



דו"ח מיוחד: דימוי עצמי מנצח

ערן שטרן



- כיצד הדימוי העצמי שלי משפיע על התוצאות שאני מקבל?
- מהו הדימוי העצמי וכיצד אני יכול להשפיע עליו?
- כיצד ניתן ליצור דימוי עצמי של מנצח שישיר אותי?
- מהו מנגנון ההצלחה האוטומטי וכיצד גם אני אוכל להפעיל אותו?



"דימוי עצמי מנצח"

מאת: ערן שטרן

© כל הזכויות שמורות 2011

זכויות היוצרים של ספר זה רשומות ומוגנות במשרד עו"ד הכהן ושות'.

אין להעתיק, לשכפל, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או להקליט בכל אמצעי אלקטרוני, אופטי או מכני אחר כל חלק שהוא מהרשום בספר זה. שימוש מכל סוג שהוא בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט, אלא ברשות מפורשת ובכתב מערן שטרן.

ספר זה נכתב והורכב על בסיס מיטב הבנתו וניסיונו של המחבר. אין הוא מיועד לשמש תחליף לייעוץ, לאבחון או לטיפול פסיכולוגי או כלכלי. אין שום התחייבות לתוצאות רגשיות, מחשבתיים או כלכליים משימוש בעקרונות המופיעים בו. התוצאות בחיך הן אך ורק תוצאה של נסיבות חיך ושל הנחישות וההתמדה שבהן תיישם את העקרונות המתוארים כאן.

המחבר לא ישא בשום אחריות שהיא לפעולות ולתוצאות שתשיג או שלא תשיג כתוצאה מקריאת ספר זה.



יוצא מהכלל אימון להצלחה

www.out-standing.co.il

טלפון 1700-50-50-79



~ דוח מיוחד: דימוי עצמי מנצח ~

כיצד הדימוי העצמי שלי משפיע על התוצאות שאני מקבל?

היכן הדימוי העצמי שוכן והאם אני יכול להשפיע עליו?

כיצד ניתן ליצור דימוי עצמי של מנצח שישיר אתי?

מהו מנגנון ההצלחה האוטומטי וכיצד גם אני אוכל להפעיל אותו?

במדריך זה אתם עומדים לקבל הבנה וכלים שבאמצעותם גם אתם יכולים ליצור לעצמכם את הדימוי העצמי המנצח שלכם. בשבילי זו הזדמנות מדהימה להעביר את הידע החשוב הזה ואני יודע מהניסיון שלי עד כמה הידע הזה יכול להשפיע על החיים שלכם. כי כל אחד מכם יכול לקחת את הידע החשוב הזה, להשתמש בו ולהשיג את התוצאות שהוא רוצה ופשוט להגשים את החלומות שלו. ובשבילי אישית זו זכות נפלאה להיות מסוגל להעביר את הידע הזה לכל כך הרבה אנשים.

כיצד תפיקו ערך מרבי מהמדריך הזה?

כדי שתפיקו את המקסימום מהמדריך אני רוצה להתחיל עם כמה המלצות לעבודה שחשוב שתשימו לב אליהן.

1. היו מוכנים לרשום הערות במדריך, סמנו נקודות חשובות עבורכם שתמצאו לחזור אלי.
2. חישבו עד כמה מהר תוכלו להטמיע וליישם את עקרונות המפתח שאחשוף בפניכם כאן.
3. הגדירו לעצמכם תאריך יעד מובהק בו תנקטו בפעולות ליישם את מה שלקחתם מהמדריך הזה.

חשוב שתהיו בסביבה שקטה בלי הפרעות, כבו טלפונים או כל הסחת דעת אחרת שיכולה להיות לכם.

מוכנים? אנחנו מתחילים, ותחילה אני רוצה להציג את עצמי במידה לטובת מי שלא מכיר אותי. שמי ערן שטרן, אני מנכ"ל חברת "יוצא מהכלל" ומנכ"ל משותף בחברת "קוד המנצח". אני מנטור עסקי ומרצה מבוקש. בעבר עבדתי הרבה מאוד שנים כמנהל בכיר בהייטק, בחברת "אינטל". מאוד הצלחתי, מאוד



התקדמתי מתפקיד לתפקיד, ומלאתי תפקידים ניהוליים בארץ ואחר כך בחו"ל באירופה ובארה"ב. ומאוד מאוד נהניתי בשנים שלי ב"אינטל".

אבל בוקר אחד קמתי עם תחושה כזאת בבטן שאני מניח שחלק מכם מכירים אותה, התחושה הזאת ש"זה כבר לא זה", שמה שאני עושה זה כבר לא מה שאני רוצה להמשיך ולעשות. וזה הוביל אותי לתהליך שעברתי עם עצמי, אני עשיתי שינוי מאוד משמעותי בחיים שלי, פניתי לתחום של האימון, עברתי בעצמי הרבה מאוד תהליכים, למדתי הרבה והקמתי את חברת "יוצא מהכלל".

בתהליך הזה שעברתי, ככל שהעמקתי יותר ויותר בתחום נמשכתי להעמיק את הידע שלי עוד ועוד, וכחלק מהתהליך הזה נסעתי לארה"ב ללמוד מאחד האנשים המשמעותיים שחיים היום ומלמדים את התוכניות האלה, אדם בשם בוב פרוקטור. ומי מכם שראה ואולי מכיר את הסרט "הסוד" מן הסתם מכיר אותו משם. נסעתי לארה"ב ולמדתי אצלו והיום החברה שלי מייצגת אותו בישראל.

הייעוד שלי ושל "יוצא מהכלל" הוא לספק לאנשים מוטיבציה, כלים וסביבה להגשמה אישית וכלכלית, ולהשיג את התוצאות הרצויות בחיים שלהם. הדרך שלנו לעשות זאת היא דרך סדנאות וסמינרים, מוצרים ותהליכי ליווי מתקדמים. שבהם אנחנו נותנים לאנשים כלים פרקטיים לפעולה לקבל אומץ ומוטיבציה לעשות שינוי, לחיזוק האמונה בעצמם, הגדלת הביטחון העצמי והדימוי העצמי שלהם. ותוך כדי התהליך גם לשחרר אמונות מעכבות ולהתגבר על מחסום הפחד, שאני מניח שאתם מכירים אותו, שהוא הרבה פעמים עוצר אותנו.

לא כל חיי עשיתי את מה שאני עושה היום. למעשה עד לפני 6 או 7 שנים בכלל לא הייתי מסוגל לחשוב על האפשרות לעשות את מה שאני עושה היום. הייתי שכיר, עבדתי ב"אינטל", וזה היה מה שהכרתי. מעולם לא הקמתי קודם לכן עסק, לא היה לי עסק אחר קודם לכן, לא עסקתי בלעמוד מול קהל או להעביר הרצאות מול קהל, אף פעם לא עשיתי את הדברים האלה קודם לכן.

לפני כמה שנים, לא הייתי יכול לחשוב על מה שאני עושה היום, זה היה בשבילי משהו שהוא בכלל בלתי אפשרי. וכשחשבתי על כך, עכשיו, לאחר שהקמתי עסק מבוסס ומצליח, וכשמרבית העיסוק שלי היא עמידה בפני קהל, זה הוביל אותי לחשוב מה בעצם קורה אצל אדם, איזה שינוי חל אצל אדם, המאפשר

לו לעשות שינוי כזה ובעצם להפוך את כל תחום העיסוק שלו או לפתח יכולות שלכאורה לא היו קיימות אצלו קודם.

ככל שלמדתי והעמקתי וראיתי תהליכים שאני עברתי, ותהליכים שעשיתי עם לקוחות שלי, הגעתי לתשובה והתשובה היתה די פשוטה. זה הדימוי העצמי שלנו. אילולא שיניתי את הדימוי העצמי שלי, לא הייתי יכול לשנות את התוצאות שלי ומכאן בעצם נולדה התוכנית הזו. מה שאני אציג לכם כאן, הוא חלק ממה שאני מלמד בצורה מקיפה בערכת אימון עצמית שנקראת "דימוי עצמי מנצח". הידע הזה מבוסס על עשרות ומאות שנים, על ניסיון של אנשים המצליחים ביותר בעולם.

בדרך פשוטה ביותר, ניתן ללמוד זאת, וניתן לקחת את הידע הזה וליישם אותו בצורה מיידית בחיים שלכם. וגם אתם יכולים לעשות את זה, זה לא מסובך, זה לגמרי אפשרי, אנחנו עושים את זה עם מאות ואלפי לקוחות כל הזמן. כל אחד מכם יכול לקחת את הכלים שאחשוף בפניכם כאן, להשתמש בהם ולהשיג תוצאות.

אני חייב להתנצל מראש שבמסגרת המדריך הזה לא אוכל להעביר את כל הידע העצום והגדול הזה, אבל אני מבטיח לכם שאתם עומדים לקבל טעימה מאוד משמעותית ומאוד חשובה של העקרונות העוצמתיים האלה שאם תשמשו בהם אתם בהחלט תשנו את התוצאות שלכם.

"להיות מנצח זה אף פעם לא קורה בטעות.

ניצחון מגיע על ידי תכנון, נחישות ופעולה חיובית.

פיתוח של דימוי עצמי מנצח יעזור לך לעצב ולחיות את החיים שאתה בוחר"

- בוב פרוקטור

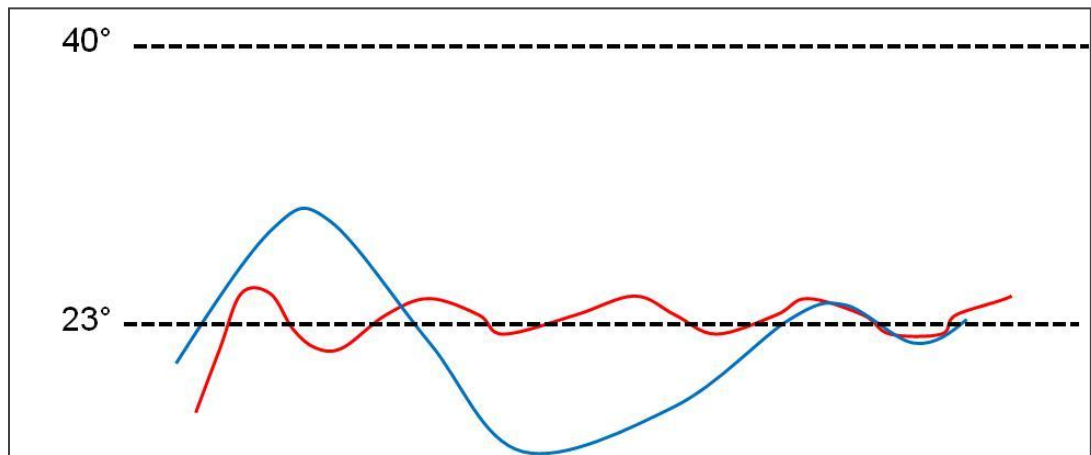


מה מבדיל את המנצחים מההמון?

אני רוצה לדבר על ההבדל שבין אנשים מנצחים לשאר האנשים או אם תרצו מה מבדיל את המנצחים מן ההמון? אני לא יודע אם חשבתם אי פעם על השאלה הזו ולא יזיה תשובות הגעתם אולם הדבר העיקרי שמבדיל אנשים מנצחים משאר האנשים הוא קודם כל התפיסה שלהם את עצמם, כלומר איך הם מעריכים את עצמם? אם אני ארצה להיות טיפה יותר מדויק: זה איך מכון הדימוי העצמי שלהם?

אפשר לומר שהדימוי העצמי שלנו מגדיר בצורה מוחלטת את התוצאות שאנחנו משיגים בחיים שלנו, הדימוי העצמי שלנו פועל בצורה מאוד מדויקת. ואם נרצה להסביר את זה בצורה פשוטה יחסית, תחשבו על תרמוסטט של מזגן. אם נניח לרגע שהתרמוסטט של המזגן מכוון ל-23 מעלות ועכשיו הטמפרטורה בחדר מתחילה לעלות, ברגע שהטמפרטורה תעבור את ה-23 מעלות התרמוסטט יקלוט את זה, הוא ייתן פקודה למזגן להיכנס לפעולה, המזגן יתחיל לפעול והוא יקרר את החדר כך שהטמפרטורה תרד ותחזור להיות 23 מעלות.

בדיוק בדיוק באותה צורה ככה פועל הדימוי העצמי שלנו. הוא מכוון לרמת תוצאות מסוימת וברגע שהתוצאות האלה עוברות את רף התוצאה שנקבע בדימוי העצמי שלנו, המנגנון האוטומטי הזה נכנס לפעולה. הוא נותן פקודה למוח, המוח שלנו מפעיל את מערכת העצבים ואז אנחנו נתחיל לפעול בצורה מסוימת ובעצם הפעולות שאנחנו עושים מביאות לתוצאות. כך שבסופו של דבר התוצאה תחזור להיות בדיוק אותו הדבר כמו שהיא קבועה ומקובעת בדימוי העצמי שלנו.



אני יכול לתת לכם דוגמה מהעבודה שלנו שאנחנו עושים עם אנשי מכירות. למשל, ישנן חברות שעושות כל מיני תחרויות או נותנות כל מיני בונוסים לסוכני המכירות שלהם. כך שאנשי המכירות עם התוצאות הטובות ביותר יקבלו פרס בסוף השנה, למשל טיול לחו"ל.

הדבר המעניין בתהליך הזה הוא שכבר בתחילת השנה, כשמכריזים על התחרות הזו, החברה יודעת לומר בצורה כמעט מדויקת כמה חדרים הם צריכים להזמין במלון לסוף השנה. ואפילו הם יודעים לנבא ברמת דיוק מאוד מאוד גבוהה איזה אנשי מכירות שלהם יהיו אלה שיזכו בתחרות.

מדוע הם יודעים את זה? כי הם מסתכלים על התוצאות של אותם האנשים בעבר, המנגנון הפנימי הזה, הדימוי העצמי של אנשי מכירות הוא מאוד מדויק, אגב, לא רק של אנשי מכירות אלא של כולם, המנגנון הפנימי הזה הוא מאוד מדויק. אותם אנשי מכירות תמיד ישיגו את אותן התוצאות שמוגדרות בדימוי העצמי שלהם.

גם אם יקרה מקרה שיהיה איש מכירות מסוים שגילה שהוא רגיל למכור באופן רגיל במיליון שקל בחודש, ואם בחודש מסוים הוא קופץ ומוכר נגיד ב- 2 מיליון שקלים, המנגנון הפנימי שלו, אותו דימוי עצמי יכנס לפעולה ומה שיקרה הוא שבחודש הבא המכירות שלו ירדו. כך שבסופו של דבר, לאורך השנה בממוצע, רף המכירות שלו יישאר בדיוק אותו הדבר.

כבר מהדוגמה הזאת אנחנו יכולים להבין את החשיבות העצומה שיש לדימוי העצמי שלנו, ואיזו השפעה מוחלטת יש לו על התוצאות שאנחנו משיגים בחיים שלנו. חשוב להבין קצת יותר לעומק מהו הדימוי העצמי, איפה הוא נמצא וכמובן שאני בטוח שמעניין אתכם גם לדעת לאן הוא מכוון אצלכם? כלומר מהו הדימוי העצמי שאתם מחזיקים עבור עצמכם?

היכן שוכן הדימוי העצמי וכיצד אדע מהו הדימוי הנוכחי שלי?

כדי להסביר לכם איפה הדימוי העצמי שלנו ואיך הוא פועל חשוב שקודם כל נבין בכלל איך אנחנו כבני אדם, כאנשים, איך אנחנו חושבים, מרגישים ופועלים. העניין הזה של איך אנחנו חושבים, מרגישים ופועלים זה משהו שלצערי חלק גדול מהאנשים לא מבין.

למעשה מרבית האנשים לא כל כך יודעים או לא מבינים איך הם פועלים, הם חיים באיזושהי בורות בעניין הזה, בורות מוחלטת אפשר לומר, בכל מה שנוגע להבנה של הצורה שבה אנחנו חושבים ומרגישים ופועלים.

כשיש לנו את ההבנה הזאת, פתאום יש לנו הרבה מאוד כוח ושליטה בידיים ואנחנו מבינים איך אנחנו יכולים לקחת אחריות ובעלות על התהליכים האלה, התהליכים המחשבתיים והרגשיים שקורים לנו, על החשיבה ועל הרגשות שלנו.

כשאנחנו יודעים איך לשלוט בשני אלה זה כאילו שנתנו לנו את המפתחות ל"ממלכת הקסמים". אנחנו מקבלים שליטה על החיים שלנו ועל התוצאות שלנו וחשוב לי להדגיש כאן שכל אחד יכול להשתמש בזה, גם אתם יכולים להשתמש בזה.

חשוב להבין שאנחנו כבני אדם, אנחנו בעצם קצת יותר מאשר רק הגוף הפיזי שלנו, אם תחשבו על זה רגע ברצינות תבינו שאנחנו בעצם, אפשר לומר אפילו איזשהו סוג של ישות רוחנית, נשמה או נפש, איך שלא תרצו לקרוא לזה, סוג של ישות רוחנית שחיה בגוף פיזי.

זאת אומרת אני ישות רוחנית, אני חי בגוף פיזי ועוד דבר חשוב להבין הוא שיש לי אינטלקט. זאת אומרת יש לנו שכל, יש לנו יכולות אינטלקטואליות מאוד מאוד חשובות. והדבר המשמעותי שמבדיל את האנשים המצליחים, את אותם אנשים מנצחים משאר האנשים הוא שהמנצחים הם אותם אנשים שפיתחו והשתמשו ביכולות האינטלקטואליות שלהם, זה אותם אנשים שהשתמשו יותר או השתמשו בצורה מכוונת בשכל שלהם.

אני לא יודע אם פעם חשבתם מה הוא השכל שלכם, ומי שכרגע חושב ורואה בעיני רוחו תמונה של המוח אז אני מזמין אותו לחשוב שוב, כי השכל שלכם זה לא המוח שלכם. המוח הוא איבר פיזי והשכל שלנו הוא לא משהו פיזי. חשוב להבין שיש לנו שני חלקים בשכל, חשוב שנדע איך הם פועלים כי הם פועלים בצורה שונה אחת מהשנייה.

החלק הראשון של השכל שלנו הוא השכל המודע, השכל המודע הוא השכל החושב, זה החלק שאיתו אנחנו חושבים, זה איפה שאנחנו מפעילים שיקול דעת, בחירה, היגיון. מה שקורה הוא שכל מחשבה כזאת שאנחנו בוחרים עוברת לחלק השני של השכל שלנו, הוא השכל התת מודע.

כל מחשבה שאנחנו בוחרים עוברת לתת המודע אבל מה שכבר יש לנו בתת המודע זה אוסף של אמונות. האמונות שלנו הן אותן תפיסות שעל פיהן אנחנו מתנהלים וכמובן גם שהדימוי העצמי שלנו שוכן שם בתת המודע.

חשוב להבין כאן שחלק גדול מהאמונות שבתת המודע שלנו הן בכלל לא שלנו, זאת אומרת לא אנחנו בחרנו אותם. אנחנו בעצם קיבלנו אותן מהסביבה שלנו. זה אומר שחלק גדול מהדימוי העצמי שלנו, הדרך שבה הדימוי העצמי שלנו נבנה מבוססת על אמונות ונסיבות חיצוניות, זה לא משהו שבצורה מודעת אנחנו בחרנו לשים שמה.

כשאנחנו מבינים לעומק את המנגנון הזה ואת התהליכים המחשבתיים שקורים בשכל שלנו אז אנחנו מבינים גם שאנחנו יכולים לתכנת מחדש את הדימוי העצמי שלנו. זה אפשרי לחלוטין אבל אנחנו צריכים לדעת איך לעשות את זה. אני עושה את זה על בסיס יומיומי.

אנשים שלמדו את זה עושים את זה על בסיס יומיומי. ומה שזה מאפשר לנו, זה מאפשר לנו להשתחרר מהדימוי העצמי שכובל אותנו היום, שכמו שאמרתי קודם הוא מבוסס על אמונות ונסיבות חיצוניות שהם לא שלנו.

אני רוצה לתת לכם דוגמה שלי בהקשר הזה, אני סיפרתי קודם שבעברי עבדתי תשעי שנים בחברת "אינטל" ואם מישהו מכם היה בא לפני 6 או 7 שנים נניח ואומר לי שאני אעזוב את העבודה שלי כשכיר

ואני אקים חברה ועסק משלי, הייתי אומר לו שהוא כנראה ברח מאיזשהו בית משוגעים כי הוא לא מכיר אותי, זה לא אני. אני יודע להיות שכיר. אני לא יודע ולא יכול להקים עסק.

שלא תבינו אותי לא נכון, אין שום דבר רע בלהיות שכיר, זה נפלא, יש אנשים שזה מאוד מתאים להם וזה בסדר גמור. הנקודה שאני רוצה להבהיר היא שמבחינתי לא הייתי מודע בכלל שאפשרויות אחרות קיימות. זה העניין, זה בכלל לא היה במרחב הידע שלי או במרחב האמונות שלי.

למה נתתי תשובה כזו שאני לא יודע להיות שכיר ואני לא יודע ולא יכול להקים עסק? כי ככה הדימוי העצמי שלי היה מכוון, הוא היה מכוון רק בלהיות שכיר. ולמה הוא היה מכוון רק על להיות שכיר? מהסיבה הפשוטה שזה מה שהסביבה שלי "תכנתה" אותי אליו. בבית הספר, בתיכון ואפילו באוניברסיטה מתכנתים אותנו ומלמדים אותנו להיות שכירים. לא מלמדים אותנו להיות יזמים, לא מלמדים אותנו לפתוח עסק. וככה היה גם בבית שלי, תכנתו אותי להיות שכיר, לא היה לי משהו אחר. זה מה שהכרתי וזה מה שידעתי ולזה הדימוי העצמי שלי היה מכוון ולא לשום דבר אחר.

רק כשאני התחלתי ליצור לעצמי תמונה אחרת, דימוי אחר של עצמי, לא כשכיר אלא כעצמאי, כבעל עסק, כבעל חברה, כמנכ"ל, כאדם שעומד מול קהל של עשרות ומאות אנשים, רק כשהתחלתי לעשות את זה, התוצאות שלי התחילו להשתנות בהתאם.

התהליך הזה שתיארתי לכם כאן, שאני עברתי אותו, יכול לעבוד בדיוק באותה הצורה גם עבורכם. יש לכם היום, אני בטוח, שאיפות וחלומות שנראים לכם אולי כבלתי אפשריים, או שהם בכלל לא נמצאים במרחב האפשרויות שאתם רואים עבור עצמכם. אבל אם אתם תעשו את העבודה הזו ותפתחו את הדימוי העצמי שלכם ותטמיעו דימוי עצמי מנצח, דימוי עצמי חדש, גם אתם יכולים לשנות את המציאות ואת התוצאות בחיים שלכם.

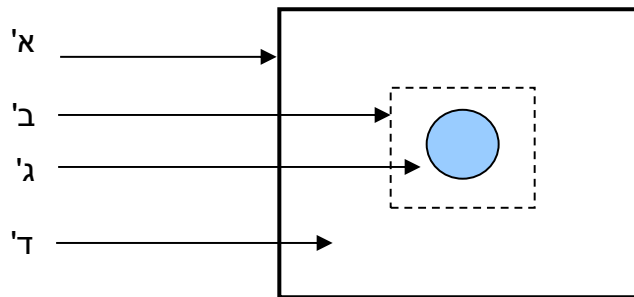
דרך מאוד פשוטה לדעת איך ולכן מכוון הדימוי העצמי שלכם, ואני בטוח שזו אחת השאלות שאתם שואלים את עצמכם עכשיו, לאן מכוון הדימוי העצמי הנוכחי שלי? הכלי הפשוט ביותר לדעת להיכן מכוון הדימוי העצמי הנוכחי שלכם, הוא אם תסתכלו על התוצאות הנוכחיות שלכם ואתם תדעו בדיוק לאיזו רמה ולכן מכוון הדימוי העצמי שלכם.

אם מישהו מרגיש שהוא לא מרוויח את מה שהוא צריך להרוויח, הדימוי העצמי שלו מכונן בדיוק לאותה נקודה. אם מישהו לא מרגיש שיש לו את היחסים שהוא רוצה, שהוא חושב שמגיעים לו בחיים שלו, לשם בדיוק מכונן הדימוי העצמי שלו. הוא יכול להגיד "רגע, זה לא מה שאני רוצה", אז נכון, זה לא מה שאתה רוצה אבל זה בכלל לא רלוונטי מה שאתה רוצה כל עוד הדימוי העצמי שלך בתת המודע שלך מכונן למשהו אחר.

למה אנחנו באמת מסוגלים, ומה בעצם מגדיר את היכולות שלנו?

אני שומע הרבה פעמים מאנשים שאומרים "כן, אני יודע, אני מציב לעצמי יעדים, יש לי מטרות בחיים" אבל בפועל הם לא משיגים את המטרות והיעדים האלה בחיים, למה? בגלל אותו קונפליקט. אתם לא יכולים להשיג את המטרות והיעדים הגדולים בחיים שלכם אם הדימוי העצמי שלכם יהיה מכונן למשהו אחר או למשהו מנוגד כי קיים פה קונפליקט.

אנחנו מבינים שהתוצאות שלנו תלויות בדימוי העצמי שאנחנו מחזיקים לגבי עצמנו ואנחנו מבינים גם שאנחנו יכולים לשנות אותו או לתכנן אותו מחדש. לפני שבבין איך עושים את זה, יש שאלה נוספת שעולה לי בראש, אם ככה למה באמת אנחנו מסוגלים או מה מגדיר למעשה את היכולות שלנו?



הביטו בשרטוט הזה, ובמלבן ודרכו אסביר את העניין. במרכז המלבן ישנו עיגול, אתם יכולים לרשום במרכז העיגול הזה את המילה "אני", כלומר העיגול הזה מסמל את התוצאות הנוכחיות שלכם. זה מה שאתם מקבלים היום.

הסתכלו על המסגרת של המלבן, שמסומנת באות א', המסגרת הזו מגדירה את הגבולות האמיתיים של מה שאפשרי, זו המציאות של מה שאפשרי, מה שנקרא שדה הפוטנציאל האין סופי, כל מה שאפשרי בעולם.

העניין הוא שאנחנו כמעט ולא מודעים בכלל למה שאפשרי או בלתי אפשרי עבורנו, ובהמשך גם נבין למה. אולם כרגע נחשוב שהמלבן החיצוני הזה הוא המלבן שמגדיר את מה שאפשרי באמת, הגבולות האמיתיים.

החלק הבא הוא הריבוע המקווקו הפנימי שמסומן בחץ ב', המסגרת המקווקות הזו מגדירה את הגבולות של מה שהדימוי העצמי שלנו מגדיר כאפשרי עבורנו. הריבוע המקווקו מסמל את מה שהדימוי העצמי שלנו מגדיר כאפשרי עבורנו.

החץ הבא שמסומל באות ג' מצביע לאותו איזור ריק שבין העיגול הפנימי למסגרת המקווקות וזה למעשה התחום של מה שאנחנו תופסים שאפשרי עבורנו.

בדוגמה זו, העיגול שמייצג אותנו או את התוצאות שאנחנו משיגים יכולים להתרחב רק עד לגבולות הריבוע המקווקו שמסמל את מה שאנחנו תופסים כאפשרי עבורנו.

כלומר מה שאנחנו מבינים כאן הוא שכל תוצאה שלא נשיג בחיים שלנו, תהיה מוגבלת על פי מה שהדימוי העצמי שלנו מגדיר כגבולות האפשרי, עד לשם נוכל לגדול, עד לשם נוכל לצמוח, עד לשם נוכל להשיג הישגים.

החץ הרביעי, שמסומן באות ד' מצביע על החלל הפנימי של המלבן הגדול, של הגבולות של מה שאפשרי והחלל הזה בין הגבולות של מה שאפשרי במציאות למרובע המקווקו של מה שהדימוי העצמי שלנו מגדיר כאפשרי, זה בעצם מסמל את התחום של הפוטנציאל שלנו שלא ממומש.

אני בטוח שיש אנשים שמרגישים שיש להם פוטנציאל אבל הוא לא ממומש, זה בדיוק התחום הזה. אתם יכולים לראות שיש תחום עצום של פוטנציאל שאינו ממומש בכל אחד מאיתנו ואנחנו לא מממשים את הפוטנציאל הזה שלנו משתי סיבות:

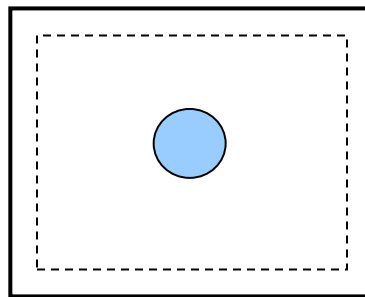
1. כי אנחנו לא מודעים לזה שהוא קיים, אנחנו אולי מרגישים את זה, אבל אנחנו לא באמת יודעים שהוא קיים.

2. הדימוי העצמי שלנו מגדיר את מה שאפשרי או לא אפשרי, זאת אומרת שגם אם אנחנו מבינים שגם יש שם פוטנציאל מסוים לגדול ולהתפתח, כל עוד הדימוי העצמי שלנו ממסגר ומגביל אותנו אנחנו לא נוכל להשיג את הפוטנציאל הזה.

במקרה שלי, לצאת להיות עצמאי, להקים חברה, כל העניין הזה נפל בדיוק באזור הזה שמסומן בחץ ד', זה היה התחום הפוטנציאל הלא ממומש שלי, כי היכולות תמיד היו קיימות אבל עד שלא הייתי מודע לכך שהפוטנציאל קיים ועד שלא התחלתי ליצור לעצמי דימוי עצמי חדש או אם תרצו עד שלא הגדרתי לעצמי מחדש את הגבולות של הריבוע המקווקו הזה, עד שלא עשיתי את זה, לא ראיתי תוצאות אחרות בחיים שלי.

כמו שאמרתי, אנחנו בעצם נשארים כבולים בתחום של מה שהדימוי העצמי שלנו מגדיר משתי סיבות:

1. אנחנו פשוט לא מודעים שיש אזור שלם של תחום פוטנציאל שאיננו ממומש, אבל עכשיו כשאתם קוראים את הדברים, אתם בעצם הופכים להיות מודעים לכך שיש אזור שלם של פוטנציאל שאתם לא ממששים. זאת אומרת עכשיו אתם כבר יודעים וזה כבר לא צריך לעכב אתכם, כי אתם יודעים שיש פוטנציאל עצום שאינו ממומש ואתם יכולים לממש אותו.
2. הסיבה השניה היא שהדימוי העצמי שלנו מגדיר את הגבולות של מה שאנחנו תופסים כאפשרי או כבלתי אפשרי עבור עצמנו.



במלבן הזה, ניתן לראות מה קורה אצל אדם שמבין את התהליך הזה שתיארתי כרגע ושבאופן מודע הוא יוצר לעצמו כל פעם מחדש, דימוי עצמי חדש, דימוי עצמי מנצח. מה שהוא עושה, הוא מרחיב כל הזמן

את הדימוי העצמי שלו ובעצם הוא מרחיב כל הזמן את מה שהוא תופס כאפשרי עבור עצמו. בעצם הוא מרחיב בכל פעם את התוצאות שהוא משיג מעצמו. תוצאות שהוא מפיק.

בריבוע הזה הריבוע המקווקו הוא מאוד מאוד קרוב לגבולות האמיתיים של מה שאפשרי. וככה נראה דימוי עצמי של אדם מנצח, ככה נראה אדם שהתוצאות שלו או הביצועיים שלו, הם מה שנקרא ביצועי על.

התהליך הזה שתיארתי של הרחבת הדימוי העצמי שלנו, הוא אפשרי ליצור דימוי עצמי חדש וגם אתם יכולים ליצור לעצמכם דימוי עצמי חדש. זה דורש עבודה, זה דורש עבודה עצמית, היא לא קשה אבל היא מצריכה התמדה והיא מצריכה עקביות.

חשוב להבין את העניין הזה כי רק אם נקרא את הדברים לא יקרה שום דבר, חייבות להיות פעולות, אתם חייבים להמשיך להעמיק את הידע הזה ולפעול.

כיצד שיפור הדימוי העצמי שלי יכול להשפיע על התוצאות שאני מקבל בתחומים שונים בחיי?

אני רוצה לתת לכם כמה דוגמאות ולהמחיש לכם עד כמה דרמטי יכול להיות השינוי בתוצאות שלכם בכל מיני תחומים בחיים שלכם, אם תעשו שינוי בדימוי העצמי שלכם.

כסף

כסף הוא תחום שמעסיק לא מעט אנשים, חישבו על עצמכם בהקשר הזה, מהו הדימוי העצמי שלכם בנוגע לכסף? מי שלא בטוח מה הדימוי העצמי שלו בנוגע לכסף, פשוט שיסתכל כמה כסף יש לו? אם יש לו מעט כסף זה אומר שהדימוי העצמי שלו בנוגע לכסף הוא מאוד נמוך. אם יש לו הרבה כסף, זה אומר שהדימוי העצמי שלו בנוגע לכסף הוא גבוה.

מי מכם שהוא עצמאי או בעל עסק שיחשוב איך הדימוי העצמי שלו משפיע על המחירים שהוא גובה בתמורה לשירותים שלו, דימוי עצמי נמוך מוביל למחירים נמוכים. באותה צורה בדיוק עבור מי שהוא שכיר, הדימוי העצמי שהוא מחזיק בנושא הכסף משפיע ישירות על המשכורת שלו.

תחשבו איך שיפור בדימוי העצמי יכול להשפיע על התוצאות הכלכליות שלכם ועל הכסף שאתם מרוויחים. מישו עם דימוי עצמי גבוה, אם הוא נכנס לסיטואציה של דיון שכר או בקשה להעלאת שכר, עם דימוי עצמי גבוה הוא נכנס לדיון הזה מנקודת מוצא הרבה יותר טובה מאשר מישו עם דימוי עצמי נמוך.

אני זוכר שלפני כמה שנים רציתי להעלות את התעריפים בעסק, קודם כל הייתי חייב לשנות את התפיסה הפנימית שלי, את הדימוי העצמי שלי לגבי עצמי ולגבי התגמול שאני גובה.

יחסים וזוגיות

אם אנחנו מדברים על תחום של יחסים או זוגיות או כל מערכת יחסים אחרת אתם יכולים לחשוב איך דימוי עצמי גבוה יותר עוזר לכם ליצור מערכת יחסים חדשה, כי מי שיש לו דימוי עצמי נמוך אז הוא גם יהיה ביישן, הוא לא ייצור קשרים, הוא לא יפנה לאנשים, לא תהיה לו מערכת יחסים, לא תהיה לו זוגיות.

באותה צורה הדימוי העצמי יכול להשפיע על שימור של מערכת יחסים או איך ליצור מערכת יחסים בריאה, כי מי שיש לו דימוי עצמי נמוך במערכות יחסים מסוימות מישו עם דימוי עצמי נמוך יכול להיות ממש ניזוק.

קריירה ועסקים

התחום של קריירה ועסקים, מי שעוסק במכירות או בשיווק, דימוי עצמי גבוה הוא מרכיב משמעותי ביותר בתחום הזה. אם זה בתחום של יצירת קשרים עסקיים או שיווק של שירותים שלכם או של החברה שלכם זה מאוד מאוד חשוב.

מי ששכיר שלא יתבלבל, גם הוא משווק את השירותים שלו ואת היכולות שלו או שהוא עושה את זה בתוך החברה ובתוך הארגון. אני בטוח שאם תסתכלו על אנשים שאתם מחזיקים מהם שהם אנשים



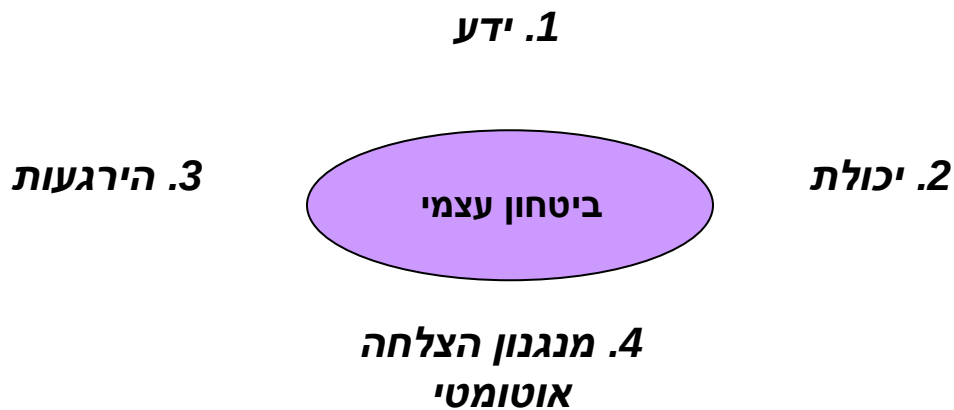
מצליחים בארגון שלכם או בחברה שאתם עובדים בה, אתם מייד יכולים לראות שהם בעלי דימוי עצמי גבוה. אז בוודאי שלתחום הקריירה והעסקים זה מרכיב מאוד משמעותי.

בריאות

גם בתחום הבריאות לדימוי העצמי יש משקל ומשמעות מאוד מאוד חשובים. דימוי עצמי נמוך מוביל אנשים להיות בעלי רמת אנרגיה נמוכה. חשוב להבין שאנשים בעלי רמת אנרגיה נמוכה הם חלשים יותר והדבר הזה גם משפיע עלינו ברמה הגופנית וברמה הבריאותית.

ישנם עוד הרבה מאוד תחומים ואפשר למצוא עוד הרבה מאוד דוגמאות שאפשר לדבר עליהן, אבל מה שברור הוא שמי שרוצה תוצאות משמעותיות בחיים שלו, חייב לפתח לעצמו דימוי עצמי גבוה יותר, דימוי עצמי מנצח.

מהם ארבעת מרכיבי הביטחון העצמי שלי?



הביטחון העצמי הוא חלק משמעותי מהדימוי העצמי שלנו. אם תשימו טוב לב לארבעת המרכיבים האלה ותדאגו לוודא שהם קיימים אצלכם ואתם מחזקים אותם, כבר זה ישפיע על הדימוי העצמי שלכם והוא כבר יגדל ויתרחב.

ידע

המרכיב הראשון הוא ידע, אולי זה מפתיע אתכם אבל המרכיב הראשון לביטחון עצמי גבוה הוא ידע. וידע משמעו להבין ולדעת איך אנחנו פועלים. אני אמרתי קודם שחלק גדול מהאנשים חיים את חייהם בלי לדעת איך הם חושבים, איך הם מרגישים או כיצד הם פועלים.

אדם יכול לחיות חיים שלמים בלי להיות מודע לזה ובלי לדעת את זה, בלי לדעת איך המחשבה שלו פועלת, איך השכל המודע ותת המודע שלו עובדים אחד עם השני, איך הדימוי העצמי שלו נוצר ואיך ניתן לשנות אותו ולתכנת אותו מחדש בהצלחה.

אדם יכול לחיות חיים שלמים בלי שיהיה לו את הידע הזה. ולצד הרב את הידע הזה לא מלמדים בבית הספר, לא בתיכון, לא באוניברסיטה. אבל הוא קיים, הוא זמין, כבר מאות שנים וניתן ללמוד אותו.

תחשבו כל אחד בתחום שהוא נמצא בו ופועל בו, מתחום הידע או המומחיות שלו, לכל אחד מכם יש ידע וככל שיהיה לכם יותר ידע בתחום המקצועי שלכם, הביטחון העצמי שלכם יגדל. אז ידע הוא מרכיב מאוד משמעותי ומאוד קריטי.

יכולת

המרכיב השני הוא יכולת. הכוונה ביכולת היא היכולת לקחת את הידע ולהפוך אותו לפעולה. כלומר זה לא מספיק לדעת משהו, צריך גם לדעת להפעיל או להשתמש בידע הזה.

הזכרתי בהתחלה שאם לא תעשו פעולות עם הידע שבמדריך הזה, לא תראו הבדל בתוצאות שלכם, לא יהיה שינוי בתוצאות שלכם אם לא תעשו שימוש בידע הזה. וכלל שתעשו בו יותר שימוש הניסיון שלכם יעלה והביטחון העצמי שלכם יעלה.

הירגעות

מרכיב מספר שלוש הוא הירגעות או היכולת להירגע. המונח האנגלי למצב הזה נקרא peace of mind כלומר שקט מחשבתי. הכוונה היא ליכולת להיות מסוגל לשלוט במחשבה שלי ולהיות מסוגל להרגיע את המחשבה שלי.

יש לנו אלפי מחשבות ביום, קרוב ל- 50,000 מחשבות ביום. הכמות העצומה של המחשבות האלו יוצרת לנו מן כאוס שלם בראש, בלגן מחשבתי אדיר. קודם כל אנחנו צריכים להבין איך אנחנו חושבים ופועלים



ואיך שולטים בבלגן הזה. ברגע שנביא את השכל והמחשבה שלנו למצב רגוע יותר למצב של רגיעה מחשבתית, מה שאנחנו מאפשרים לעצמנו זו גישה ישירה יותר לתת המודע שלנו.

כשיש לנו גישה ישירה יותר לתת המודע, אנחנו יכולים לשתול בתת המודע שלנו תמונה עדכנית של הדימוי העצמי שאנחנו רוצים לגבי עצמנו ואנחנו לא יכולים לעשות את זה כאשר המחשבה שלנו מפוזרת וללא ממוקדמת. כלומר שיש לנו את כל הרעש הזה במחשבה.

מהו מנגנון ההצלחה האוטומטי וכיצד גם אני אוכל להשתמש בו?

המרכיב הרביעי ביצירת ביטחון עצמי הוא בעצם להשתמש במנגנון ההצלחה האוטומטי שלנו. הדימוי העצמי שלנו ששוכן בתת המודע בעצם מתפקד כסוג של מנגנון השגת מטרות אוטומטי, זה מנגנון שמורכב מהמוח שלנו וממערכת העצבים.

המנגנון הזה מופעל ומקבל הוראות מהשכל, זה בעצם מנגנון מונחה מטרה שהוא פועל בצורה אוטומטית לחלוטין, ממש כמו טיל מונחה מטרה שמהרגע שהמטרה הוצבה לו הוא יוצא לדרך ופוגע בה.

מה שיפה לגבי המנגנון מונחה המטרה הוא שהוא יפעל לקראת כל מטרה שנציב לו, בין אם אלו מטרות של אושר והצלחה או מטרות של כישלון והפסד, אם תציבו מטרות הצלחה הוא יפעל כמנגנון מונחה הצלחה, אבל באותה רמת דיוק הוא יכול לפעול גם כמנגנון מונחה כישלון.

כדי לתכנת את המנגנון הזה, כדי שהוא יפעל כמנגנון מונחה הצלחה אנחנו קודם כל צריכים לדעת איך להגדיר לו את המטרות והיעדים שלנו בצורה ברורה ומדויקת. זה בדיוק כמו שלטיל מונחה מטרה, כמו טיל חכם של הצבא, הטילים האלה מה שעושים איתם קודם כל הוא שמגדירים להם היטב את המטרה שלהם.

אם אנחנו ניתן למנגנון הפנימי שלנו תמונה ברורה של המטרה שלנו, של איזה אדם אנחנו רוצים להיות הוא פשוט יתכוון לשם. כמו שאמרתי קודם אני יודע שכבר היום יש הרבה מאוד אנשים שמגדירים



לעצמם יעדים ומטרות, אבל הם לא מודעים לחשיבות הקריטית של השינוי בדימוי העצמי שהם מחזיקים לגבי עצמם, הם ייתקלו במחסום, והמחסום הזה הוא בעצם הקונפליקט בין המטרות והיעדים שהם מגדירים לעצמם, לבין הדימוי העצמי שקיים בתוכם לגבי עצמם.

לפני שתוכלו לעשות איזשהו שינוי בתוצאות שאתם משיגים בחיים שלכם, אתם קודם כל צריכים להיות מסוגלים לראות את עצמכם כאנשים שמשיגים תוצאות כאלו ולמעשה אתם צריכים לשנות ולכוון מחדש את הדימוי העצמי שלכם לגבי מה שאפשרי עבורכם.

החדשות הטובות הן שזה אפשרי, אפשר וניתן לכוון מחדש את הדימוי העצמי שלנו, צריך לדעת איך לעשות את זה וכדי להשתמש במנגנון ההצלחה האוטומטי שלכם אתם צריכים קודם כל להגדיר לעצמכם בצורה ברורה, ליצור לעצמכם את התמונה בראש של האדם שאתם רוצים להיות ובהמשך מדריך זה אני אתן לכם תהליך של חמישה שלבים לאיך עושים את זה.

סיכום ביניים

- הדימוי העצמי שלנו שולט בתוצאות שאנחנו משיגים.
- הדימוי העצמי שלנו מגדיר לנו את הגבולות של מה שאפשרי עבורנו.
- התוצאות הנוכחות בחיים שלנו משקפות כיצד הדימוי העצמי שלנו מכון כרגע.
- ניתן ואפשר לשנות את הדימוי העצמי שלנו, צריך לדעת איך וצריך לעשות את מה שאנחנו יודעים.



האויב מספר אחד שיפריע לנו לבנות דימוי עצמי מנצח

ישנו אויב שיפריע לנו ליצור דימוי עצמי חדש, למעשה האויב הזה מפריע לנו בכל דבר שאנחנו רוצים לעשות. האויב הזה שאני מדבר עליו הוא אותו שופט פנימי, אותו קול פנימי שיושב אצלנו בראש ושופט אותנו כל כך בחומרה לגבי כל דבר שאנחנו עושים.

זו אותה ביקורת פנימית ששופטת את עצמנו על כל צעד ושעל שאנחנו עושים. יוצא שאנחנו השופטים הכי גרועים ובכי קשוחים והכי מחמירים של עצמנו. השופט הזה אף פעם לא מסתכל על ההישגים שלנו, על הדברים שכבר עשינו וכבר הצלחנו בהם, הוא יתסכל רק על הכישלונות ועל ההפסדים שלנו ומה שהוא עושה עוד הוא מעצים אותם. הוא בעצם כאילו אם תרצו מנהל רישום מדוקדק של כל כישלון או הפסד כזה.

על פי מה השופט הפנימי הזה שופט אותנו? על פי העבר שלנו, הוא שופט אותנו על מה שכבר קרה, על העבר ובכל פעם כשאנחנו מנסים לעשות משהו חדש הוא מעלה לנו שוב את העבר הזה, מטיח לנו אותו בפרצוף ולא מתייחס להווה ולא מתייחס למה שאנחנו עושים עכשיו, הוא מתייחס אך ורק לעבר ושוב ושוב ושוב הוא מעלה אותו בפנינו.

יש פה קטע אבסורדי שלפעמים אנחנו צריכים עזרה מאנשים חיצוניים שיעזרו לנו לראות את הטוב שבנו לעומת כל הביקורת שאנחנו מקבלים מאותו שופט פנימי שהוא בתוכנו, אנחנו צריכים אנשים שישכנעו אותנו שאנחנו לא כל כך גרועים כמו שאנחנו חושבים על עצמנו. זהו קונפליקט מדהים ופרדוקס מדהים. וחייבים להיות ערים לשיחה הפנימית הזאת שקיימת אצל כל אחד מאיתנו, גם אני לא חסין מפניה, גם לי יש את השופט הפנימי שלי, גם הוא מרים את ראשו המכוער מידי פעם.

מה שאני מקפיד לעשות כל פעם שאני מזהה את זה זה להגיד לו "אני מעריך את הדעה שלך, תודה רבה ששיתפת" ואני ממשיך הלאה בדרכי. אנחנו חייבים לשלוט בשיחה הפנימית הזאת וזה חלק מה שאני הזכרתי קודם בהקשר של רגיעה מחשבתית.

מהם 4 הנוגדנים האפקטיביים ביותר בעזרתם אוכל להתמודד עם דימוי עצמי נמוך?

אני רוצה לתת לכם 4 נוגדנים מאוד יעילים כנגד האויב הפנימי הזה:

אופטימיות

הנוגדן הראשון נקרא אופטימיות, זה יכול אולי להישמע לחלקכם קצת פשטני, אבל הפסיכולוגים כבר קבעו שישנם ראיות לעובדה שאופטימיות מחזקת את המערכת החיסונית בגוף. יש תפיסה מוטעית כי כשאנשים שומעים אופטימיות הם לא תמיד מבינים אותה בקונטקסט הנכון, התפיסה המוטעית הזאת לפעמים גורמת לאנשים להתייחס לאופטימיות עם קצת סקפטיות.

חשוב לי להבהיר את הנקודה הזאת. הרבה מאוד אנשים שחושבים שלהיות אדם אופטימי זה משהו שהוא תמיד עליז ושמח, הוא תמיד חיובי, הוא אף פעם לא עצוב, אף פעם אין לו בעיות, הוא לא מכיר בבעיות, הוא לא נתקל בקשיים, אין לו מכשולים.

אם זאת התפיסה אז בעצם זה יוצר איזושהי ציפייה לא ריאלית לגבי אופטימיות כי אף אדם בעולם לא יכול לחשוב חיובי כל הזמן ובוודאי שאף אדם בעולם לא יכול להיות כשהוא חווה רק ניסיונות חיוביים ורק הצלחות. זה לא ריאלי, זה פשוט לא קיים. אז לא על זה אני מדבר כשאני מדבר על אופטימיות.

אופטימיות היא למעשה דרך התייחסות טבעית להסביר לעצמנו קשיים ומכשולים בדרך. זה בעצם לפתח הרגל של תגובה אופטימית לנסיבות כאלו ואחרות כי תגובה אופטימית לנסיבות יכולה לא רק לשפר את המצב הרגשי שלנו אלא גם להשפיע על המצב הבריאותי או הפיזי שלנו.

לדוגמה:

לפני מספר חודשים, בבוקר הייתי בדרכי לאיזושהי סדנה ונסעתי בכביש ומישהו פשוט נכנס בי מאחורה עם האוטו, זו יכולה להיות סיטואציה מאוד לא נעימה ובוודאי שלא נעימה. אולם ברגע שאני מודע לזה שאני יכול עכשיו לצאת ולכעוס ולהתלונן ולהכות על החטא ואלף ואחד דברים אני בוחר אחרת.



יצאתי מהאוטו, ניגשתי אל אותו אדם השאלה הראשונה ששאלתי אותו היתה "אתה בסדר?" אוקיי, "אתה בסדר, אני בסדר, זה מה שחשוב, לאוטו יש ביטוח, בו נמשיך הלאה" זה לקח בדיוק 15 דקות וכבר לא היינו במקום, לא אני ולא הוא, וכל הסיטואציה הזאת נגמרה.

זו גישה אופטימית, זה כבר קרה, אני יכול עכשיו לקטר על זה ולספר לכל העולם כמה אני אומלל ומסכן כי מישהו נכנס בי מאחורה וזה לא היתה אשמתי, אז מה? מה זה יעזור? זה לא יעזור. מאוד חשוב העניין של גישה אופטימית, הוא מאוד מאוד חשוב.

דוגמה נוספת:

אדם יכול לשאת נאום במקום מסוים ותוך כדי הנאום שלו הוא קצת מתרגש, קצת מתבלבל אולי מפספס מילה או שתיים והנאום לא עובר מי יודע מה בהצלחה. מאוד בקלות אדם כזה יכול לומר לעצמו, "אני פשוט לא יודע לדבר לפני קהל, אני פשוט לא טוב בזה", ומה שהוא עושה הוא בעצם מקבע תוצאות מסוימות או נסיבות מסוימות, הוא מקבע אותן בתת המודע שלו.

לעומתו מישהו שהוא בעל גישה אופטימית יאמר לעצמו "טוב, אני לא כל כך הצלחתי בנאום הזה, אבל אני יכול ללמוד מזה, אני יכול להשתפר בפעם הבאה". ואז להמשיך ולהעריך את הסיטואציה למשל איך הציגו אותו לפני הנאום, איך הוא הכין את החומרים שלו, מה היה סגנון הלבוש והדיבור שלו, האם הוא השתמש בהומור.

יש כל מיני דברים שהוא יכול להסתכל ולבחון את הסיטואציה ואם הוא ישתמש בהערכה הזו שהוא עושה, הוא יוכל ללמוד ולהשתפר מזה. כי אדם שנוקט בגישה אופטימית לא מפחד להסתכל בעצמו בכנות ולראות בעצמו מקומות שהוא יכול לשפר משהו בעצמו. ואתם יכולים בדיוק באותה צורה לפעול גם אתם ככה.

בצורה פשוטה אם נסכם את הנקודה הזאת, אדם עם גישה אופטימית כשהוא פוגש בנסיבות של קושי או כישלון הדימוי העצמי שלו פשוט אומר לו, "אתה יכול להשיג תוצאה טובה יותר מזה, בוא ותבין איך" הוא לא שופט אותו.

אז הנוגדן הראשון כמו שאמרתי הוא אופטימיות, לפתח גישה אופטימית, ההרגל של הסתכלות אופטימית על נסיבות ואירועים.

לא לתת כוח למצבים קבועים שיכולים להשתנות

הנוגדן השני הוא בעצם הרחבה מסוימת של הנוגדן הראשון. הנוגדן השני אומר לא לתת כוח למצבים קבועים שיכולים להשתנות. להרבה מאוד אנשים יש הרגל להשאיר תוצאות לא רצויות או נסיבות כאלה ואחרות. מה שהם עושים הם מבססים את האשמות האלו על נסיבות ותנאים כאילו שהם היו קבועים ובלתי ניתנים לשינוי.

אם אני אקח את הדוגמה של אותו נואם, מאוד בקלות אדם כזה יכול לומר לעצמו "טוב, נכשלתי בנאום, אני לא יודע לנאום ואני אף פעם לא אדע לנאום" מה שהוא עשה הוא לקח תוצאה מסוימת והוא קיבע אותה כמציאות מרגע זה ואילך.

השאלה שאתם צריכים לשאול את עצמכם במצבים כאלו היא, האם זה ניתן לשינוי? האם ישנם אנשים שזה לא נכון לגביהם? למשל מי שנמצא במצב כלכלי קשה והוא נוטה לייחס למצב הזה קביעות מוחלטת הוא אף פעם לא יוכל לצאת מהבעיה הכלכלית הזאת, אבל אם הוא ישאל את עצמו, האם זה ניתן לשינוי? או האם ישנם אנשים שהמצב הזה אינו מתקיים עבורם, אז הוא פותח לעצמו פתח לשינוי, זה מאוד מאוד חשוב להיות מודעים ולשים לב לזה.

הוקרה עצמית

הנוגדן השלישי, כדי להגיע לאותה תוצאה של ביקורת עצמית מפותחת, נקרא הוקרה עצמית. זה משהו שהוא קצת מנוגד לטבע שלנו, זה לא משהו שבא לנו באופן טבעי, יכול להיות שאנחנו אפילו כמעט ולא עושים את זה בכלל, זה להוקיר את עצמנו על משהו טוב שעשינו.

אחד התרגילים המאוד חשובים שאני נותן למתאמנים שלי, זה לחפש בכל יום לפחות שני דברים טובים שהם יכולים להוקיר את עצמם עליהם ואז לתעד את זה ולהוקיר את עצמם עליהם.

תחפשו לעצמכם בכל יום שני דברים לפחות, שעשיתם טוב, וזה בכלל לא משנה אם זה דברים קטנים או גדולים, ותוקירו את עצמכם עליהם, קחו מחברת ותהפכו אותה להיות ליומן לתיעוד הוקרות, שימו אותה

ליד המיטה ובכל לילה לפני השינה תרשמו לעצמכם שני דברים שעשיתם טוב באותו היום, זה משהו שהוא פשוט וקל שאתם יכולים לעשות כבר היום.

מה שזה יעשה, אתם מספקים לשופט הזה ראיות נגדיות, אתם בעצם, ככל שתספקו לו יותר ראיות נגדיות אתם תחלישו אותו ותשתיקו אותו.

שינוי פעולות

הנוגדן הרביעי הוא שינוי פעולות, אתם רואים שבכל פעם שקורת סיטואציה מסוימת אתם משיגים את אותן תוצאות זה סימן שמשהו אצלכם צריך להשתנות. אם אתם לא משיגים את התוצאות שאתם רוצים בחיים שלכם, סימן שחסר לכם ידע מסוים, הפעולה שאתם צריכים לעשות, אם עד עכשיו לא נהגתם לרכוש את הידע הזה, אתם צריכים להתחיל להשיג את הידע הזה.

אם אתם משיגים את אותן תוצאות זה סימן שאתם צריכים לשנות משהו, אתם צריכים לשנות את הפעולות שאתם עושים כי אם בכל פעם אתם משיגים את אותה תוצאה, משהו בדרך שאתם פועלים בה חייב להשתנות.

למשל מישהו שעוסק במכירות ובכל פעם שהוא מבצע את שיחת המכירה שלו התוצאה שלו היא שאין מכירה זה אומר שמשהו בשיחת המכירה שלו צריך להשתנות. הבעיה היא שאנחנו לא כל כך אוהבים שינוי, אבל שינוי הוא הכרחי. איינשטיין אמר את זה מאוד יפה, "חוסר שפיות זה להמשיך ולעשות את אותן הפעולות ולצפות שהתוצאה תהיה שונה".

תהליך חמשת השלבים להטמעת דימוי עצמי מנצח בתת המודע שלי

לפניכם תהליך בן חמישה שלבים שיעזור לכם להטמיע דימוי עצמי חדש, דימוי עצמי מנצח בתת המודע שלכם.

שלב ראשון – הגדרה מדויקת

השלב הראשון בתהליך הוא להגדיר לעצמי בצורה מדויקת ומפורטת מהו האדם שהייתי רוצה להיות, כלומר אני צריך לתת תיאור מדויק של האדם שאני רוצה להיות, מהם המאפיינים של אדם כזה, מהם האמונות שהוא מחזיק בהן? איך ההתנהגויות שלו? מהם ההרגלים שלו? האם יש לו חוש הומור? איך הוא פונה לאנשים? איך הוא מתנהג בחברה של אנשים אחרים? האם הוא הגון? האם הוא כנה?

מה שזה לא יהיה, איזה מאפיינים שחשובים לכם, צרו לעצמכם במחשבה ועדיף על הנייר, תיאור מדויק של האדם שאתם רוצים להיות.

התיאור הזה צריך להיות מאוד מדויק ככל הניתן והסיבה היא כשאנחנו מציבים למנגנון ההצלחה האוטומטי שלנו מטרה, יש חשיבות עצומה שהמטרה הזאת תהיה מדויקת ככל שניתן. אז זה השלב הראשון ליצור לעצמכם תמונה מדויקת של האדם שהייתם רוצים להיות.

שלב שני – הגדרת מטרות

השלב השני בתהליך זה לקחת את התמונה שיצרתם בשלב הראשון ומתוך התמונה הזאת לגזור מטרות, אבל חשוב לשים לב לאיזה סוג מטרות אני מתכוון.

יש למעשה 3 סוגים של מטרות שחשוב להגדיר כאן:

- א. **מטרות מחשבתיות**, מטרות מחשבתיות שמגדירות אילו סוג מחשבות יהיו לאדם עם הדימוי העצמי החדש שיצרנו, כלומר איך אדם כזה חושב.
- ב. **מטרות רגשיות**, כלומר איך אדם כזה ירגיש.
- ג. **מטרות התנהגותיות**, כלומר איך אדם כזה יתנהג.



למשל מטרה כמו "אני בטוח בעצמי וחושב שאני מצליח בכל דבר שאני עושה" זו מטרה מחשבתית, מטרה כמו "אני מרגיש שמחה, התרגשות וסיפוק בכל בוקר כשאני קם" זו מטרה רגשית ו-"אני הולך בביטחון ומחייך לסובבים אותי" זו מטרה התנהגותית. יש הבדל בין מטרה מחשבתית, מטרה רגשית ומטרה התנהגותית.

אחרי שרשמתם לעצמכם מגוון של מטרות משלושת הסוגים. לא מטרה אחת מכל סוג אלא מגוון של מטרות, ככל שיש יותר זה יותר טוב. אחרי שיצרתם לעצמכם רשימה כזאת, תבחרו מתוכה ארבע מטרות שהן הכי חשובות עבורכם, זה בעצם השלב השני להגדיר מטרות ולבחור 4-5 מטרות הכי חשובות.

שלב שלישי – משפטי חיזוק

השלב השלישי הוא לקחת את אותן 4-5 מטרות שבחרנו ומתוכן ליצור מה שנקרא משפטי חיזוק. משפט כמו "אני אדם השומר על קור רוח ומחשבה בהירה בשעות קושי ומשבר, אני מרגיש בטוח בהצלחתי ויודע שאוכל להתמודד עם כל אתגר שיעמוד בדרכי". זהו סוג של משפט חיזוק.

מה שעושה משפט כזה הוא יוצר לכם מיד תמונה ברורה של האדם שאתם רוצים להיות על מסך המחשבה שלכם ומה שאתם רוצים לעשות זה כמה שיותר פעמים ביום לחזור על המשפט הזה שאמרתם בראש, כמה שיותר פעמים.

שלב רביעי - דמיון

השלב הרביעי הוא להקדיש לפחות פעם ביום, 10 דקות ביום, בהם אתם מדמיינים לעצמכם או מעלים בדמיונכם אירועים מהעבר בהם פעלתם כמו האדם שאתם רוצים להיות, להעלות אירועים כאלה מהעבר וחשוב שתראו אותם כאילו הם קורים עכשיו בהווה, חשוב לראות את האירועים האלה, אמנם הם בעבר, אירועים של הצלחה, לראות אותם כאילו הם קורים עכשיו בהווה.

דמיינו איך אתם חיים שוב ושוב את אותה התנהגות וחשוב שהתוצאה שאתם מדמיינים תהיה חיובית ותהיה מוצלחת, תיצרו תמונה כמה שיותר מדויקת, כמה שיותר מפורטת בדמיון שלכם, זה דבר מאוד מאוד חשוב לעשות אותו.

לדמיון יש חשיבות עצומה, הדמיון הוא אחת מהיכולות האינטלקטואליות שלנו ויש לו חשיבות עצומה ליכולת שלנו על פי הדמיון שלנו להשפיע על התוצאות שלנו.



שלב חמישי - הירגעות

קחו לכם זמן, כמה דקות ביום להרגיע את המחשבה שלכם, יש כל מיני תהליכים וכל מיני כלים שיכולים לעזור. אפילו אם תתרגלו כמה דקות סוג של מדיטציה או תאזינו לסוג של מוסיקה שקטה, לנקות את הראש ממחשבות.

כל אחד מהדברים האלה יעזרו לכם פשוט להשקיט את המחשבה שלכם, יעזרו לכם בצורה משמעותית ביותר בתהליך הזה של הטמעת התמונה של האדם שאתם רוצים להיות, להטמיע את התמונה הזו בתת המודע שלכם.

לסיכום התהליך

שלב ראשון הוא ליצור תמונה חדשה, כלומר להגדיר מהו האדם שאני רוצה להיות, השלב השני הוא מתוך התמונה הזו להגדיר מטרות מחשבתיות, רגשיות והתנהגותיות, ומתוך הגדרת המטרות האלו לבחור 4-5 מטרות עיקריות. בשלב מספר 3 ליצור לעצמנו משפט חיזוק על בסיס המטרות שהגדרתי ולהשתמש בו בצורה קבועה במשך כל יום. בשלב 4 לדמיין איך אנחנו כבר מתנהגים כמו אותו אדם שאתם רוצים להיות, ובשלב 5 להירגע, לתת לעצמנו זמן להרגיע את המחשבה שלנו, מומלץ לשלב את השלבים 4-5 ולעשות אותם ביחד, להרגיע את המחשבה ואז לדמיין.

אלה חמשת השלבים, אתם יכולים לראות שהם לא מסובכים, אתם לא צריכים פה איזושהי טכנולוגיה שהיא יותר יוצאת דופן, כבר עכשיו יש לכם את הכלים לעשות את זה. אם תפעלו על פי התהליך הזה אתם תראו שהתוצאות שלכם לאורך זמן ישתנו ואני מאוד מקווה שתבצעו אותם, אתם תראו שאתם משיגים את התוצאות שאתם חולמים עליהם. תנו לזה הזדמנות, תנו לזה זמן, זה לא קורה בן רגע.

כמו שאמרתי בהתחלה צריך סבלנות והתמדה, ומי שיתמיד בתהליך הזה לאורך 30 יום כבר יראה תוצאות ואני מזמין אתכם, את מי שיעשה את התרגילים האלה 30 יום, לכתוב לי ולספר לי מה קרה.

ולפני סיום, אני מציע לכם שני תרגילים משמעותיים שאם תעשו אותם, תבטיחו את ההטמעה של העקרונות אותם חשפתי בפניכם במדריך הזה.

מהי התוצאה הסבירה שאקבל בחיי אם לא אנקוט בפעולה ואעשה שינוי?

מהי התוצאה הסבירה שתקבלו בחיים שלכם אם לא תנקטו שום פעולה, מה יקרה? אני אתן לכם רמז, אתם תקבלו בדיוק את אותן תוצאות.

אני רוצה שתבינו מה זה אומר בחיים שלכם, הרבה פעמים אנחנו מסתכלים על המחיר של פעולה מסוימת ואנחנו לא מסתכלים על המחיר של לא לעשות את אותה פעולה. חשוב שתבינו מה המחיר.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

3 הפעולות שאני מתחייב בפני עצמי לבצע כדי ליצור לעצמי תוצאות פורצות דרך:

התרגיל השני הוא להגדיר לעצמכם 3 פעולות שהן פועל יוצא של ההדרכה הזאת, איזה פעולות אתם מתחייבים בפני עצמכם לעשות כדי ליצור לעצמכם דימוי עצמי מנצח.

הגדירו תאריכי יעד לכל פעולה כזאת ותחתמו בתחתית הדף ותעשו שלחתימה שלכם תהיה משמעות להתחייבות שלכם בפני עצמכם. היו מחויבים לעצמכם ונקטו בפעולה.

אנשים מחויבים עושים את מה שצריך לא את מה שנוח, כל מי שקורא את הדברים עד כאן הוא אדם מחויב, הוא מחויב לעצמו, הוא מחויב להשיג יותר בחיים שלו, הוא מחויב לעשות שינוי ולחיות את החיים שמגיעים לו.

העולם שלנו מתגמל אנשים לא על פי ידע, לא על פי מה שהם יודעים אלא על פי מה שהם עושים, קבלו החלטות ונקטו בפעולות.

(1)

עד תאריך: _____

(2)

עד תאריך: _____

(3)

עד תאריך: _____

אנשים מנצחים, הם אנשים המחויבים לעצמם.
מנצחים לוקחים עליהם מחויבויות ועומדים בהם.
הם עושים את מה שצריך, ולא את מה שנוח!



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, ערן 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

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 חנים 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 מיידית ובחינם לפרק מרב-המכר "להגשים":

[הסוד להשגת היעדים שלנו](#)