יעלה את המודעות שלך לאפשרויות, זה יעלה את המודעות שלך לאי תגובתיות ויעלה את המודעות שלך לכך שכל התשובות נמצאות כאן, זה יעלה את המודעות שלך שיש לך בתוכך, ומסביבך כל מה שיתכן שאתה תצטרך מעולם להשיג את כל אחת מהמטרות שלך.

וכשאתה מתחיל להאמין בזה, הכל משתנה בחיך. לפתע יש לך פחות ספקות, יש לך פחות פחדים, יש לך פחות חרדה, אתה מתחיל לפעול ביתר ביטחון עצמי, עם יותר וודאות, אפילו בהיעדר של התוצאה או העובדה שאתה רוצה. ואתה משיג את האמונה האולטימטיבית. ואמונה היא היכולת להאמין בבלתי נראה.

ערן: ועכשיו, כאן מתקשר אחד מהחוקים הנוספים שהזכרת, חוק העיבור, שדברים ייקחו זמן.

ג'ון: לחלוטין, חוק העיבור, הוא פשוט חוק הזמן, וחוק הזמן אומר שאם שתלת זרע של גזר באדמה, לוקח בערך 17 יום. לכבשה זה בערך 165 ימים, לעובר אנושי זה בערך 285 ימים. זה זמן העיבור או תקופת הדגירה.

אם אתה מפריע לתבנית של הזרע או לתקופה של ההתעברות, יש סיכוי שהרגת את הזרע והיקום מפסיק לעבוד בהרמוניה עם הזרע. בעוד שאם יש לך מחשבה, אם יש לך רעיון, האם זה אפשרי שזהו זרע רוחני? כשהיקום מפרה, מעבר אותי ואותך במחשבה





מקורית, רעיון שנמצא בהתאמה עם הגאונות שלנו, עם האהבה שלנו, התשוקה שלנו. הוא גם נותן את אותו רעיון לאנשים אחרים מסביב לעולם.

לא שונה מדבורה שעוברת מצמח לצמח, ומפרה את כל שאר הצמחים על ידי האבקה קטנה, שהיא יודעת איך לטפטף, זה מה שהיקום עושה.

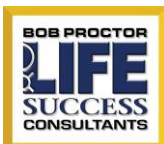
וכך המטרה שלנו היא להיות בהתאמה, אוקיי, מהו הדבר שאתה מוכן לסחור תמורתו את חייך עבורו? הנה מחשבה שאני אוהב, ואותה בוב פרוקטור נתן לי, לפני 30 שנה. הוא אמר: "אתה סוחר בחייך בכל יום עבור מה שאתה עושה, עבור מי שאתה מתרועע איתו, כדאי שתגרום לכך שסחר החליפין יהיה שווה את זה".

ערן: נכון.

ג'ון: כך שאם אתה במערכת יחסים רעילה, זו בחירה שלך לעזוב. ואם אתה מספר לעצמך סיפור למה אתה לא יכול לעזוב, זה סיפור שמשאיר אותך תקוע. אם אתה לא מרוויח את ההכנסה שאתה רוצה להרוויח ואתה מספר לעצמך סיפור למה. בגלל הכלכלה, בגלל בעלי או בגלל אשתי, בגלל שאין לי את ההשכלה, אין לי את הידע, אין לי את הכישורים, אני לא יודע איך.

כל אלו הם סיפורים שמשאירים אותך תקוע. אז תמורת מה אתה רוצה לסחור בחייך? הסיפור של היותר תקוע או החופש ולהמיר את חייך עבור מה שאתה אוהב. וזוהי בחירה.

ערן: בוודאי, בוודאי. ושוב אמרתי לאנשים בעבר הרבה פעמים שזו פשוט פחד ואני בטוח שיש לך איזושהי מתודה, אולי הסתכלות כיצד אדם יכול להתגבר על הפחד הזה שמעכב אותו





מלעשות את השינוי, מלעשות את הפעולה שכן תשפר את חייך.

ג'ון: בוא נעבור לאחד הדברים שאני הצעתי קודם לכן. מהו פחד? תזכור שאני אוהב ללכת לסיבה לא לתוצאה. פחד הוא רגש, נכון?

ערן: כן.

ג'ון: אז מהו הפחד הזה? מתי אנחנו חווים פחד? ואיך אנחנו מתגברים על פחד? אז בוא ואתן לך דוגמה לפחד כלשהו. אתה לוקח מאה אלף דולר ואתה עומד להשקיע אותם בעסק. ואתה חווה פחד משום שאתה לא יודע אם אתה עומד להצליח.

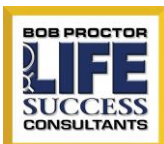
אז מאיפה הפחד הזה מגיע? תראה, אם תיתן לי מאה אלף דולר, יש לי אפס, אפס פחד. בין אם זה מאה אלף דולר או מיליון דולר או עשרה מיליון או מאה מיליון דולר. אין לי כל פחד לגבי איפה לשים את הכסף הזה לפעולה. יש לי אפס פחד להפסיד את הכסף הזה. אולי אני אפסיד אותו, אבל יש לי אפס פחד מזה. מאיפה זה מגיע?

תראה, אם תיתן את אותם מאה אלף דולר או מיליון דולר ל- 20 אנשים שונים, לחלק יהיו פחדים ולחלק לא. וכך בראש ובראשונה זה לא הכסף, נכון? אז הכסף הוא לא הפחד, אפילו להפסיד אותו הוא לא מפחיד משום שלא אכפת לי אם אני אפסיד אותו. אני לא חפץ בכך אבל אין לי פחד סביב זה.

אז איפה זה, או איך זה אפשרי שלאדם אחד יכול להיות פחד מקפיצה מבניין או לוח קפיצה בגובה 10 מטרים, ואדם אחר יכול לעשות קפיצות וגלגולים ולצנוח במים. זו אותו מאורע. במשמעות שונה. איך זה יכול להיות?

© כל הזכויות שמורות

34



נציגות רשמית

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



בכל פעם שיש לנו פחד, פחד הוא אות, הוא אות רגשי שמרמז על אחד מהשניים, בין א. שאין לנו את היכולות, ב. אין לנו את הביטחון העצמי או שניהם, לנקוט בפעולה הזו ולנוע בוודאות ובביטחון עצמי.

אז השאלה שלי היא האם פחד הוא דבר נורמאלי? התשובה היא כן, זה כלי מדהים ויוצא מגדר הרגיל שניתן לנו במטרה שנהיה מודעים לתדירים בגוף שלנו, אפילו בעולם החיצוני שלנו. משום שאנחנו נאחזים בדברים ברמה לא מודעת אבל הם יכולים לפגוע בנו למשל כשאנחנו עומדים לחצות רחוב ולא הסתכלנו ימינה או שלא הסתכלנו שמאלה, ומכונית מגיעה וקפצנו מיד אחורה. נחש מה? יש לנו את האינסטינקט, ברמה לא מודעת לדעת שהיתה שם סכנה ואנחנו נסוגנו אחורה, תוך מאית השניה.

דבר ראשון, פחד זה דבר טוב, ואתה אומר "וואו, פחד זה דבר טוב, אני מעולם לא חשבתי עליו בצורה הזאת". כן, כשאתה משנה את האופן שבו אתה מסתכל על משהו, הדברים שאתה מסתכל עליהם משתנים. וכך פחד זה דבר טוב, זה סימן. וכך בכל פעם שאני חווה פחד, אני אומר "אממ... מעניין, מה הוא הדבר שגורם להרגשה הזאת?" נהדר, "אתה יודע מה, אין לי את הביטחון העצמי ואת הוודאות שאני עושה את ההחלטה הנכונה או נע בכיוון הנכון", אוקי, נהדר, תכתוב את זה על הנייר. "אתה יודע מה, אני מרגיש שישנה סכנה", מעולה, תכתוב את זה על הנייר.

למי אני יכול להתקשר, איזה מחקר אני יכול לעשות, עם מי אני יכול לדבר, עם מי אני יכול להיפגש, איזה ספר אני יכול לקרוא, איזה תקליטור, לאיזו תכנית אני יכול ללכת או להאזין, און ליין, או לא מקוון שייתן לי יותר ידע ומידע שיעזור לי להתמתן, להאט, להפחית או למחוק את הפחד שלי סביב אותו נושא ספציפי.



פחד הוא דבר טוב, בוא ניצור תהליך סביב מה שאנחנו עושים סביב פחד. תראה, רוב האנשים מרגישים את הפחד והם נותנים לו לשלוט במחשבות שלהם וזה משתק אותם וגורם להם לעשות מה? לא לנקוט בפעולה.

איך אנשים מצליחים באמת? בין אם מדובר באתלטים או אנשי עסקים. הכוונה שלי היא כל אחד, כל אחת שיוצאת עם בחור, כל אחד שיוצא עם בחורה, איך התחושה הזאת בצורה כלשהי מצליחה להגיע לשלב הבא.

אז ככל שאתה רוכש יותר ידע, יותר מיומנות שיש לך או שאתה מביא לסביבתך, יהיו לך פחות פחד ופחות חוסר ביטחון עצמי ופחות מחסור בוודאות. וכשתלמד איך להפחית את הדברים האלה, יהיה לך פחות פחד. וכך אתה נוקט בהתחלה בצעדים קטנים, ואז פסיעות גדולות יותר, ואז יותר ויותר ואז אותו הדבר שפחדת ממנו.. תחשוב על זה בצורה הזאת, האם ישנם דברים שפחדת מהם לפני עשר שנים שאתה לא מפחד מהם היום? כמובן שיש. לכל אחד מאיתנו.

כשהלכת לצבא, אתה יודע, עברנו מבחינה גנטית אנחנו מותנים לרמת גנטיקה שבגיל מסוים, אנחנו הולכים לצבא. אולי אתה לא אוהב את זה או אולי אתה לא רוצה ללכת, או אולי אתה כן רוצה בכך, אתה יודע, ואז אתה משתתף בקרב, אם אתה בקרב, ונחש מה? אתה מפוחד ומבועת אבל יש לך התניה. ועם התניות אתה מקבל את זה כחלק מההווה הנורמאלית שלך והמחשבה שלך וההרגשה שלך. ואז הפחד מתמוסס. ישנם תרגילים שאתה יכול לעשות לצמצם למינימום ולמתן את הפחדים. אבל פחד זה דבר טוב.

ערן: אתה הזכרת התניות וזה היתה למעשה השאלה הבאה שלי, משום שאחד הדברים היותר חשובים שאתה נותן בספר "התשובה" הוא תהליך ההתניה העצבית. וזו כנראה תהיה השאלה האחרונה שלנו, אולם הייתי שמח את תוכל לדבר בקצרה על מהו תהליך





התניה עצבית מחדש ומדוע זה כל כך חשוב ויש לזה השפעה כל כך משמעותית על התוצאות שלנו ועל היכולת שלנו להשיג תוצאות.

ג'ון: בוודאי. אם נסתכל על התוצאות שלנו בבריאות, שפע, מערכות יחסים, קריירה, עסקים, מה שזה לא יהיה. התוצאות שלנו נובעות ישירות מהמחשבות המודעות והתת מודעות שלנו, הרגשות והתחושות שלנו ומההתנהגות שלנו. אולם ברובן התוצאות שלנו נובעות מההתנהגות שלנו, מה שאנחנו עושים או לא עושים. אולם אלו משניים למה שמניע את המחשבות שלנו, והרגשות שלנו וההתנהגות שלנו.

האבות הקדמונים של המחשבות הרגשות והתנהגויות הם אמונות ערכים והרגלים. אמונות, ערכים והרגלים. ואמונות ערכים והרגלים הינם ברמה התת מודעת של המוח. הם נמצאים ברמה המוחלטת של המוח, משהו שמוכר כלא-הצהרתי. והמשמעות היא שזהו החלק הזה של המוח שהוא אוטומטי.

כך אם 96% ממה שאני חושב, ומה שאני מרגיש ומה שאני עושה הוא אוטומטי, על בסיס ההתניות שלי, התכנות שלי, האמונות שלי. השאלה המתבקשת היא "כיצד אני משנה את האמונות שלי? כיצד אני משנה את ההרגלים שלי שגורמים לי לעשות את מה שאני עושה, באותה הצורה בכל יום, אותו הדבר בכל יום?".

וזהו המקום שבו חקר המוח שעשיתי משתלב וזהו המקום שבו ההתניה העצבית מחדש משתלבת. התניה עצבית מחדש משתלבת מנקודת המבט של "איך אני מאמן מחדש את המוח שלי ברמה של מערכת הזיכרון המוחלטת?". ונחש מה? אנחנו עכשיו יכולים ללמוד איך להשתמש בוויזואליזציה בצורה נכונה, הצהרות חיוביות בצורה הנכונה, מדיטציה בצורה הנכונה, היפנוזה בצורה הנכונה.



ישנם היום ריבוי טכניקות שאנחנו יכולים להשתמש בהן על מנת לגשת לחלק הזה של המוח וישנם כעת טכנולוגיות חדשות שאנחנו יכולים להשתמש בהן, שלמעשה נותנות לנו גישה ישירה באמצעות Entrainment Technology להיכנס ספציפית אל תדר גלי המוח האלה שפותחות את הדלת אל תוך החלק הזה במוח היכן שאנחנו יכולים לתכנת מחדש את המוח, במהירות וביעילות. ויש לי מוצר חדש שאני ואתה צריכים לדבר עליו, שאתה יכול להציג לכל מי שנמצא כאן שנקרא winning the inner game of business success, שאני זה עתה שלחתי ללקוחות שלי, וזה פשוט בלתי יאמן, זה מבוסס על המחקרים האחרונים, טכנולוגיות ומתודיות. זהו קורס אודיו של תכנית בת 90 יום שהיא פשוט מדהימה, פשוט לגמרי מדהימה.

ערן: זה נשמע כמו משהו מאוד מעניין ואנחנו בהחלט נוכל לראות כיצד אנחנו יכולים להציג אותה לאנשים שלנו כאן.

ג'ון: בוודאי. התניה עצבית מחדש פשוט משמעותה שאתה יכול להתנות מחדש, לאמן מחדש את מוחך, לעשות תרגילים פנימיים בדיוק כמו שאתה משתמש בתרגילים כדי לאמן את גופך, אתה יכול להשתמש בתרגילים הפנימיים לאמן מחדש את המוח שלך.

כשאתה מאמן מחדש את המוח שלך, אתה חושב בצורה שונה, אתה תופס את המציאות בצורה שונה וחשוב מכך, אתה מתחיל לעשות דברים שונים שהם יותר בהתאמה עם המוח שלך. לכל אחד מאיתנו יש מכניזם במוח שנקרא מנגנון פסיכו-קיברנטי והוא עובד בדיוק כמו תרמוסטט בבית, בחדר. אם התרמוסטט מכון נגיד לעשרים מעלות צלזיוס, או 17 מעלות פרנהייט, כל דבר שמסביב לחדר חייב להתאים עם הטמפרטורה הזאת. וכל חריגה תשלח אות לכוון להדליק את האוויר או את החום.

למוח שלנו יש בדיוק אותה סוג של מערכת. בכל פעם שאתם מעל או מתחת לתוצאות



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

38

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



הנורמאליות שלכם, והתוצאות הנורמאליות הן מה שאתם משיגים כרגע, בכל תחום בחייכם, אלו תוצאות נורמאליות עבורכם. אלא אם כן זהו מאורע בלתי רגיל שמתרחש, המוח שלכם ישלח מסר באמצעות המערכת החשמלית שלכם המוכרת כמערכת העצבית ואתם תתחילו לחבל בחשיבה שלכם ובהתנהגות שלכם עד שאתם תשמרו את הרמה הזו או ההקבלה של המקום שבו הייתם לפני כן.

למעשה יש לי מספר קטעי וידאו שעומדים לצאת בשבעת הימים הבאים. במהלך שבעת הימים הבאים, אתם עומדים לראות קטעי וידאו יוצאים מגדר הרגיל, אני שכרתי מומחה אנימציה הוליוודי שייצור את קטעי הווידאו האלה עבורי. כמו כן יש לי קטעי וידאו של מחקרים חדשים על הסתכלות אל תוך המוח האנושי, כשאמונה חדשה, הרגל חדש מנוסחים.

וזהו מה שהתכניות ליווי שלי עוסקות בו עכשיו, עוזרות לאנשים ליצור את זה בעצמם. יש לי את סרט הווידאו שאנחנו עומדים להפיץ בשבוע הבא, שיגרום לתדהמתם של האנשים.

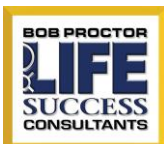
ערן: זה נשמע מרתק.

ג'ון: זה אכן מרתק.

ערן: אני אשמח לראות את זה כשזה יפורסם.

ג'ון: אני אוודא שתראה את זה.

ערן: ספר לנו, זוהי שאלה בעלת אופי מעט אישי, מה אתה מאחל לעצמך בשנים הבאות?



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

39

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



ג'ון: אני מאחל לעצמי שאני אלמד איך להשתמש ביכולות שנתן לי אלוהים אפילו הרבה יותר, שאני אהיה מסוגל לשרת את האנושות אפילו הרבה יותר. החזון שלי הוא לעזור למיליארדי אנשים ברחבי היקום, באמת להכיר ולהאמין ולעשות שימוש ביכולות האמיתיות שלהם, על ידי כך שאלמד אותם מדוע אני מאמין שיש להם את היכולות האלה ואז אלמד אותם איך להשתמש ביכולות האלה כך שהם קודם כל יאהבו את חייהם, שהם ירגישו שיש לחייהם מטרה ומשמעות. שאני אוכל למלא תפקיד קטן בפתיחת הדלת עבורם.

ערן: אני מקווה שהמשאלה שלך תתגשם ותוכל לעשות את זה.

ג'ון: תודה ידידי, זו המטרה שלי בחיי.

ערן: אנחנו נמצאים שבועיים לפני ראש השנה, אז אני רוצה לנצל את ההזדמנות הזו ולאחל לך שנה מוצלחת יותר מאי פעם.

ואני רוצה להביע את תודתי העמוקה על כך שבילית את הזמן הזה איתנו, ועל ההוצאה לאור של הספר "התשובה" כאן בעברית, אני יודע שהאנשים שיקראו אותו יקבלו תועלת עצומה ממנו. אז שוב תודה, תודה רבה.

ג'ון: העונג כולו שלי ושנה טובה לכולם.



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

40

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013
www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



ערן שטרן, מנטור עסקי, מחבר רב-המכר "להגשים – מימוש אישי וכלכלי בעולם מלא אפשרויות", מרצה מבוקש, ומומחה ליצירת שינויים גדולים ופריצות דרך בחייהם של אנשים.



שטרן בעל נסיון של שנים בניהול וליווי אנשים להשגת תוצאות פורצות דרך בחייהם.

אליו פונים מנכ"לים ובעלי עסקים שמחפשים דרך להגדיל את הרווחיות של העסקים שלהם, עובדים ומנהלים שמעוניינים לקדם את עצמם לרמות השפעה גבוהות יותר, אנשים ויזמים שמחפשים את הדרך העצמאית שלהם לעסוק במה שהם אוהבים ותוך כדי כך, גם להגשים את עצמם כלכלית.

כמנהל בכיר בחברת אינטל העולמית, שטרן ניהל פעילויות בינלאומיות בהיקפים של מיליוני דולרים, הנהיג אנשים וצוותים בכל רחבי העולם וביסס לעצמו קריירה מצליחה ומבטיחה. לאורך שנותיו באינטל, ערך ביסס את עצמו כמנטור מוביל לעובדים ומנהלים בארגון, וליווה רבים מהם למשרות ניהול בכירות בארגון כיום.

אבל בשיא הקריירה הניהולית שלו, הרגיש שטרן כי אינו ממצה את עצמו יותר. בניגוד לכל הגיון בריא ובניגוד לכל מה שאמרו לו האנשים סביבו, החליט לעזוב את "כלוב הזהב" של ההייטק ולממש את יעודו על ידי ליווי אנשים להגשמת החלומות והיעדים הנועזים ביותר שלהם. מאז קצר הצלחה אחר הצלחה ולא הסתכל אחורה.

הוא ייסד את חברת "יוצא מהכלל" שהפכה בזמן קצר ביותר לחברה מובילה בתחומה, המעניקה מוטיבציה, כלים וסביבה תומכת להגשמה אישית וכלכלית לעשרות אלפי אנשים בארץ ובעולם.

שטרן, בעל תואר ראשון בהנדסה, ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת בן-גוריון, נבחר גם להיות בין תלמידיו האישיים של בוב פרוקטור (הידוע מהסרט שובר הקופות "הסוד"), לאמן וללוות אנשים להשגת תוצאות יוצאות דופן.

קהל נלהב של אלפי אנשים בפניהם הרצה עד כה, בכל הארץ, הקנו לו את המעמד של מרצה מבוקש בקרב קהלים רבים, חברות וארגונים.

ליצירת קשר ופרטים נוספים:

בקרו באתר www.out-standing.co.il או התקשרו 1700-50-50-79



נציגות רשמית

© כל הזכויות שמורות

41

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



להגשים – מימוש אישי וכלכלי בעולם מלא אפשרויות מאת: ערן שטרן

כולנו מרגישים את ההזדמנות ליצור ולהגשים חיים יוצאי דופן. אנחנו רואים פוטנציאל עצום ושפע אינסופי, אך במציאות רבים חווים חוסר מימוש עצמי ותחושת מחנק כלכלי שאינה מאפשרת הגשמה אמיתית של החיים שהיינו רוצים לעצמנו.



אחד הצרכים הבסיסיים שלנו כבני אדם הוא להשאיר חותם, לדעת שמימשנו כל דקה בחיים שלנו ושהבאנו למיצוי כל חלקיק מהפוטנציאל העצום שלנו.

"להגשים" יפרוש בפניכם את הדרך המעשית ליצירת חיים שבהם תגשימו את היעדים והמטרות החשובות שלכם, בצורה עקבית ובאופן מתמשך. תקבלו כלים מעשיים שיאפשרו לכם לפתח את החוסן המנטאלי והרגשי הנדרש כדי להתמודד עם פחדים או מכשולים שיפריעו לכם בדרך.

בשפה קולחת ומובנת לכל אחד, ערן שטרן חושף את השיטה המוכחת שלו ליצירת שינוי ופריצת דרך, אותה שיטה אשר שינתה עד היום את חייהם של אלפי אנשים בעולם כולו, אותה שיטה שבעזרתה תצליחו גם אתם לממש את הפוטנציאל האדיר אשר טמון בכם, ורק מחכה לצאת החוצה.

"ערן שטרן כתב ספר מעשי במיוחד, המבוסס על הניסיון הרב שלו, והתשוקה שלו לסייע לרבים לרכוש את ההרגלים והכלים הנכונים, כדי לחולל בחייהם שינוי משמעותי. כל אדם נולד עם כוח לשנות. הספר ייתן לכם כלים פשוטים ומעשיים להוציא את הכוח הזה לפועל"

גיל פרץ, איש עסקים ומרצה בינלאומי ומחבר הספרים Obama's Secrets- I Intimate Marketing

"ערן שטרן מציג כאן מתודולוגיה שמאפשרת לכל אחד לכוון את עצמו אל חזון העתיד הרצוי. דרך הניסיון האישי הרב שלו, יחד עם תרגילים והנחיות בהירות, נפתחת כאן דרך המתאימה לכל אחד אל מסלול קצר ויעיל של התקדמות. ספר מומלץ בתרמילו של היוצא להרפתקה גדולה של הגשמה עצמית."

ניסים אמון, זן מאסטר, מחבר הספר "חכמת המזרח".

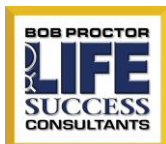
בונוסים חינם בשווי מאות שקלים לכל רוכש של הספר שירשם באתר הספר www.lehagshim.co.il – הרצאות מוקלטות, דוחות מיוחדים וכלים שימושיים שיעזרו לכם להשיג את היעדים החשובים שלכם.

קבלו גישה **מיידי** ו**בחינם** לפרק מרב-המכר "להגשים":

[הסוד להשגת היעדים שלנו](#)

© כל הזכויות שמורות

42



נציגות רשמית

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

ת.ד. 261, נווה מבטח, 79850. טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il