

Stornuj Svoje Strachy **Skutočným Sebavedomím**



Martin Hlinka

Ahoj, v tomto videu dostaneš návody, ako vystúpiš z komfortnej zóny a vybuduješ tvoju vnútornú silu.

Na začiatok, prečo je toto dôležité? Čo je komfortná zóna a vnútorná sila?

Komfortná zóna je tvoja zóna pohodlia. Všetky veci, ktoré chceš a nemáš sa nachádzajú mimo tvoju zónu pohodlia.

Predstav si, že by si chcel vystupovať na verejnosti a predstúpiť pred ľuďmi bez stresu a povedať im tvoje myšlienky.

Avšak na to, aby si pred ľuďmi predstúpil, čo nie je pre ľudí pohodlné a nemajú na to odhodlanie a ten človek, ktorý sa toho bojí má strach alebo má nejaké presvedčenie, že nie som dosť dobrý alebo iné veci, ktoré človeku bránia v tom, aby realizoval to, čo chce realizovať.

Na začiatku tohto kurzu sme sa bavili o твоjich tajných túžbach, veciach, ktoré chceš pre seba v tvojom živote a ktoré máš spísané.

Pre to, aby si ich dosiahol potrebuješ zväčšiť túto komfortnú zónu, zvýšiť množstvo činností, ktoré sú ti pohodlné.

Môj konkrétny príklad, aby som to ešte lepšie ilustroval je nasledujúci: Zhruba dva a pol roka dozadu, keď som sa prvý krát dostal do rečníckej organizácie toastmasters, tak som videl ľudí, ako dávajú prednesy.

Bez problémov vystúpia pre ľudí a rozprávajú len tak z voleja tzv. improvizáciu a ja som si vtedy myslel o sebe, že mám vysoké sebavedomie, ale absolútne vôbec som sa tam neodvážil postaviť, ani náhodou.

Teraz dva a pol roka po tom, tieto improvizácie moderujem. Tebe to nemusí trvať dva a pol roka, ale ďaleko menej.

Urobíš to postupne. Pomalými krokmi budeš rozširovať komfortnú zónu a budeš z nej vystupovať a tým zároveň budeš zvyšovať tvoje sebavedomie.

To ide jedno s druhým, väčšia komfortná zóna, vyššie sebavedomie. Vyššie sebavedomie znamená, že skôr z tej komfortnej zóny vystúpiš. To je taký cyklus.

Spôsoby, ktorými zvýšiš svoje sebavedomie a rozšíriš tvoju komfortnú zónu a vybuduješ vnútornú silu, sú nasledujúce.

1. Cvičenie – nie za účelom, že ma to baví. Teba môže baviť korčuľovanie, ale cvič za účelom tohto pocitu úspechu alebo cvič preto, aby si prekonával/a samého/samú seba. To ťa začne baviť, pretože budeš mať ten pocit úspechu. Cvič a trénuj. Trénuj by možno že bolo lepšie slovo. Trénuj za účelom prekonávania samého/samej seba, či už v tom, že tvoje telo je silnejšie alebo máš lepšiu kondíciu alebo v tom, že vyzeráš lepšie a lepšie.
2. Verejné vystupovanie – prihlás sa do rečníckej organizácie Toastmasters. Najväčší strach, ktorí my ľudia máme nie je strach zo smrti. Najväčší strach, ktorý máme je vystupovanie pred ľuďmi. Práve tento strach prekonáš na stretnutí toastmasters.

Organizujú sa vo viacerých veľkých mestách: Bratislava, Nitra, Košice, Poprad, myslím, že Trnava a prídi, rozpozeraj sa a ako náhle sa budeš cítiť, prihlás sa na improvizáciu. Či už pôjdeš pred ľudí na jednu minútu alebo jeden a pol minúty, ale postavíš sa tam.

Hneď ako naberieš viac sebavedomia, tak môžeš moderovať nejakú jednoduchšiu činnosť alebo alebo dáš vlastnú reč. Prekonávaš jednoducho krok za krokom tento strach z vystupovania na verejnosti a odstraňuješ ho, eliminuješ ho zo svojho života.

Tým stúpa tvoje sebavedomie, tvoja sebadôvera naozaj rapídny spôsobom. To ti odporúčam. Prídi na stretnutie Toastmasters. Je možné, že tieto kluby sú už aj v ďalších mestách v momente, kedy sleduješ toto video. No v momente kedy ho ja nahrávam, tak sú v týchto štyroch mestách.

3. Ďalší návod je, pýtaj sa ľudí otázky, keď niečo od nich chceš. Väčšina ľudí má tento predsudok. Ja sa ho ani neopýtam, lebo by nesúhlasil alebo niečo podobné. Pritom seriózne, ako to môžeš vedieť, pokiaľ si to nevyskúšal.

Ja ti dám teraz tri spôsoby kladenia otázok, aby si získaval pozitívne odpovede od ľudí a keď to použiješ budeš naozaj prekvapený, koľko pozitívnych odpovedí dostaneš, ako ti ľudia pomôžu a ako sa s nimi dohodneš.

Tých spôsobov je veľa, povedzme Dobrý deň, Ahoj, dalo by sa spraviť to a to? Človek ti buď povie áno alebo nie. Budeš prekvapený koľko ľudí ti

povie áno. A keď ti aj povie niekto nie, tak sa spýtaj, že čo by sa muselo stať, aby to bolo možné.

Za akých okolností by to bolo možné. Tým ten človek začne premýšľať o tom, čo z toho môže mať on. Budeš prekvapený, koľko pozitívnych odpovedí ti ľudia dajú, keď vystúpiš zo svojej komfortnej zóny a vypýtaš si ich.

Existujú tiež silné zážitky na prekonávanie tvojich strachov. Sú to semináre zamerané špeciálne na prekonávanie tvojich strachov. Je ich niekoľko: Prvý je tzv. pover training.sk alebo podobné objavsvojusilu.sk, čo sú semináre zamerané na odhalenie a elimináciu tvojich strachov.

Choď a pozri si tieto webové stránky, aby si zistil konkrétne ako funguje táto eliminácia strachov. Taktiež riešenie je ísť na seminár, kde prejdeš po žeravých uhlíkoch.

Ja som mal to šťastie, prešiel som po nich niekoľko krát aj bez popálenia a prekonal som tým svoje strachy, ktoré som mal pred tým. Teraz ich už nemám. To boli semináre, ktoré mne osobne pomohli.

Taktiež kurz neurolingvistického programovania alebo nástroje z oblasti neurolingvistického programovania, sa zaoberajú odstraňovaním tvojich strachov.

Ako náhle budeš mať niečo takého absolvované alebo ak máš odhodlanie prekonávať tvoje strachy, tak môžeš povedzme si spraviť kyvadlový zoskok z mosta alebo zoskok zo žeriavu bungie jumping alebo zoskok z lietadla. To sú silné zážitky, ktorými prekonávaš svoje strachy.

Existuje práca, kde rozvíjaš viaceré zručnosti a schopnosti o ktorých sme sa dnes bavili a je to predajca.

Je tu dôležité to, že na to aby si zdvihol telefón, zavolať neznámemu človeku, prišiel s ním na stretnutie, rozprával sa s ním, predal mu niečo a reálne tak týmto spôsobom zarobil, ale tiež urobil niečo užitočné pre toho človeka, tak potrebuješ vystupovať z tvojej komfortnej zóny.

Potrebuješ sa vzdelávať v sociálnej psychológii v prekonávaní strachov, ale teraz sa ti to fakt oplatí, pretože máš z toho peniažky. Sú rôzne povolania, ktorými to môžeš robiť.

Je to povedzme finančné sprostredkovanie, realitný maklér alebo multi level marketing, kde naozaj ideš a predávaš.

Pokiaľ chceš začať s týmto povolaním, následne v ňom pokračovať, tak si môžeš byť istý a naozaj budeš vystupovať z tvojej komfortnej zóny.

Vybuduješ svoju vnútornú silu, zlepšíš svoj sociálne sebavedomie a zlepšíš svoje sebavedomie celkovo.

Mám pre teba ešte ďalšie dva typy, s pomocou ktorých môžeš vystúpiť z komfortnej zóny.

Prvé je: urob rozhodnutie, ktoré je dnes mimo tvoju komfortnú zónu, ale zaviažeš sa ho vykonať niekedy v budúcnosti.

Ja som mal začiatkom tohto roka prednášku na fakulte manažmentu na univerzite Komenského a tiež som mal prednášku na festivale rozvoja osobnosti inner winner.

Dostal som tieto pozvania, no v minulosti som veľmi neprednášal.

Rozhodol som sa, že idem tam. Mal som rôzne fázy, že neviem ako to urobím. Potom, že och ja sa bojím.

Večer pred tým, keď som tvoril prezentáciu alebo niekoľko dní pred tým, než som vystúpil som tvoril prezentáciu a chcel som sa zabiť za to, ako som sa rozhodol

Odkladal som to a nevedel som sa na nič sústrediť.

Išiel som tam, pretože už som sa zaviazal, že to spravím.

Naozaj som sa postavil pred ľudí, odprednášal som to, skutočne som to spravil, eliminoval som celoživotný strach.

Prišlo tam 50-80 ľudí a potom som mal absolútne úžasný pocit, že wau ja som to dokázal a že dokážem hocičo, čo budem chcieť.

To bol pocit, ktorý ma absolútne, maximálne naplnil. Bola to vec, ktorá zvýšila moju sebadôveru ohromným spôsobom.

Pokiaľ sa učíš angličtinu, môžeš urobiť verejný prejav v angličtine pre svojich ľudí, čo je zároveň výstup z komfortnej zóny a taký nápad na angličtinu a stornovania svojich strachov.

Druhý spôsob: Nemusí to byť až takéto extrémne, aké som to urobil ja, ale je to veľmi dobrý spôsob motivácie.

My ľudia sme totižto viac motivovaný strachom zo straty niečoho čo máme, ako motivovaný niečoho nového.

Čo urobíš je, že vezmeš peniaze, ktoré máš, odložíš ich u niekoho druhého s tým, že ti ich vráti, ale iba s tým, keď spravíš obrovský výstup

z komfortnej zóny. Odložíš 300 eur u tvojho kamaráta alebo kamarátky a vráti ti ich iba vtedy, keď budeš vedieť plynulo rozprávať po anglicky a tým sa odhodláš na sebe pracovať.

Alebo odložíš 200 euro u niekoho, a že ti ich vráti iba vtedy, keď si spravíš celý základný manuál v Toastmasters, čo je myslím 8 alebo 10 rečí.

10 krát sa postavíš pred ľudí alebo odložíš peniaze s tým, že vykonáš niečo iné, čo ti povedzme nie je až také príjemné.

Je to výborná motivácia, keď tam odložíš reálne hodnotnú sumu. Pre niekoho 20 euro môže byť veľa, pre niekoho nie

Pre niekoho 300 euro je už taká suma, že to chcem na sebe pracovať, aby som ich získal naspäť.

To ťa bude motivovať, aby si išiel a aby si naozaj vystúpil z tvojej komfortnej zóny. Volá sa to, že zrušíš únikovú cestu alebo spáliš všetky mosty, ktoré máš za sebou.

Aby som to zopakoval, choď, vystupuj z tvojej komfortnej zóny, vybuduj tvoju vnútornú silu tým, že budeš cvičiť, vystupovať pred ľuďmi, budeš sa pýtať ľudí, keď od nich budeš chcieť veci, tým, že absolvuješ semináre na eliminovanie tvojich strachov, prípadne začneš pracovať v oblasti predaja a spáliš všetky mosty, zrušíš únikovú cestu,