

12+

Твой Регрессолог Денежный потолок — 2

Часть 2. Почему я не разрешаю себе больше?



Твой Регрессолог

**Денежный потолок — 2.
Часть 2. Почему я
не разрешаю себе больше?**

«Издательские решения»

Твой Регрессолог

Денежный потолок — 2. Часть 2. Почему я не разрешаю себе больше? / Твой Регрессолог — «Издательские решения»,

Это продолжение «Денежный потолок 1». «Мне хочется больше. Но почему-то каждый раз я снова оказываюсь примерно в той же точке». Если эта мысль вам знакома, курс «Денежный потолок» поможет посмотреть глубже. Вы исследуете свои отношения с деньгами, страх успеха и потери, чувство вины, цену своего труда и привычные финансовые сценарии — и создадите свой путь к следующему уровню без давления и гонки.

Содержание

УРОК 27. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА	6
УРОК 28. ЧТО МНЕ ПРИДЁТСЯ ДЕЛАТЬ ИНАЧЕ?	23
УРОК 29. ЦЕНА РОСТА	40
УРОК 30. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ	57
УРОК 31. КОГДА Я УЖЕ ЧУВСТВОВАЛА ЧТО-ТО ПОХОЖЕЕ?	74
Конец ознакомительного фрагмента.	77

Денежный потолок — 2

Часть 2. Почему я не разрешаю себе больше?

Твой Регрессолог

© Твой Регрессолог, 2026

ISBN 978-5-0071-4537-4 (т. 2)

ISBN 978-5-0071-3961-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Дорогой читатель это продолжение предыдущей книги. Так как Денежный потолок — это сложная тема и работать с ним нужно основательно. Совет: начни с предыдущей книги и выполняй всё последовательно - тогда у тебя будет **МОЩНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ**.

УРОК 27. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА

Этот урок не конечная мечта, а следующая ступень.

В прошлом уроке вы определили:

«Сколько мне действительно нужно?»

И возможно увидели:

— 100 000.

— 200 000.

— 300 000.

— 500 000.

Или другую сумму.

Но теперь появляется вопрос:

«А что делать, если сейчас я значительно ниже?»

Например:

сейчас — 120 000.

Желаемый уровень — 300 000.

И внутри может прозвучать:

«Это слишком далеко».

«Я даже не понимаю, как».

«Наверное, не получится».

Вот здесь очень важно не превращать желаемую сумму в:

пропасть.

Сегодня мы создадим:

лестницу.

ЧАСТЬ 1. НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРЫГАТЬ СРАЗУ НА ВЕРХНИЙ ЭТАЖ

Если вы стоите на первом этаже,

вам не обязательно одним прыжком оказаться на десятом.

Есть:

— второй;

— третий;

— четвёртый.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ

«Мне не нужно сразу стать человеком с желаемым доходом. Мне нужно освоить следующий уровень».

ЧАСТЬ 2. КАКАЯ У МЕНЯ ТЕКУЩАЯ СУММА?

Не лучший месяц.

Не рекорд.

А приблизительный устойчивый уровень.

ПРАКТИКА

Мой обычный доход:

...

Мой хороший месяц:

...

Мой слабый месяц:

...

Мой средний диапазон:

от _____ до _____.

ЧАСТЬ 3. МОЙ ФИНАНСОВЫЙ «ДОМ»

Представьте:
есть сумма, к которой вы постоянно возвращаетесь.
Например:
130—150.
Иногда выходит:

—

Но потом снова:

— **ВОПРОС**

«К какой цифре я чаще всего возвращаюсь?»

...

Это и есть важная точка отсчёта.

ЧАСТЬ 4. РЕКОРД — ЕЩЁ НЕ НОВАЯ НОРМА

Вы один раз заработали:

—

Это прекрасный результат.

Но если остальные месяцы:

120—150,

возможно, 250 пока является:

достижением,

но ещё не:

устойчивой нормой.

НОВАЯ ФРАЗА

«Я могу гордиться рекордом и одновременно честно смотреть на свой устойчивый уровень».

ЧАСТЬ 5. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА — ЭТО НЕ МАКСИМУМ

Очень важно.

Мы сейчас не спрашиваем:

«Сколько максимум я способна заработать?»

Мы спрашиваем:

«Какой уровень я хочу сделать более привычным следующим?»

ПРАКТИКА

Мой текущий устойчивый уровень:

...

Мой желаемый большой уровень:

...

Моя следующая ступень может быть:

...

ЧАСТЬ 6. КАК ПОНЯТЬ, ЧТО СУММА СЛЕДУЮЩАЯ?

Она должна вызывать примерно такую реакцию:

«Ого. Это уже больше».

Но не:

«Это вообще невозможно».

ВОПРОС

Когда я думаю об этой сумме, я чувствую:

— **интерес;**

— **лёгкое напряжение;**

— **азарт;**

— **сильную тревогу;**

— **полное неверие.**

...

ЧАСТЬ 7. ШКАЛА ВЕРЫ

Возьмите сумму.

Например:

«200 000 в месяц».

Спросите:

«Насколько я верю, что могу выйти на неё?»

От 0 до 10:

___ / 10.

ЧАСТЬ 8. ЕСЛИ ВЕРА 0—1

Возможно, сумма пока слишком далёкая для следующего шага.

Не потому что:

«вы никогда не сможете».

А потому что:

«мозг пока не понимает мост».

ФРАЗА

«Дальняя цель может остаться. Но следующая ступень должна иметь мост».

ЧАСТЬ 9. ЕСЛИ ВЕРА 10 И СУММА УЖЕ ПРИВЫЧНА

Возможно, это уже:

не следующий уровень,

а текущая норма.

ВОПРОС

«Какая цифра вызывает у меня одновременно и интерес, и небольшое расширение?»

...

ЧАСТЬ 10. МОЯ ЗОНА РОСТА

Очень условно можно представить три зоны.

ЗОНА ПРИВЫЧНОГО

«Это я знаю».

ЗОНА РОСТА

«Непривычно, но могу представить».

ЗОНА ПАНИКИ

«Вообще не верю».

ПРАКТИКА

Привычная сумма:

...

Сумма роста:

...

Сумма, которая пока кажется слишком далёкой:

...

ЧАСТЬ 11. НЕ НУЖНО СЧИТАТЬ «СУММУ ПАНИКИ» ПЛОХОЙ

Она может остаться:

дальней целью.

Но работать психологически и практически легче:

со следующей ступенью.

ЧАСТЬ 12. «А ЕСЛИ Я ПОСТАВЛЮ МАЛЕНЬКУЮ ЦЕЛЬ — Я МАЛО ХОЧУ?»

Нет.

Следующий уровень —

это не:

потолок.

Это:

этап.

НОВАЯ ФРАЗА

«Промежуточная цель не уменьшает мою амбицию. Она создаёт путь».

ЧАСТЬ 13. ПРИМЕР

Сейчас:

100.

Желаемая сумма:

300.

Можно не ставить первым шагом:

—

А посмотреть:

«Что будет для меня следующим устойчивым уровнем?»

Например:

—

—

—

Цифра индивидуальна.

ЧАСТЬ 14. ПОЧЕМУ ВАЖНА УСТОЙЧИВОСТЬ?

Потому что задача курса не:

один раз случайно получить больше.

А постепенно создавать:

новый диапазон.

ВОПРОС

«Какой доход я хочу не просто получить один раз, а научиться удерживать устойчиво?»

...

ЧАСТЬ 15. МОЯ «РАЗОВАЯ» И МОЯ «УСТОЙЧИВАЯ» СУММА

Я однажды получала:

...

Но устойчиво держусь около:

...

Следующий устойчивый уровень:

...

ЧАСТЬ 16. СЛЕДУЮЩАЯ СУММА И МОЙ СТРАХ

Теперь произнесите вслух:

«Мой следующий уровень — _____».

Что первое возникает?

...

ПРАКТИКА

Я боюсь, что для этой суммы придётся...

...

Я боюсь, что если она появится...

...

ЧАСТЬ 17. ЧАСТО ПУГАЕТ НЕ САМА СУММА

А то, что мы автоматически к ней добавляем.

Например:

«Придётся работать в два раза больше».

«Придётся стать другим человеком».

«Клиенты не заплатят».

ВОПРОС

«Какие условия я автоматически привязала к большему доходу?»

...

ЧАСТЬ 18. СУММА И КОЛИЧЕСТВО РАБОТЫ

Вспомните урок №14.

Если доход должен вырасти на 30%,
обязательно ли количество часов должно вырасти:

на 30%?

Нет.

ПРАКТИКА

Какими способами моя следующая сумма может появиться без пропорционального увеличения часов?

— ... — ... — ... — ... — ...

ЧАСТЬ 19. СЛЕДУЮЩАЯ СУММА И ЦЕНА

Возможно, часть роста связана с:

- ценой;
- форматом;
- продуктом;
- новыми клиентами;
- повторными продажами;
- эффективностью.

ВАЖНО

Сегодня мы не создаём финансовую стратегию и не обещаем конкретный доход.

Мы исследуем:

какие изменения могут быть связаны со следующим уровнем.

ЧАСТЬ 20. ПЕРЕВЕДИТЕ СУММУ В РЕАЛЬНОСТЬ

Например:

нужно дополнительно:

+30 000 в месяц.

Абстрактное:

«Стать богаче».

Конкретное:

«Найти способ создавать дополнительно 30 000».

Совсем другое ощущение.

ПРАКТИКА

Мой текущий уровень:

...

Следующий:

...

Разница:

_____.

ЧАСТЬ 21. «ГДЕ МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ ЭТИ ДЕНЬГИ?»

Не обязательно один источник.

ПРАКТИКА

Возможные направления:

больше клиентов;

другая цена;

другой продукт;
дополнительная услуга;
повторные продажи;
другое:

...

ЧАСТЬ 22. НЕ НУЖНО СРАЗУ ВЫБИРАТЬ ИДЕАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ

Сегодня задача:

увидеть варианты.

Не решить всю жизнь.

ЧАСТЬ 23. МОЙ МОЗГ МОЖЕТ ГОВОРИТЬ «НЕВОЗМОЖНО», ПОКА НЕ ВИДИТ СТРУКТУРУ

Например:

+50 000

кажутся огромными.

Но если разбить:

на несколько действий,

цифра становится понятнее.

НОВАЯ ФРАЗА

«Большая разница становится менее пугающей, когда я вижу, из чего она может складываться».

ЧАСТЬ 24. НО НЕ ПРЕВРАЩАЕМ РАСЧЁТ В ГАРАНТИЮ

Например:

«Мне нужно 5 клиентов × 10 000».

Это:

модель.

Но она не гарантирует, что именно так всё произойдёт.

ФРАЗА

«Расчёт помогает увидеть путь, но реальность всё равно требует проверки».

ЧАСТЬ 25. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА ДОЛЖНА ИМЕТЬ СМЫСЛ

Почему именно она?

...

Что изменится?

...

ВОПРОС

«Что станет возможным на следующем уровне, чего сейчас не хватает?»

...

ЧАСТЬ 26. МОЖЕТ БЫТЬ, СЛЕДУЮЩАЯ СУММА НЕ ПРО РОСКОШЬ

А просто про:

перестать жить впритык.

И это уже огромный шаг.

ПРАКТИКА

Моя следующая сумма в первую очередь даст мне:

...

ЧАСТЬ 27. НЕ СРАВНИВАТЬ СЛЕДУЮЩУЮ СУММУ С ЧУЖОЙ

Например:

у коллеги:

—

А ваша следующая:

—

И вдруг:

«Ну это несерьёзно».

Стоп.

ФРАЗА

«Следующая сумма нужна не для того, чтобы впечатлять. Она нужна, чтобы двигаться».

ЧАСТЬ 28. «МОЙ ШАГ СЛИШКОМ МАЛЕНЬКИЙ»

Даже рост с:

100 до 120

может быть важным.

Особенно если:

120 становятся устойчивыми.

ВОПРОС

«Я хочу красивый скачок или реальное изменение?»

...

ЧАСТЬ 29. МАЛЕНЬКИЙ РОСТ МОЖЕТ СОЗДАВАТЬ БОЛЬШУЮ ПСИХО-ЛОГИЧЕСКУЮ РАЗНИЦУ

Потому что появляется опыт:

«Я могу выйти выше привычного».

НОВАЯ ФРАЗА

«Мне важен опыт роста, а не только размер скачка».

ЧАСТЬ 30. А ЕСЛИ Я УЖЕ ДОХОДИЛА ДО ЭТОЙ СУММЫ?

Тогда спросите:

«Почему она не стала устойчивой?»

...

ПРАКТИКА

Что происходило после хорошего месяца?

— переставала продавать;

— уставала;

— тратила;

— снижала активность;

другое:

...

ЧАСТЬ 31. ИНОГДА СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА — НЕ ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ

А:

удержать уровень.

Очень важный момент.

ВОПРОС

«Мне сейчас важнее увеличить доход или сделать текущий хороший уровень более устойчивым?»

...

ЧАСТЬ 32. СУММА И СТАБИЛЬНОСТЬ

Например:

не:

один месяц 250.

А:

несколько месяцев подряд около нового диапазона.

ПРАКТИКА

Для меня «освоить новый уровень» означает...

...
**ЧАСТЬ 33. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА НЕ ДОЛЖНА СТАТЬ НОВОЙ ПАЛ-
КОЙ**

Не:

«Теперь я обязана».

НОВАЯ ФРАЗА

«Это направление для эксперимента, а не новый повод ругать себя».

ЧАСТЬ 34. «А ЕСЛИ НЕ ПОЛУЧИТСЯ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ?»

Это не означает:

«цель неправильная».

Можно анализировать:

что сработало;

что нет.

ВОПРОС

«Какие данные я получу даже в случае, если не дойду до суммы сразу?»

...

ЧАСТЬ 35. ФИНАНСОВЫЙ РОСТ КАК ЭКСПЕРИМЕНТ

Вместо:

«Я обязана заработать 200».

Попробуйте:

«Я исследую, что помогает мне приблизиться к устойчивым 200».

Чувствуете разницу?

ЧАСТЬ 36. СУММА И СРОК

Очень важно не превращать срок в:

наказание.

Например:

«Через 30 дней или я неудачница».

ФРАЗА

«Срок может помогать планировать, но не определяет мою ценность».

ЧАСТЬ 37. МОЙ РЕАЛИСТИЧНЫЙ ГОРИЗОНТ

Спросите:

«Какой срок позволит мне проверить гипотезу, а не просто создать давление?»

...

**ЧАСТЬ 38. НЕ НУЖНО СТАВИТЬ СРОК ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО «ВСЕ СТА-
ВЯТ ЦЕЛИ НА МЕСЯЦ»**

У разных моделей:

— разные циклы продаж;

— сезонность;

— условия.

ЧАСТЬ 39. МОЯ СУММА И МОЁ ТЕЛО

Произнесите:

«В следующем этапе я хочу получать _____».

Что происходит в теле?

...

ПРАКТИКА

Напряжение в:

...

Мысль:

...

Страх:

...

ЧАСТЬ 40. УМЕНЬШИТЕ НЕ ЦЕЛЬ, А ШАГ

Если сумма важна,
но страшна,
не обязательно сразу менять её.

Можно спросить:

«Какой первый шаг к ней достаточно маленький?»

...

ЧАСТЬ 41. ПЕРВЫЙ ШАГ МОЖЕТ БЫТЬ НЕ ПРО ДЕНЬГИ

Например:

- обновить предложение;
- посчитать экономику;
- написать клиентам;
- пересмотреть условия работы.

ВОПРОС

«Какое действие создаёт возможность для нового дохода?»

...

ЧАСТЬ 42. МОЙ ДОХОД И МОИ ПРИВЫЧКИ

Новая сумма может потребовать:
не только нового действия.

Но и отказа от старого.

ПРАКТИКА

Чтобы выйти на следующий уровень, мне, возможно, придётся перестать...

...

Например:

автоматически давать скидки;
брать всё подряд.

ЧАСТЬ 43. ЧТО МНЕ ПРИДЁТСЯ НАЧАТЬ ДЕЛАТЬ?

...

ЧАСТЬ 44. ЧТО МНЕ ПРИДЁТСЯ ДЕЛАТЬ РЕГУЛЯРНЕЕ?

...

ЧАСТЬ 45. ЧТО МНЕ ПРИДЁТСЯ ДЕЛАТЬ МЕНЬШЕ?

...

Вот здесь начинается очень важный разговор:

рост — это не только «ещё».

Иногда это:

«иначе».

ЧАСТЬ 46. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА И МОЯ ЛИЧНОСТЬ

Закончите:

«Чтобы стабильно получать эту сумму, мне кажется, я должна стать...»

...

Более уверенной?

Жёсткой?

Публичной?

ЧАСТЬ 47. ПРОВЕРИМ

Действительно ли нужно:

стать другим человеком?

Или достаточно:

освоить несколько новых навыков?

...

НОВАЯ ФРАЗА

«Рост дохода не обязательно требует отказаться от себя. Он может требовать новых навыков и решений».

ЧАСТЬ 48. СЛЕДУЮЩАЯ СУММА И ВИДИМОСТЬ

Возможно, чтобы зарабатывать больше, придётся:

- чаще говорить о себе;
- предлагать;
- продавать.

ВОПРОС

«Что для меня страшнее — сама сумма или действия, которые с ней ассоциируются?»

...

ЧАСТЬ 49. СЛЕДУЮЩАЯ СУММА И ОТКАЗЫ

Если вы:

- чаще предлагаете,
- возможно, будете чаще слышать:

«нет».

Это не обязательно означает, что стратегия плохая.

ФРАЗА

«Больше действий может означать больше и согласий, и отказов».

ЧАСТЬ 50. МОЯ ТОЛЕРАНТНОСТЬ К ОТКАЗУ

Насколько я способна выдержать:

«нет»

и продолжить?

От 0 до 10:

___ / 10.

ЧАСТЬ 51. СЛЕДУЮЩАЯ СУММА И ЦЕНА

Представьте:

вы называете новую цену.

Что происходит?

...

ПРАКТИКА

Я боюсь, что клиент скажет...

...

И тогда я решу о себе...

...

Вспоминаем уроки:

цена ≠ ценность.

ЧАСТЬ 52. МОЙ СЛЕДУЮЩИЙ ФИНАНСОВЫЙ УРОВЕНЬ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬ ВЫДЕРЖИВАТЬ БОЛЬШЕ

Не только делать больше.

А выдерживать:

- неопределённость;
- отказы;
- видимость;
- ответственность.

ВОПРОС

«Какой эмоциональный навык мне особенно нужен для следующего уровня?»

...

ЧАСТЬ 53. СЛЕДУЮЩАЯ СУММА И ГРАНИЦЫ

Парадокс:

иногда больше денег требуют не больше соглашаться.

А чаще:

отказываться.

От слишком дешёвых проектов.

От бесконечных доработок.

ПРАКТИКА

Что сегодня занимает место, которое могло бы быть отдано более подходящей работе?

...

ЧАСТЬ 54. СУММА И ФОКУС

Если делать:

20 разных направлений,

может быть сложно понять:

что приносит результат.

ВОПРОС

«Какое направление сейчас сильнее всего связано с моей следующей суммой?»

...

ЧАСТЬ 55. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА В ОДНОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ

Напишите:

«Мой следующий финансовый уровень — _____ в месяц».

И:

«Я выбираю его сейчас потому, что _____».

...

ЧАСТЬ 56. А ТЕПЕРЬ ДОБАВЬТЕ

«Я не обязана прийти туда одним способом».

Очень важная фраза.

ЧАСТЬ 57. МОЯ ГИПОТЕЗА

Не гарантия.

Не обещание.

А рабочая гипотеза:

«Вероятно, мой следующий уровень может быть связан с...»

...

ЧАСТЬ 58. МОИ ТРИ ВОЗМОЖНЫХ ПУТИ

— ...

— ...

— ...

ЧАСТЬ 59. НЕ ВЫБИРАЙТЕ СРАЗУ САМЫЙ ТЯЖЁЛЫЙ

Вспомните урок:

«Чтобы заработать, нужно страдать».

Не обязательно лучший путь тот, где:

— больше часов;

— больше стресса.

ВОПРОС

«Какой вариант выглядит наиболее устойчивым?»

...

ЧАСТЬ 60. ПРАКТИКА

«+10% К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

Не к доходу обязательно.

А к поведению.

Если новая версия вас:

чаще продаёт,

начните:

на 10% чаще.

Если лучше держит границы —

одна новая граница.

МОИ 10%:

...

ЧАСТЬ 61. «ЧТО Я БУДУ ДЕЛАТЬ, КОГДА ПОЛУЧУ ЭТУ СУММУ?»

Очень важный вопрос.

Мы часто планируем:

как заработать.

Но не:

как жить после.

ПРАКТИКА

Если я получу следующий уровень, я:

часть использую на...

...

часть оставляю...

...

главное — не буду автоматически...

...

ЧАСТЬ 62. НЕ ПОВТОРИТЬ СТАРЫЙ СЦЕНАРИЙ ПОСЛЕ РОСТА

Например:

больше заработала →

сразу всё потратила.

Или:

перегрузилась →

откат.

ВОПРОС

«Что мне важно сделать иначе после хорошего месяца?»

...

ЧАСТЬ 63. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ

«СЛЕДУЮЩАЯ СТУПЕНЬ»

Это метафорическая практика с воображением и ассоциациями.

Она не предсказывает доход и не доказывает будущий финансовый результат.

Закройте глаза.

Представьте лестницу.

Вы стоите на ступени:

вашего текущего финансового уровня.

ЧАСТЬ 64. ПОСМОТРИТЕ ВВЕРХ

Далеко есть:

ваша большая желаемая сумма.

Но сейчас посмотрите только:

на следующую ступень.

Что на ней написано?

...

ЧАСТЬ 65. КАК ВЫГЛЯДИТ РАССТОЯНИЕ ДО НЕЁ?

Большое?

Маленькое?

...

ЧАСТЬ 66. ЧТО ВАМ НУЖНО, ЧТОБЫ ПОДНЯТЬСЯ?

Не:

«Стать идеальной».

А:

— навык?

— действие?

— граница?

...

ЧАСТЬ 67. ЧТО ВЫ НЕ ХОТИТЕ ТАЩИТЬ С СОБОЙ?

Представьте, что на текущей ступени можно оставить:

старую привычку.

Какую?

...

ЧАСТЬ 68. А ЧТО ХОТИТЕ ВЗЯТЬ?

— ...

— Опыт?

— Навык?

— Уверенность?

ЧАСТЬ 69. СДЕЛАЙТЕ ОДИН ШАГ В ВООБРАЖЕНИИ

Что чувствуете?

...

Не нужно искать «знак».

Это просто способ заметить:

ваши ассоциации с ростом.

ЧАСТЬ 70. ЕСЛИ ПОЯВИЛОСЬ ВОСПОМИНАНИЕ

Отнеситесь к нему как к субъективной ассоциации.

Не нужно считать его доказанной причиной вашего денежного сценария и не следует достраивать отсутствующие детали.

ЧАСТЬ 71. МОЯ КАРТА СЛЕДУЮЩЕЙ СУММЫ

Заполните:

Мой текущий устойчивый уровень:

...

Моя дальняя желаемая сумма:

...

Моя следующая сумма:

...

Разница:

...

Насколько я верю в неё:

___ / 10.

Что она даст:

...

Что меня пугает:

...

Какие действия могут помочь:

...

Какой навык понадобится:

...

Какое старое поведение придётся сократить:

...

ЧАСТЬ 72. МОЙ ОДИН ГЛАВНЫЙ ФОКУС

Из всего списка выберите одно.

«На следующем этапе мне важнее всего...»

...

Например:

- повысить средний чек;
- чаще делать предложения;
- сократить бесплатную работу.

ЧАСТЬ 73. ПОЧЕМУ ОДИН ФОКУС?

Потому что если менять сразу:

- цену;
- продукт;
- клиентов;
- соцсети;
- нишу;
- график —

можно не понять:

что сработало.

НОВАЯ ФРАЗА

«Рост не всегда требует десяти изменений одновременно».

ЧАСТЬ 74. МОЙ ЭКСПЕРИМЕНТ НА БЛИЖАЙШИЙ ПЕРИОД

Я хочу проверить:

...

Например:

«Что произойдёт, если я перестану автоматически давать скидку?»

ЧАСТЬ 75. ЧТО БУДЕТ ПОКАЗАТЕЛЕМ?

Не только итоговая сумма.

Но и:

- количество предложений;
- число продаж;
- средняя цена;
- время работы.

ПРАКТИКА

Мои показатели:

— ...

— ...

— ...

ЧАСТЬ 76. «НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ» — СЛИШКОМ ОБЩАЯ ФРАЗА

Если цель не достигнута, спрашиваем:

«Где именно не сработало?»

Мало предложений?

Цена?

Спрос?

ФРАЗА

«Данные полезнее самообвинения».

ЧАСТЬ 77. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ СУММА НЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ МЕНЯ

Если вы её получите —

вы не станете:

более достойной.

Если не получите —

менее достойной.

НОВАЯ ФРАЗА

«Сумма — это финансовая задача. Не оценка моей личности».

ЧАСТЬ 78. МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«МНЕ НЕ НУЖНО ПРЫГАТЬ СРАЗУ НА ВЕРШИНУ»

Сделайте спокойный вдох.

И выдох.

У меня есть большая финансовая цель.

И мне не нужно достигать её одним прыжком.

Мне можно двигаться ступенями.

Мне можно выбирать следующий уровень.

Мне можно привыкать к новым цифрам постепенно.

Моя промежуточная цель не уменьшает мою амбицию.

Она создаёт путь.

Мне не нужно доказывать свою ценность размером скачка.

Мне важнее устойчивость.

Мне можно экспериментировать.

Смотреть на данные.

Корректировать.

Мне не обязательно сразу знать идеальный путь.

Мне достаточно увидеть следующий шаг.

Мне можно увеличивать доход без автоматического увеличения страдания.

Мне можно расти и сохранять себя.

Я не обязана покорить всю лестницу сегодня.

Сейчас мне важна следующая ступень.

ЧАСТЬ 79. ФРАЗЫ НА НЕДЕЛЮ

Выберите одну:

«Какой уровень я хочу сделать следующим привычным?»

«Мне не нужно прийти к большой цели одним скачком».

«Промежуточная сумма — не потолок, а ступень».

«Разница между текущим и следующим уровнем — задача».

«Что должно измениться, чтобы новая сумма стала более устойчивой?»

МОЯ:

...

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

«МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ФИНАНСОВАЯ СТУПЕНЬ»

Запишите:

Текущий устойчивый уровень:

...

Следующая сумма:

...

Почему именно она:

...

Разница:

...

Какие 5 способов могут создать эту разницу:

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

Что из них наиболее реалистично проверить сейчас?

...

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

«ОДНО ДЕЙСТВИЕ»

Выберите:

одно действие,

которое связано с новым уровнем.

Сделайте его.

Не для того, чтобы доказать:

«Я точно заработаю».

А чтобы получить:

реальный новый опыт.

После запишите:

Чего я боялась?

...

Что произошло?

...

Что я узнала?

...

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ УРОКА

Иногда большая финансовая цель не вдохновляет.

Она:

парализует.

Потому что между:

«где я сейчас»

и

«где хочу быть»

слишком большое расстояние.

Но если между ними появляется:

следующая сумма,

вместо пропасти возникает:

ступень.

И вопрос меняется.

Не:

«Как мне стать совершенно другим человеком и сразу заработать в три раза больше?»

А:

«Что должно измениться, чтобы я освоила следующий уровень?»

И это уже вопрос, с которым можно работать.

ФИНАЛ

Сегодня вы определили:

следующий финансовый уровень.

Но теперь начинается самая интересная часть.

Потому что новая сумма редко появляется только от:

«Я очень хочу».

Часто она требует:

- по-другому говорить о цене;
- по-другому выбирать клиентов;
- по-другому использовать время;
- по-другому относиться к отказам;
- перестать делать некоторые привычные вещи.

И следующий вопрос будет:

«Что именно мне придётся изменить в своих действиях, если я действительно хочу жить на новом финансовом уровне?»

Следующий урок:

«ЧТО МНЕ ПРИДЁТСЯ ДЕЛАТЬ ИНАЧЕ?»

УРОК 28. ЧТО МНЕ ПРИДЁТСЯ ДЕЛАТЬ ИНАЧЕ?

Новый доход редко появляется при полностью старом способе действий

Представьте:

вы определили свою следующую сумму.

Она вам нравится.

Она кажется:

чуть выше привычной;

интересной;

возможной.

Но теперь возникает главный вопрос:

«Если я продолжу делать всё точно так же, почему результат должен измениться?»

Не потому что с вами что-то не так.

А потому что:

одинаковые действия часто воспроизводят похожий результат.

И сегодняшняя задача —

не:

«Полностью изменить себя».

А понять:

«Что именно мне нужно начать делать немного иначе?»

ЧАСТЬ 1. НОВАЯ СУММА — НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Если сейчас вы получаете:

один финансовый результат,

а хотите:

другой,

возможно, придётся изменить:

— цену;

— структуру работы;

— количество предложений;

— границы;

— фокус;

— способ принимать решения.

ГЛАВНАЯ ФРАЗА

«Мне не обязательно работать больше. Но, возможно, мне придётся работать иначе».

Что чувствуете?

...

ЧАСТЬ 2. ПЕРВЫЙ ВОПРОС

«Что я делаю сегодня, что поддерживает мой текущий уровень дохода?»

Не только полезное.

А вообще всё.

ПРАКТИКА

Мой текущий доход создают:

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

ЧАСТЬ 3. ЧТО Я ДЕЛАЮ ХОРОШО?

Очень важно не начинать с:

«Что во мне неправильно?»

Сначала найдём то, что уже работает.

ПРАКТИКА

Что уже помогает мне зарабатывать:

— **навык;**

— **клиенты;**

— **репутация;**

— **дисциплина;**

— **продукт;**

другое:

...

ЧАСТЬ 4. ЧТО МНЕ НЕ НУЖНО ЛОМАТЬ?

Рост не означает:

уничтожить всё старое.

Часть системы уже работает.

ФРАЗА

«Мне важно сохранить то, что работает, и изменить то, что ограничивает».

ЧАСТЬ 5. ГДЕ Я УПИРАЮСЬ В ПОВТОРЯЮЩИЙСЯ РЕЗУЛЬТАТ?

Например:

каждый месяц примерно одинаковое число клиентов;

одна и та же цена;

одинаковая загрузка.

ВОПРОС

«Какое звено в моей системе почти никогда не меняется?»

...

ЧАСТЬ 6. ЕСЛИ Я ХОЧУ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ

Что я делаю для этого сейчас?

...

Если ответ:

«Жду, пока придут»,

это важное наблюдение.

ПРАКТИКА

Как люди узнают обо мне сегодня?

...

Что можно делать чаще или иначе?

...

ЧАСТЬ 7. ЕСЛИ Я ХОЧУ БОЛЬШЕ ПРОДАЖ

Возможно, придётся:

— чаще делать предложение;

— яснее объяснять ценность;

— напоминать о себе.

ВОПРОС

«Я действительно предлагаю достаточно часто — или надеюсь, что люди сами догадаются купить?»

...

ЧАСТЬ 8. «Я НЕ ХОЧУ НАВЯЗЫВАТЬСЯ»

Очень знакомый страх.
Но есть разница между:

навязывать

и

ясно предлагать.

НОВАЯ ФРАЗА

«Люди могут отказаться. А мне можно сделать понятное предложение».

ЧАСТЬ 9. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ЧАЩЕ СЛЫШАТЬ «НЕТ»

Если предложений становится больше,

отказов тоже может стать больше.

Это не обязательно плохой знак.

ВОПРОС

«Готова ли я слышать больше отказов, если одновременно появится больше возможностей для „да“?»

...

ЧАСТЬ 10. МОЯ РЕАКЦИЯ НА ОТКАЗ

Сейчас после отказа я обычно...

...

А для нового уровня мне полезнее...

...

ЧАСТЬ 11. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ НАЗЫВАТЬ ЦЕНУ УВЕРЕННЕЕ

Не агрессивнее.

Не холоднее.

А:

без автоматического оправдания.

ПРАКТИКА

Моя привычная фраза при назывании цены:

...

Что в ней хочется изменить?

...

ЧАСТЬ 12. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСТАТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ ДАВАТЬ СКИДКУ

Вспомните предыдущие уроки.

Если скидка:

стратегическая —

это одно.

Если скидка появляется из:

страха отказа,

это другое.

ВОПРОС

«Сколько денег я потенциально теряю из-за автоматического снижения цены?»

...

ЧАСТЬ 13. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСМОТРЕТЬ ЦЕНУ

Не обязательно повысить прямо сегодня.

Но честно посмотреть:

соответствует ли текущая цена:

— объёму;

— опыту;

— расходам;
— рынку;
— нагрузке.

ПРАКТИКА

Когда я последний раз пересматривала свои цены?

...

Что останавливает меня сейчас?

...

ЧАСТЬ 14. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСТАТЬ БРАТЬ ВСЁ ПОД- РЯД

Очень важный парадокс.
Чтобы зарабатывать больше,
иногда нужно:
соглашаться меньше.

ВОПРОС

«Какие проекты занимают много времени, но почти не двигают меня к следующему уровню?»

...

ЧАСТЬ 15. ДЕШЁВАЯ ЗАГРУЗКА МОЖЕТ БЛОКИРОВАТЬ ДОРОГОЕ МЕСТО

Если календарь заполнен:
низкомаржинальными задачами,
куда поместится:
более выгодная работа?

ПРАКТИКА

Какие задачи сейчас забирают мою ёмкость?

...

ЧАСТЬ 16. МОЖЕТ БЫТЬ, НУЖНО НЕ «БОЛЬШЕ РАБОТЫ», А БОЛЬШЕ ФИЛЬТРА

Перед новым проектом спросите:

Цена подходит?

Объём подходит?

Клиент подходит?

Срок подходит?

...

ЧАСТЬ 17. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ НАУЧИТЬСЯ ГОВОРИТЬ «НЕТ»

Например:

«Нет, я не могу взять это в такой срок».

«Нет, эта стоимость мне не подходит».

ВОПРОС

«Какое финансовое „нет“ мне особенно трудно говорить?»

...

ЧАСТЬ 18. ГРАНИЦЫ МОГУТ БЫТЬ ДЕНЕЖНЫМ НАВЫКОМ

Потому что каждая:

— лишняя правка;
— срочная просьба;
— дополнительная задача
требует:
времени.

ФРАЗА

«Мои границы влияют не только на комфорт, но и на экономику моей работы».

ЧАСТЬ 19. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСТАТЬ ДОРАБАТЫВАТЬ БЕСКОНЕЧНО

Когда результат уже соответствует договорённости,
а вы продолжаете:

- исправлять;
- добавлять;
- улучшать.

ВОПРОС

«Я сейчас повышаю качество — или снимаю свою тревогу?»

...

ЧАСТЬ 20. ПЕРФЕКЦИОНИЗМ МОЖЕТ СТОИТЬ ДЕНЕГ

Если одну задачу можно качественно сделать за:

3 часа,

а вы делаете:

8,

эффективный доход снижается.

ПРАКТИКА

Какая задача съедает у меня слишком много времени из-за идеальности?

...

ЧАСТЬ 21. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ЗАКАНЧИВАТЬ

Не бесконечно:

улучшать.

А:

сдавать результат.

НОВАЯ ФРАЗА

«Готово и качественно иногда ценнее, чем идеально и никогда не закончено».

ЧАСТЬ 22. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ЧАЩЕ ПОКАЗЫВАТЬ СЕБЯ

Если люди не знают:

- что вы делаете;
- что продаёте;
- чем можете помочь,
- им трудно купить.

ВОПРОС

«Насколько я видима в своей работе?»

___ / 10.

ЧАСТЬ 23. ВИДИМОСТЬ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ОЗНАЧАЕТ «ПОКАЗЫВАТЬ ВСЮ ЖИЗНЬ»

Можно быть заметной через:

- работы;
- кейсы;
- экспертный контент;
- предложения.

ФРАЗА

«Мне можно быть профессионально видимой и сохранять личные границы».

ЧАСТЬ 24. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПОВТОРЯТЬ СВОЁ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Очень многие думают:

«Я уже один раз сказала».

Но не все:

— увидели;

— запомнили;

— были готовы.

ВОПРОС

«Не считаю ли я повторение навязчивостью слишком быстро?»

...

ЧАСТЬ 25. НОВЫЙ ДОХОД МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬ НОВОГО УРОВНЯ ПОВТОРЕНИЯ

Не спама.

А:

регулярности.

ПРАКТИКА

Что мне полезно делать регулярнее?

...

ЧАСТЬ 26. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ БОЛЬШЕ СЧИТАТЬ

Не жить:

«примерно нормально».

А знать:

что приносит деньги;

что отнимает время.

ВОПРОС

«Какие цифры своей работы я сегодня вообще не знаю?»

...

ЧАСТЬ 27. ЦИФРЫ НЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАКАЗАНИЕМ

Это не:

«Посчитать, насколько я плохая».

А:

«Получить данные».

ПРАКТИКА

Мне полезно начать отслеживать:

— доход;

— расходы;

— количество клиентов;

— среднюю цену;

другое:

...

ЧАСТЬ 28. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ НЕКОТОРЫХ ДЕЙСТВИЙ

Очень важный блок.

Что вы делаете много,

но это:

почти не влияет на результат?

...

ВОПРОС

«Если бы у меня было только три рабочих часа в день, что я перестала бы делать?»

...

ЧАСТЬ 29. ЗАНЯТОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТ — НЕ ОДНО И ТО ЖЕ

Можно весь день:

быть занятым.

И почти не делать:

действий, связанных с доходом.

ПРАКТИКА

Разделите задачи:

Приносят деньги сейчас:

...

Могут приносить позже:

...

Просто обязательны:

...

Можно убрать:

...

ЧАСТЬ 30. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ

Один из самых сложных навыков:

не начинать новое каждую неделю.

ВОПРОС

«Что я уже начала и хочу довести до финансового результата, прежде чем создавать новое?»

...

ЧАСТЬ 31. НОВИЗНА ДАЁТ ЭМОЦИЮ. ПОВТОРЕНИЕ ДАЁТ СИСТЕМУ.

Запускать новое интересно.

Но финансовый результат часто требует:

— повторять;

— улучшать;

— тестировать.

НОВАЯ ФРАЗА

«Мне не обязательно постоянно изобретать новое, чтобы расти».

ЧАСТЬ 32. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ДЕЛАТЬ СКУЧНЫЕ ВЕЩИ

Например:

— учёт;

— напоминания;

— аналитику;

— регулярные публикации.

ВОПРОС

«Какую полезную скучную задачу я постоянно избегаю?»

...

ЧАСТЬ 33. ДИСЦИПЛИНА НЕ РАВНА СТРАДАНИЮ

Можно не любить задачу.

Но выполнять её:

— разумно;

— регулярно.

ФРАЗА

«Не каждое полезное действие обязано вдохновлять меня».

ЧАСТЬ 34. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСТАТЬ ЖДАТЬ НАСТРОЕНИЯ

Например:

«Сегодня не чувствую вдохновения продавать».

Но бизнес-процесс не всегда может зависеть от:
настроения.

ПРАКТИКА

Какие действия я делаю только:

«когда есть настроение»?

...

ЧАСТЬ 35. МОЙ МИНИМАЛЬНЫЙ РИТМ

Определите:

что вы можете делать даже в обычную неделю.

ПРАКТИКА

Мой реалистичный минимум:

предложений:

...

контента:

...

других действий:

...

ЧАСТЬ 36. НОВАЯ СУММА МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬ СИСТЕМЫ

Не:

«Сегодня сделала десять действий, потом неделю ничего».

А:

регулярность.

ВОПРОС

«Что я могу делать устойчиво, а не героически?»

...

ЧАСТЬ 37. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСТАТЬ СПАСАТЬ ВСЕХ

Особенно если ваша работа связана с людьми.

Больше отдавать бесплатно.

Больше времени.

ВОПРОС

«Где моя помощь перестаёт быть добротой и становится финансово разрушительной для меня?»

...

ЧАСТЬ 38. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ РАЗРЕШИТЬ ЛЮДЯМ БЫТЬ НЕДОВОЛЬНЫМИ

Вы повысили цену.

Кому-то:

не понравилось.

ВАЖНАЯ ФРАЗА

«Чужое недовольство не всегда означает, что я сделала что-то неправильно».

ЧАСТЬ 39. НОВЫЙ УРОВЕНЬ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬ ТЕРПЕТЬ ЧУЖОЕ «НЕТ»

Не сразу:

— отступать;

— исправляться;

— снижать.

ПРАКТИКА

Когда человек говорит «нет», я обычно...

...

Для следующего уровня хочу...

...

ЧАСТЬ 40. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСТАТЬ БЫТЬ УДОБНОЙ

Очень сильная тема.

Например:

— удобный график для всех;

— бесконечные правки;

— любые сроки.

ВОПРОС

«Сколько денег мне стоит моя привычка быть удобной?»

...

ЧАСТЬ 41. НЕ СТАТЬ ЖЁСТКОЙ. СТАТЬ ЯСНОЙ.

Не:

«Мне всё равно на людей».

А:

«Вот мои условия».

НОВАЯ ФРАЗА

«Я могу быть тёплой и одновременно иметь правила».

ЧАСТЬ 42. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ЧАЩЕ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ

Рост часто увеличивает:

количество выборов.

ВОПРОС

«Где я постоянно откладываю решение, потому что боюсь ошибиться?»

...

ЧАСТЬ 43. НЕ РЕШАТЬ — ТОЖЕ РЕШЕНИЕ

Пока вы:

месяцами думаете о цене,

текущая цена остаётся.

ФРАЗА

«Мне не нужно иметь абсолютную уверенность, чтобы принять достаточно обдуманное решение».

ЧАСТЬ 44. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ БЫСТРЕЕ ИСПРАВЛЯТЬ

Не:

никогда не ошибаться.

А:

быстрее замечать и корректировать.

ПРАКТИКА

Как я реагирую на ошибку?

— долго ругаю себя;

— исправляю;

— избегаю;

...

ЧАСТЬ 45. НОВАЯ ФИНАНСОВАЯ ЗРЕЛОСТЬ

Не:

«Я всё делаю идеально».

А:

«Я могу заметить, исправить и продолжить».

ЧАСТЬ 46. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ИНАЧЕ ОТНОСИТЬСЯ К ВРЕМЕНИ

Если каждое свободное окно заполнять:

- работой,
- доход может расти,
- но ресурс падать.

ВОПРОС

«Какой рабочий ритм я хочу сохранить даже при новом доходе?»

...

ЧАСТЬ 47. ОПРЕДЕЛИТЕ ВЕРХНЮЮ ГРАНИЦУ НАГРУЗКИ

Например:

- не больше определённого количества клиентов;
- один выходной;
- вечером не работать.

МОИ ГРАНИЦЫ:

...

ЧАСТЬ 48. НОВЫЙ ДОХОД НЕ ДОЛЖЕН АВТОМАТИЧЕСКИ СЪЕДАТЬ ВСЮ ЖИЗНЬ

Иначе появляется вопрос:

«А зачем мне больше денег, если жить некогда?»

ЧАСТЬ 49. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ НАУЧИТЬСЯ ДЕЛЕГИРОВАТЬ

Не всё.

Не сразу.

Но иногда:

часть задач.

ВОПРОС

«Какую задачу я продолжаю делать сама только потому, что привыкла?»

...

ЧАСТЬ 50. «Я САМА СДЕЛАЮ БЫСТРЕЕ»

В краткосрочной перспективе —

возможно.

Но если всегда всё делать самостоятельно:

масштаб ограничен вашим временем.

ПРАКТИКА

Что потенциально можно:

- автоматизировать;
- упростить;
- передать?

...

ЧАСТЬ 51. ДЕЛЕГИРОВАНИЕ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНО БЫТЬ ДОРОГИМ И БОЛЬШИМ

Иногда это:

- небольшая задача;
- сервис;
- шаблон.

ФРАЗА

«Мне не обязательно делегировать всё. Я могу постепенно высвобождать узкие места».

**ЧАСТЬ 52. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ПЕРЕСТАТЬ ПОКУПАТЬ
НОВЫЕ ЗНАНИЯ И НАЧАТЬ ПРИМЕНЯТЬ СТАРЫЕ**

Очень частая форма избегания.

ВОПРОС

«Какой навык я уже знаю теоретически, но почти не применяю?»

...

**ЧАСТЬ 53. ЗНАНИЯ БЕЗ ПРИМЕНЕНИЯ НЕ МЕНЯЮТ РЕЗУЛЬТАТ АВТО-
МАТИЧЕСКИ**

НОВАЯ ФРАЗА

«Мне может быть нужно не больше информации, а больше практики».

**ЧАСТЬ 54. МНЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЁТСЯ ИНАЧЕ ОБРАЩАТЬСЯ С ХОРО-
ШИМ МЕСЯЦЕМ**

Например:

не переставать действовать после успеха.

ПРАКТИКА

После хорошего дохода я обычно...

...

Для устойчивости мне полезнее...

...

**ЧАСТЬ 55. НОВАЯ СУММА ТРЕБУЕТ НЕ ТОЛЬКО ПОЛУЧИТЬ, НО И УДЕР-
ЖАТЬ НОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

Вот главный момент.

Если новое действие было один раз,

результат может тоже быть:

разовым.

ВОПРОС

«Что мне нужно повторять достаточно долго, чтобы понять, работает ли это?»

...

ЧАСТЬ 56. НЕ МЕНЯТЬ СТРАТЕГИЮ КАЖДЫЕ ТРИ ДНЯ

Если постоянно:

— перестраивать;

— перезапускать;

невозможно понять:

— что дало результат.

ФРАЗА

«Некоторым изменениям нужно время, чтобы дать данные».

ЧАСТЬ 57. МОЙ СТАРЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Закончите:

«Когда я хочу больше денег, я обычно...»

...

Например:

«начинаю работать больше».

ЧАСТЬ 58. МОЙ НОВЫЙ ВАРИАНТ

«Когда я хочу больше денег, я сначала...»

...

Например:

«смотрю, какое звено можно улучшить».

ЧАСТЬ 59. ПРАКТИКА

«НАЧАТЬ — ПЕРЕСТАТЬ — ПРОДОЛЖИТЬ»

Очень важное упражнение.
Разделите лист на три части.

НАЧАТЬ

Что нужно добавить?

...

ПЕРЕСТАТЬ

Что нужно убрать?

...

ПРОДОЛЖИТЬ

Что уже работает?

...

ЧАСТЬ 60. НЕ ДЕЛАЙТЕ СПИСОК ИЗ 30 ПУНКТОВ

Иначе появляется:

перегрузка.

Выберите:

по 1—2 пункта.

ПРАКТИКА

Начать:

— ...

— ...

Перестать:

— ...

— ...

Продолжить:

— ...

— ...

ЧАСТЬ 61. ЧТО БУДЕТ САМЫМ НЕУДОБНЫМ?

Очень важный вопрос.

Не самое сложное технически.

А:

психологически.

ВОПРОС

«Какое изменение вызывает у меня больше всего внутреннего сопротивления?»

...

ЧАСТЬ 62. ИМЕННО ТАМ МОЖЕТ БЫТЬ ВАЖНЫЙ МАТЕРИАЛ

Например:

не страшно сделать ещё 20 задач.

А страшно:

назвать цену выше.

Вот почему человек выбирает:

работать больше.

ЧАСТЬ 63. МОЙ «БЕЗОПАСНЫЙ» СПОСОБ РАСТИ

Закончите:

«Мне проще заработать больше через...»

...

Работу?

Переработку?

ЧАСТЬ 64. А КАКОЙ СПОСОБ Я ИЗБЕГАЮ?

...

Продаж?

Цена?

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Не выбираю ли я самый тяжёлый путь просто потому, что он привычнее?»

...

ЧАСТЬ 65. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ

«СТАРЫЙ И НОВЫЙ МАРШРУТ»

Это метафорическая практика с воображением и ассоциациями.

Она не предсказывает результат и не показывает одну истинную причину вашего поведения.

Закройте глаза.

Представьте:

перед вами две дороги.

Первая —

привычный способ зарабатывать.

Вторая —

новый вариант поведения.

ЧАСТЬ 66. ПОСМОТРИТЕ НА ПЕРВУЮ ДОРОГУ

Какая она?

...

Тяжёлая?

Понятная?

Уставшая?

ЧАСТЬ 67. ЧТО В НЕЙ ЗНАКОМО?

...

Почему она кажется безопасной?

...

ЧАСТЬ 68. ТЕПЕРЬ ПОСМОТРИТЕ НА ВТОРУЮ

Там есть, например:

— новая цена;

— границы;

— видимость;

— новый формат работы.

СПРОСИТЕ

«Что меня пугает на этой дороге больше всего?»

...

ЧАСТЬ 69. А ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ?

...

ЧАСТЬ 70. КАКОЙ ОДИН ШАГ МОЖНО СДЕЛАТЬ?

Не идти всю дорогу.

А:

один шаг.

...

ЧАСТЬ 71. ЕСЛИ ПОЯВИЛОСЬ ВОСПОМИНАНИЕ

Отнеситесь к нему как к субъективной ассоциации.

Не нужно считать его доказательством точной причины сегодняшнего денежного поведения и не следует заполнять пробелы в памяти предположениями.

ЧАСТЬ 72. МОЯ КАРТА ИЗМЕНЕНИЙ

Заполните:

Мой текущий уровень дохода поддерживает:

...

Чтобы перейти выше, мне полезно начать:

...

Перестать:

...

Продолжить:

...

Больше всего я боюсь:

...

Навык, который мне нужен:

...

Первый безопасный эксперимент:

...

ЧАСТЬ 73. МОЙ ОДИН ГЛАВНЫЙ ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ СДВИГ

Не десять.

Один.

ФРАЗА

«На следующем финансовом этапе я хочу научиться...»

...

ЧАСТЬ 74. СДЕЛАЙТЕ ЕГО ИЗМЕРИМЫМ

Не:

«Стать увереннее».

А:

«Назвать цену без скидки трём потенциальным клиентам».

ПРАКТИКА

Моё конкретное действие:

...

ЧАСТЬ 75. ЧТО Я ОЖИДАЮ?

Перед экспериментом:

«Я думаю, что произойдёт...»

...

ЧАСТЬ 76. ПОТОМ ПРОВЕРЬТЕ

После:

«Что произошло реально?»

...

Это очень важно.

Потому что мы заменяем:

прогноз

на:

опыт.

ЧАСТЬ 77. ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТ НЕ СРАБОТАЛ

Не:

«Всё бесполезно».

А:

«Что я узнала?»

ПРАКТИКА

Что сработало:

...

Что не сработало:

...

Что изменить:

...

ЧАСТЬ 78. НОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ СНАЧАЛА МОЖЕТ БЫТЬ НЕУДОБНЫМ

Потому что:

оно новое.

Неудобство не всегда означает:

«Это мне не подходит».

ФРАЗА

«Непривычно — не обязательно неправильно».

ЧАСТЬ 79. НО ДИСКОМФОРТ НЕ НУЖНО ГЕРОИЗИРОВАТЬ

Если новое поведение:

— разрушает здоровье;

— границы;

— безопасность,

это не обязательная цена роста.

НОВАЯ ФРАЗА

«Рост может требовать дискомфорта, но не обязан требовать самоуничтожения».

ЧАСТЬ 80. МОЯ НОВАЯ ФИНАНСОВАЯ ВЕРСИЯ НЕ ОБЯЗАНА БЫТЬ ИДЕАЛЬНОЙ

Она тоже:

— ошибается;

— сомневается.

Но делает чуть иначе.

ВОПРОС

«Что версия меня с новым доходом делает на 10% иначе уже сейчас?»

...

ЧАСТЬ 81. МОЙ ЭКСПЕРИМЕНТ НА 7 ДНЕЙ

Выберите одно:

не давать скидку автоматически;

делать одно дополнительное предложение в день;

закончить один давно готовый продукт;

убрать одну бесплатную задачу;

другое:

...

ЧАСТЬ 82. НЕ ОЦЕНИВАТЬ ТОЛЬКО ПО ДЕНЬГАМ

За семь дней результат может ещё не проявиться полностью.

Смотрите также:

— смогла ли я сделать действие;

— какую реакцию получила;

— что поняла.

ЧАСТЬ 83. МОЯ НОВАЯ ФОРМУЛА

Старая:

«Чтобы получить другой доход, мне нужно стать совершенно другим человеком».

Новая:

«Мне нужно постепенно изменить несколько решений и навыков».

ЧАСТЬ 84. МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«МНЕ МОЖНО ДЕЙСТВОВАТЬ ИНАЧЕ»

Сделайте спокойный вдох.

И выдох.

Мне не нужно менять себя полностью.

Мне не нужно ломать всё, что я уже создала.

Часть моего опыта работает.

Я могу сохранить её.

И постепенно менять то, что больше не помогает.

Мне можно учиться говорить «нет».

Мне можно называть цену.

Мне можно быть видимой.

Мне можно повторять предложение.

Мне можно не брать каждую работу.

Мне можно заканчивать задачи.

Мне можно считать.

Мне можно смотреть на данные.

Мне можно менять решение, если оно не работает.

Мне не обязательно увеличивать доход только через увеличение усталости.

Мне можно искать более устойчивый способ.

Новый финансовый уровень может начинаться с одного нового действия.

Мне не нужно знать весь путь, чтобы попробовать следующий шаг.

ЧАСТЬ 85. ФРАЗЫ НА НЕДЕЛЮ

Выберите одну:

«Что мне нужно делать иначе, а не больше?»

«Какое старое действие поддерживает мой старый результат?»

«Что я могу перестать делать?»

«Какой один новый навык нужен следующему уровню?»

«Непривычно не означает неправильно».

МОЯ:

...

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

«ОДНО ИЗМЕНЕНИЕ — ОДНА НЕДЕЛЯ»

Выберите одно новое финансовое поведение.

Запишите:

Что я хочу изменить?

...

Как я делала раньше?

...

Как сделаю теперь?

...

Что меня пугает?

...

Как пойму, что эксперимент состоялся?

...

Что произошло в реальности?

...

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

«СТОП-СПИСОК»

Напишите три действия, которые вы готовы делать меньше или совсем прекратить.

— ...

— ...

— ...

И спросите:

«Что освободится, если я перестану это делать?»

...

Время?

Энергия?

Место для более подходящей работы?

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ УРОКА

Большой доход не всегда требует:

больше работать.

Иногда он требует:

— по-другому выбирать;

— по-другому говорить;

— по-другому считать;

— по-другому отказывать;

— по-другому использовать своё время.

И самое трудное изменение часто оказывается не техническим.

А эмоциональным.

Потому что новая финансовая реальность может потребовать:

— **перестать быть такой удобной,**

— **перестать всем всё доказывать,**

— **выдерживать отказ,**

— **позволить себе делать проще.**

ФИНАЛ

Сегодня мы спросили:

«Что мне придётся делать иначе?»

Но любое изменение имеет свою цену.

Не только денежную.

Возможно, вам придётся:

— выдержать чьё-то недовольство;

— отказаться от привычной роли;

— стать заметнее;

— попрощаться с частью клиентов;

— перестать чувствовать себя нужной через бесконечную помощь.

И иногда именно здесь человек останавливается.

Потому что понимает:

«Я хочу новый результат, но готова ли я к тому, что вместе с ним изменится моя привычная жизнь?»

Следующий урок:

«ЦЕНА РОСТА».

УРОК 29. ЦЕНА РОСТА

Что мне действительно придётся изменить, если я выйду на новый финансовый уровень?

Мы часто говорим:

«Я хочу больше».

— Больше денег.

— Больше свободы.

— Больше клиентов.

— Больше возможностей.

Но почти никогда не спрашиваем:

«А что изменится вместе с этим?»

Потому что рост —

это не только:

— получить.

Иногда это ещё:

— отказаться;

— перестроить;

— пересмотреть;

— выдержать.

И именно здесь может появляться внутреннее сопротивление.

ЧАСТЬ 1. У ЛЮБОГО РОСТА ЕСТЬ ЦЕНА

Но важно сразу разделить.

Цена роста не обязательно:

страдание.

Она может быть:

— временем;

— обучением;

— ответственностью;

— дискомфортом от нового.

ГЛАВНАЯ ФРАЗА

«Рост может требовать изменений, но не обязан требовать самоуничтожения».

Что вы чувствуете?

...

ЧАСТЬ 2. ЧТО Я БОЮСЬ ПОТЕРЯТЬ ВМЕСТЕ С РОСТОМ?

Закончите:

«Если я начну зарабатывать значительно больше, мне, возможно, придётся потерять...»

...

Первый ответ очень важен.

ЧАСТЬ 3. МОЖЕТ БЫТЬ, Я БОЮСЬ ПОТЕРЯТЬ ПРИВЫЧНУЮ СЕБЯ

Например:

«Я стану другой».

«Я изменюсь».

ВОПРОС

«Что именно во мне я боюсь потерять?»

...

Доброту?

Простоту?

Близость с людьми?

ЧАСТЬ 4. РОСТ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ТРЕБУЕТ СТАТЬ «ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ»

Можно развить:

— навыки;

— уверенность;

— границы.

И при этом сохранить:

свои ценности.

НОВАЯ ФРАЗА

«Мне можно меняться, не предавая себя».

ЧАСТЬ 5. ЦЕНА РОСТА — ЧУЖОЕ НЕДОВОЛЬСТВО

Очень частая тема.

Если вы:

повысите цену;

перестанете работать по выходным;

начнёте отказывать —

кому-то может:

не понравиться.

ВОПРОС

«Готова ли я к тому, что не всем будет удобно от моего роста?»

...

ЧАСТЬ 6. «ЕСЛИ ОНИ НЕДОВОЛЬНЫ — Я ПЛОХАЯ»

Очень старая связка.

Но:

человек может быть недоволен вашей границей —

и это не означает:

«Вы поступили неправильно».

ФРАЗА

«Мне можно выдерживать чужое недовольство, не исправляя себя автоматически».

ЧАСТЬ 7. ЦЕНА РОСТА — НЕКОТОРЫЕ КЛИЕНТЫ МОГУТ УЙТИ

Если меняются: — условия; — цена; — формат, часть людей может не продолжить работу

ПРАКТИКА

Что я чувствую при мысли:

«Не все нынешние клиенты останутся со мной?»

...

ЧАСТЬ 8. УЙТИ МОЖЕТ НЕ «МОЙ ЧЕЛОВЕК»

Иногда старый клиентский сегмент просто перестаёт соответствовать:

новому формату.

НОВАЯ ФРАЗА

«Не каждое расставание означает ошибку».

ЧАСТЬ 9. ЦЕНА РОСТА — БОЛЬШЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Больше денег может означать:

— больше решений;

— больше обязательств;

— больше ответственности.

ВОПРОС

«Что именно в ответственности меня пугает?»

...

Ошибка?

Чужие ожидания?

ЧАСТЬ 10. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ≠ ВСЁ КОНТРОЛИРОВАТЬ

Вспомните урок 20.

Ответственность:

«Я делаю свою часть».

Контроль:

«Я должна гарантировать всё».

ЧАСТЬ 11. МОЖЕТ БЫТЬ, МЕНЯ ПУГАЕТ НЕ РОСТ, А ОЖИДАНИЯ

Например:

«Если я беру дороже, должна быть идеальной».

Вот важная связь.

ПРАКТИКА

Если мой доход увеличится, я думаю, что должна буду...

...

ЧАСТЬ 12. «ТЕПЕРЬ НЕЛЬЗЯ ОШИБАТЬСЯ»

Очень тяжёлая цена, которую человек может назначить себе сам.

НОВАЯ ФРАЗА

«Рост требований к качеству не означает запрета быть человеком».

ЧАСТЬ 13. ЦЕНА РОСТА — ВИДИМОСТЬ

Чем больше:

- клиентов;
- аудитории;
- результатов,
- тем больше людей могут:
- видеть;
- оценивать;
- критиковать.

ВОПРОС

«Что страшнее всего в том, что меня увидит больше людей?»

...

ЧАСТЬ 14. ВИДИМОСТЬ ПРИНОСИТ НЕ ТОЛЬКО ОДОБРЕНИЕ

Будут:

- лайки;
- покупки;
- интерес.

И иногда:

- критика.

ФРАЗА

«Быть заметной не означает быть одобренной всеми».

ЧАСТЬ 15. ЦЕНА РОСТА — ПЕРЕСТАТЬ БЫТЬ «НЕЗАМЕТНОЙ»

Иногда незаметность защищает.

Пока мало людей знает о вас —

меньше оценки.

ВОПРОС

«Какую защиту я теряю, становясь заметнее?»

...

ЧАСТЬ 16. ЦЕНА РОСТА — ПРИНИМАТЬ БОЛЬШЕ ОТКАЗОВ

Если делать:
больше предложений,
будет:
больше «да».

Но и:
больше «нет».

ПРАКТИКА

Что я думаю о себе после отказа?

...

Что хочу научиться думать?

...

ЧАСТЬ 17. ЦЕНА РОСТА — СТАТЬ МЕНЕЕ УДОБНОЙ

Например:

- не отвечать ночью;
- не соглашаться на всё;
- не брать срочные задачи без условий.

ВОПРОС

«Кому мой рост может стать неудобен?»

...

ЧАСТЬ 18. И ЧТО Я БОЮСЬ, ЧТО ОНИ СДЕЛАЮТ?

...

Отвернутся?

Обидятся?

ЧАСТЬ 19. РОСТ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬ НОВЫХ ГРАНИЦ

Не жёсткости.

А ясности.

ФРАЗА

«Чем больше моя ответственность, тем важнее мои границы».

ЧАСТЬ 20. ЦЕНА РОСТА — СКАЗАТЬ «НЕТ» СТАРЫМ УСЛОВИЯМ

Например:

«Я больше не работаю за эту сумму».

Это может быть непривычно.

ПРАКТИКА

Какое старое условие мне сложнее всего отпустить?

...

ЧАСТЬ 21. ЦЕНА РОСТА — ОТПУСТИТЬ ЧАСТЬ СТАРОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Например:

«Я всегда была той, кто всё делает сама».

Но рост может потребовать:

- делегировать;
- просить помощь.

ВОПРОС

«Какая моя роль уже стала тесной для меня?»

...

ЧАСТЬ 22. «Я ВСЁ САМА»

Когда-то это могло быть:

силой.

Но со временем —

ограничением.

НОВАЯ ФРАЗА

«Мне можно сохранить самостоятельность и при этом не делать всё одной».

ЧАСТЬ 23. ЦЕНА РОСТА — ДОВЕРЯТЬ ДРУГИМ

Делегирование означает:

другой человек может сделать:

не так, как вы.

ПРАКТИКА

Что для меня хуже:

сделать самой и перегрузиться;

позволить другому сделать на 90% так, как я хочу?

...

ЧАСТЬ 24. ИДЕАЛЬНОСТЬ МОЖЕТ СТАТЬ ЦЕНОЙ, КОТОРУЮ РОСТ НЕ ВЫДЕРЖИТ

Если всё должно быть:

— только лично вами;

— только идеально,

— масштаб ограничивается.

ВОПРОС

«Где 90% качества уже достаточно?»

...

ЧАСТЬ 25. ЦЕНА РОСТА — БОЛЬШЕ РЕШЕНИЙ

Когда ресурсов больше,

вариантов тоже становится больше.

ВОПРОС

«Насколько мне легко принимать решения без полной гарантии?»

___ / 10.

ЧАСТЬ 26. РОСТ НЕ УБИРАЕТ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ

Иногда наоборот:

её становится больше.

ФРАЗА

«Рост может увеличить мои возможности, но не убрать неопределённость жизни».

ЧАСТЬ 27. ЦЕНА РОСТА — УЧИТЬСЯ

Новый уровень может потребовать:

— новых знаний;

— новых навыков;

— практики.

ПРАКТИКА

Какой навык мне, вероятно, понадобится следующим?

...

ЧАСТЬ 28. НО ОБУЧЕНИЕ — НЕ БЕСКОНЕЧНОЕ ИЗБЕГАНИЕ

Не:

ещё десять курсов до первого действия.

НОВАЯ ФРАЗА

«Я могу учиться по мере практики».

ЧАСТЬ 29. ЦЕНА РОСТА — ДИСЦИПЛИНА

Не вся работа будет:

вдохновляющей.

Новая система может требовать:
повторения.

ВОПРОС

«Готова ли я повторять полезное действие даже тогда, когда оно уже не новое и не интересное?»

...

ЧАСТЬ 30. РОСТ МОЖЕТ БЫТЬ СКУЧНЕЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Иногда он выглядит не как:

«вау!»

А как:

- сделала;
- повторила;
- посчитала;
- скорректировала.

ФРАЗА

«Стабильность часто строится на повторяемости».

ЧАСТЬ 31. ЦЕНА РОСТА — ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЧАСТИ ХАОСА

Иногда хаос кажется:

свободой.

Но на деле забирает:

- силы;
- деньги;
- время.

ВОПРОС

«Какой мой хаос уже перестал быть свободой?»

...

ЧАСТЬ 32. ЦЕНА РОСТА — ПЛАНИРОВАТЬ

Не каждую минуту.

Но:

- цели;
- нагрузку;
- расходы.

ПРАКТИКА

Что мне особенно трудно планировать?

...

ЧАСТЬ 33. ЦЕНА РОСТА — СМОТРЕТЬ НА ЦИФРЫ

Рост часто требует видеть:

не только желания.

Но и:

данные.

ВОПРОС

«Какая цифра моей работы мне неприятна, поэтому я стараюсь её не смотреть?»

...

ЧАСТЬ 34. «Я БОЮСЬ УЗНАТЬ ПРАВДУ»

Например:

- сколько реально зарабатываю в час;
- сколько приносит продукт.

НОВАЯ ФРАЗА

«Цифра может быть неприятной информацией, но она не является оценкой меня».

ЧАСТЬ 35. ЦЕНА РОСТА — ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ИЛЛЮЗИИ «Я ВСЁ МОГУ ОДНОВРЕМЕННО»

Рост часто требует:

приоритетов.

ПРАКТИКА

Если я выберу одну главную финансовую задачу,
что придётся отложить?

...

ЧАСТЬ 36. НЕ ВЫБРАТЬ ВСЁ — ТОЖЕ ЦЕНА

Каждое «да»:

одной цели

может быть:

«не сейчас»

другой.

ФРАЗА

«Приоритет не означает, что остальные желания плохие».

ЧАСТЬ 37. ЦЕНА РОСТА — ОТКАЗАТЬСЯ ОТ МГНОВЕННОГО РЕЗУЛЬТАТА

Новый уровень может не появиться:

за неделю.

ВОПРОС

«Как я веду себя, если не получаю быстрый результат?»

...

ЧАСТЬ 38. НЕТ РЕЗУЛЬТАТА СРАЗУ → БРОСИТЬ

Это может быть старый сценарий.

НОВАЯ ФРАЗА

«Я могу дать стратегии достаточно времени, а потом оценить данные».

ЧАСТЬ 39. ЦЕНА РОСТА — НЕ ВСЕГДА ПОЛУЧАТЬ МГНОВЕННОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

Например:

деньги пришли —

не всё сразу потратить.

ПРАКТИКА

Что я делаю после хорошего дохода?

...

Что может быть полезно изменить?

...

ЧАСТЬ 40. ЦЕНА РОСТА — НАУЧИТЬСЯ ИМЕТЬ

Не только зарабатывать.

А:

удерживать;

распределять;

не пугаться суммы.

ВОПРОС

«Мне легче заработать деньги или спокойно позволить им оставаться у меня?»

...

ЧАСТЬ 41. ЦЕНА РОСТА — НЕ СПАСАТЬ ВСЕХ

Чем больше денег,

тем больше может становиться:
просьб.

ВОПРОС

«Что я боюсь почувствовать, если не решу чужую финансовую проблему?»

...

ЧАСТЬ 42. ПОМОЩЬ НЕ ДОЛЖНА ПРЕВРАЩАТЬСЯ В НАЛОГ НА УСПЕХ

Очень важная фраза.

«Мне можно помогать из выбора, а не из вины».

ЧАСТЬ 43. ЦЕНА РОСТА — ИЗМЕНЕНИЯ В ОТНОШЕНИЯХ

Очень чувствительный блок.

Рост одного человека может менять:

- динамику пары;
- дружбы;
- семьи.

ВАЖНО

Это не означает:

«Как только я стану успешнее, все от меня отвернутся».

Не обязательно.

Но отношения могут:

перестраиваться.

ВОПРОС

«Каких изменений в отношениях я особенно боюсь?»

...

ЧАСТЬ 44. «МЫ ПЕРЕСТАНЕМ БЫТЬ РАВНЫМИ»

Возможно, внутри есть страх:

«Если я буду зарабатывать больше, между нами появится дистанция».

ПРАКТИКА

Что для меня означает:

«быть равными»?

Одинаковый доход?

Или:

взаимное уважение?

...

ЧАСТЬ 45. ФИНАНСОВОЕ НЕРАВЕНСТВО НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ОЗНАЧАЕТ НЕРАВЕНСТВО ЛЮДЕЙ

ФРАЗА

«Разный доход не определяет ценность людей в отношениях».

ЧАСТЬ 46. ЦЕНА РОСТА — ВОЗМОЖНАЯ ЗАВИСТЬ ДРУГИХ

Да, люди могут:

завидовать.

Но вы не можете полностью контролировать:

их чувства.

ВОПРОС

«Что я делаю, чтобы заранее избежать чужой зависти?»

...

Скрываю успех?

Уменьшаю его?

ЧАСТЬ 47. МНЕ НЕ НУЖНО ХВАСТАТЬСЯ. НО И ПРЯТАТЬСЯ ИЗ СТЫДА НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО.

НОВАЯ ФРАЗА

«Мне можно выбирать, чем делиться, исходя из границ, а не только из страха».

ЧАСТЬ 48. ЦЕНА РОСТА — УМЕТЬ ПРИНИМАТЬ ПОХВАЛУ

Иногда успех вызывает:

«Да ладно, ничего особенного».

ПРАКТИКА

Когда меня хвалят за результат, я обычно...

...

ЧАСТЬ 49. «СПАСИБО» МОЖЕТ БЫТЬ ДОСТАТОЧНО

Без:

обесценивания.

ФРАЗА

«Мне можно признавать свой результат без чувства превосходства над другими».

ЧАСТЬ 50. ЦЕНА РОСТА — РАССТАТЬСЯ С ПРИВЫЧНОЙ ИСТОРИЕЙ О СЕБЕ

Например:

«У меня всегда всё тяжело».

«Мне деньги не даются».

ВОПРОС

«Какая моя история о себе перестанет быть правдой, если я действительно начну расти?»

...

ЧАСТЬ 51. ИНОГДА СТАРАЯ ПРОБЛЕМА СТАНОВИТСЯ ЧАСТЬЮ ИДЕНТИЧНОСТИ

Если много лет говорить:

«У меня вечные проблемы с деньгами»,

то:

кто я без этой истории?

ПРАКТИКА

Если финансовая проблема перестанет быть моей главной темой, куда я направлю энергию?

...

ЧАСТЬ 52. ЦЕНА РОСТА — БОЛЬШЕ НЕ ИМЕТЬ СТАРОГО ОПРАВДАНИЯ

Например:

«Я бы сделала, но нет денег».

Если деньги появляются —

что дальше?

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Что мне придётся наконец сделать, когда финансовое ограничение станет меньше?»

...

ЧАСТЬ 53. ИНОГДА БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ ПУТАЮТ НЕ ПОТОМУ, ЧТО ЭТО ПЛОХО

А потому что:

исчезает знакомая причина не действовать.

ЧАСТЬ 54. ЦЕНА РОСТА — ПРИНЯТЬ, ЧТО ДЕНЬГИ НЕ РЕШАТ ВСЁ

Очень важный момент.

Можно дойти до желаемой суммы.

И обнаружить:
отношения всё ещё требуют работы;
самооценка всё ещё требует внимания.

ФРАЗА

«Мне можно радоваться финансовому росту, не ожидая от него решения всей жизни».

ЧАСТЬ 55. ЦЕНА РОСТА — УЧИТЬСЯ ЖИТЬ НА НОВОМ УРОВНЕ

Не только:
заработать.
Но привыкнуть:
— к сумме;
— к возможностям;
— к новой ответственности.

ВОПРОС

«Что мне будет непривычно на новом уровне?»

...

ЧАСТЬ 56. МОЯ РЕАКЦИЯ НА БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

Представьте:
вы получили сумму выше привычной.
Что хочется:
сделать?

...

ПРАКТИКА

Я хочу:
сразу потратить;
спрятать;
раздать;
другое:

...

ЧАСТЬ 57. ЦЕНА РОСТА — НЕ СОРВАТЬСЯ НАЗАД В ПРИВЫЧНЫЙ ДИА- ПАЗОН

Вспоминаем:
— финансовый автопилот;
— страх потери;
— саботаж.
—

ВОПРОС

«Как я обычно возвращаю себя к старому уровню после роста?»

...

ЧАСТЬ 58. МОЙ ПЛАН ПОСЛЕ РОСТА

Если хороший месяц случится,
я не буду автоматически:

...

А сделаю:

...

ЧАСТЬ 59. ЦЕНА РОСТА — БОЛЬШЕ НЕ ЖИТЬ ТОЛЬКО В РЕЖИМЕ ВЫЖИВАНИЯ

Это может звучать странно.
Но режим выживания даёт:

понятную задачу:

«Надо справиться».

А когда становится легче —

может появиться:

пустота.

ВОПРОС

«Если мне больше не нужно постоянно спасаться, ради чего я хочу жить и работать?»

...

ЧАСТЬ 60. РОСТ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬ НЕ НОВОЙ БОРЬБЫ, А НОВОГО СМЫСЛА

Очень важный переход.

Не:

«Как не упасть?»

А:

«Что я хочу создать?»

ЧАСТЬ 61. МОЯ РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА РОСТА

Теперь отделим реальность от страха.

Разделите лист.

РЕАЛЬНО МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬСЯ:

...

Например:

— обучение;

— границы;

— время.

Я БОЮСЬ, ЧТО ПРИДЁТСЯ:

...

Например:

— потерять всех друзей;

— стать плохим человеком.

ЧАСТЬ 62. НЕ ПУТАТЬ ФАКТ И КАТАСТРОФИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ

Например:

реально:

часть клиентов может отказаться от новой цены.

Катастрофический прогноз:

«Никто больше никогда не купит».

ФРАЗА

«Цена роста должна быть основана на реальности, а не на самом страшном сценарии».

ЧАСТЬ 63. ПРАКТИКА

«Я ГОТОВА / Я НЕ ГОТОВА / Я ГОТОВА ПОСТЕПЕННО»

Возьмите список возможных изменений.

Для каждого поставьте:

Готова.

Пока не готова.

Готова пробовать постепенно.

ВОПРОС

Что оказалось неожиданным?

...

ЧАСТЬ 64. МНЕ НЕ НУЖНО ПЛАТИТЬ ЛЮБУЮ ЦЕНУ ЗА РОСТ

Очень важный момент.

Вы можете сказать:

«Нет».

Например:

если финансовая цель требует от вас режима, который вы не хотите проживать.

ФРАЗА

«Я могу пересмотреть цель, способ или срок, если цена не соответствует моим ценностям».

ЧАСТЬ 65. РОСТ НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ РЕЛИГИЕЙ

Не нужно:

расти ради роста.

ВОПРОС

«Этот рост действительно улучшит мою жизнь?»

...

ЧАСТЬ 66. МОЖЕТ БЫТЬ, МОЙ ЛУЧШИЙ РОСТ — НЕ МАКСИМАЛЬНЫЙ

А:

устойчивый.

ПРАКТИКА

Как выглядит рост, после которого у меня остаются:

— силы;

— отношения;

— здоровье;

— интерес к жизни?

...

ЧАСТЬ 67. МОЯ НЕПРИЕМЛЕМАЯ ЦЕНА

Очень важное упражнение.

Что я не хочу отдавать ради денег?

ПРАКТИКА

«Даже ради большего дохода я не готова регулярно жертвовать...»

— ... — ... — ... — ... — ...

ЧАСТЬ 68. МОЯ ПРИЕМЛЕМАЯ ЦЕНА

А что вы готовы вложить?

Например:

— обучение;

— дисциплину;

— несколько часов.

ПРАКТИКА

«Ради следующего уровня я готова...»

— ... — ... — ... — ... — ...

ЧАСТЬ 69. МОЙ ОБМЕН

Рост становится понятнее, если сказать:

«Я получаю _____ и готова для этого _____».

...

ЧАСТЬ 70. ЕСЛИ ОБМЕН КАЖЕТСЯ НЕСПРАВЕДЛИВЫМ

Например:

«Получить +20% дохода, но потерять все выходные».

Возможно, стоит искать:

другой путь.

ВОПРОС

«Можно ли получить похожий результат с другой ценой?»

...

ЧАСТЬ 71. НЕ ВСЯ ЦЕНА ФИКСИРОВАНА

Некоторые издержки можно:

- уменьшать;
- упрощать;
- делегировать.

ФРАЗА

«Мне не обязательно принимать первый способ достижения цели как единственно возможный».

ЧАСТЬ 72. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ

«БИЛЕТ НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ»

Это метафорическая практика с воображением и ассоциациями.

Она не предсказывает будущие события и не показывает «истинную цену» вашего роста.

Закройте глаза.

Представьте:

перед вами дверь.

За ней —

ваш следующий финансовый уровень.

ЧАСТЬ 73. РЯДОМ ЛЕЖИТ БИЛЕТ

На нём написано:

«Цена входа».

Что там?

...

ЧАСТЬ 74. ЧТО ВЫ УВИДЕЛИ?

Например:

«Стать заметнее».

«Говорить нет».

Запишите как ассоциацию.

ЧАСТЬ 75. ТЕПЕРЬ СПРОСИТЕ

«Эта цена реальна — или я сама назначила её себе?»

...

Очень важный вопрос.

ЧАСТЬ 76. ЕСЛИ НА БИЛЕТЕ НАПИСАНО:

«Истощение».

«Одиночество».

Спросите:

«Обязательно ли это?»

...

Возможно:

нет.

ЧАСТЬ 77. ПОПРОБУЙТЕ ПЕРЕПИСАТЬ БИЛЕТ

Не:

«Никогда ничего не платить».

А:

более реалистично.

Например:

«Учиться выдерживать отказ».

МОЯ НОВАЯ ЦЕНА ВХОДА:

...

ЧАСТЬ 78. ЕСЛИ ПОЯВИЛОСЬ ВОСПОМИНАНИЕ

Возможно, возникнет эпизод, где успех ассоциировался с:

— конфликтом;

— завистью;

— перегрузкой.

Отнеситесь к нему как к субъективному воспоминанию или ассоциации.

Не нужно считать один эпизод доказанной причиной сегодняшнего поведения или достраивать отсутствующие детали.

ЧАСТЬ 79. МОЯ КАРТА ЦЕНЫ РОСТА

Заполните:

Мой следующий финансовый уровень:

...

Что он мне даст:

...

Что реально может измениться:

...

Чего я боюсь лишиться:

...

Насколько этот страх основан на фактах:

...

Что я готова вложить:

...

Чем не готова жертвовать:

...

Где могу искать другой способ:

...

ЧАСТЬ 80. МОИ ПЯТЬ «ДА» РОСТУ

Я готова:

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

ЧАСТЬ 81. МОИ ПЯТЬ «НЕТ»

Я не готова систематически платить:

— ... — ... — ... — ... — ...

ЧАСТЬ 82. МОЯ НОВАЯ ДОГОВОРЁННОСТЬ С СОБОЙ

Например:

«Я хочу финансового роста, но не ценой постоянного истощения».

МОЯ:

...

ЧАСТЬ 83. ПРАКТИКА

«ОДНА ЦЕНА, КОТОРУЮ Я ГОТОВА ЗАПЛАТИТЬ»

Выберите одно:

например:

чаще слышать «нет».

И на этой неделе:

осознанно потренируйтесь.

ПРАКТИКА

Я готова выдерживать:

...

Потому что это помогает мне:

...

ЧАСТЬ 84. И ОДНА ЦЕНА, КОТОРУЮ Я ПЛАТИТЬ БОЛЬШЕ НЕ ХОЧУ

Например:

работать без выходных.

МОЯ:

...

ЧАСТЬ 85. МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«МНЕ МОЖНО РАСТИ, НЕ ТЕРЯЯ СЕБЯ»

Сделайте спокойный вдох.

И выдох.

Рост может что-то менять.

Мне не нужно отрицать это.

Мне может понадобиться учиться.

Говорить «нет».

Становиться заметнее.

Выдерживать больше неопределённости.

Но мне не нужно платить за рост собой.

Мне не обязательно разрушать отношения.

Мне не обязательно становиться жёсткой.

Мне не обязательно работать до истощения.

Я могу выбирать способ.

Темп.

Границы.

Мне можно пересматривать цену, которую я плачу.

Мне можно отказаться от цели, если её способ разрушает мою жизнь.

Мне можно искать другой путь.

Мне можно расти постепенно.

Мне можно сохранять свои ценности.

Рост может расширять мою жизнь, а не сужать её.

Мне можно хотеть больше и одновременно беречь то, что для меня важно.

ЧАСТЬ 86. ФРАЗЫ НА НЕДЕЛЮ

Выберите одну:

«Какую реальную цену требует этот рост?»

«Что я боюсь потерять — и обязательно ли я это потеряю?»

«Я могу выбирать способ роста».

«Не всякая высокая цена необходима».

«Мне можно расти, сохраняя себя».

МОЯ:

...

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

«РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА МОЕГО СЛЕДУЮЩЕГО УРОВНЯ»

Заполните:

Я хочу прийти к:

...

Для этого реально потребуется:

...

Я боюсь, что придётся:

...

Что из этого подтверждено фактами:

...

Что является прогнозом:

...

Что я готова вложить:

...

Чем я не готова жертвовать:

...

Какой один шаг я готова попробовать:

...

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

«ЦЕНА И ЦЕННОСТЬ»

Перед важным финансовым решением спросите:

«Что я получу?»

...

«Чем заплачу?»

...

«Этот обмен подходит мне?»

...

Иногда этого достаточно, чтобы увидеть:

вы действительно хотите этот рост

или просто:

«должны хотеть больше».

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ УРОКА

Рост действительно имеет цену.

Но очень важно:

не назначить себе лишнюю.

Иногда реальная цена:

— научиться продавать;

— стать заметнее;

— выдерживать отказ.

А внутри мы превращаем её в:

«Все от меня отвернутся».

«Я больше не буду собой».

«Придётся пахать круглосуточно».

И тогда человек отказывается от роста не из-за его настоящей стоимости,

а из-за:

воображаемой катастрофы.

Задача не:

расти любой ценой.

А понять:

«Какую цену я действительно готова платить за жизнь, которую хочу?»

ФИНАЛ

Сегодня мы подошли очень близко к одному из главных слоёв курса.

Мы уже исследовали:

- убеждения;
- семейные правила;
- страх;
- саботаж;
- контроль;
- самооценку;
- следующую финансовую сумму;
- цену изменений.

И теперь можно пойти глубже.

Не искать «магическую первопричину».

Не пытаться доказать, что одно событие объясняет всю финансовую жизнь.

А мягко исследовать:

«Что для меня вообще означает иметь больше?»

Какие образы появляются?

Какие чувства?

Какие опасения?

Какие внутренние ассоциации?

Следующий урок:

«ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ: ЧТО ДЛЯ МЕНЯ ЗНАЧИТ ИМЕТЬ БОЛЬШЕ?»

УРОК 30. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ

«ЧТО ДЛЯ МЕНЯ ЗНАЧИТ ИМЕТЬ БОЛЬШЕ?»

Мы уже очень много говорили о деньгах словами.

Мы анализировали:

- убеждения;
- страхи;
- семейные правила;
- самооценку;
- контроль;
- сравнение;
- следующую сумму;
- цену роста.

Но иногда словами мы знаем одно:

«Я хочу больше».

А внутри реагируем совсем иначе.

Например:

разум говорит:

«Большой доход даст мне свободу».

А тело напрягается.

Разум:

«Я хочу расти».

А внутри возникает образ:

«Опасно».

И сегодня мы попробуем не спорить с этой реакцией.

А посмотреть:

«Как моя психика вообще представляет состояние „у меня больше“?»

ВАЖНО ПЕРЕД НАЧАЛОМ

Сегодняшняя практика — это:

образное самоисследование.

Это не способ:

доказать, что какое-то событие действительно происходило;

найти единственную «истинную причину» вашего отношения к деньгам;

восстановить забытое прошлое.

Любой появившийся:

- образ;
- фраза;
- сцена;
- человек;
- ощущение
- может быть:
- ассоциацией;
- символом;
- фантазией;
- фрагментом субъективного воспоминания;
- смешанным образом.

Мы исследуем значение, которое это имеет для вас сейчас.

Не историческую точность.

ЧАСТЬ 1. ПОДГОТОВКА

Выберите место, где вас несколько минут не будут отвлекать.

Не делайте практику:

за рулём;

в ситуации, где нужно сохранять внимание к окружающему.

Сядьте удобно.

Стопы можно поставить на пол.

Посмотрите вокруг.

Назовите про себя:

3 предмета, которые видите.

...

2 звука, которые слышите.

...

1 ощущение в теле.

...

Это помогает сохранить контакт с настоящим.

ЧАСТЬ 2. ВАМ НЕ НУЖНО «УВИДЕТЬ КАРТИНКУ»

У кого-то возникают яркие образы.

У кого-то:

— слова;

— телесные ощущения;

— мысли;

— цвет;

— настроение.

Всё подходит.

ФРАЗА

«Мне не нужно ничего придумывать специально».

ЧАСТЬ 3. МОЯ ФРАЗА

Закройте глаза, если вам комфортно.

И спокойно произнесите:

«У меня стало значительно больше денег».

Не «миллиард».

Не фантастическая сумма.

А больше вашего привычного уровня.

Например:

в два раза.

ПАУЗА

Что произошло первым?

...

Не анализируйте.

Просто отметьте.

ЧАСТЬ 4. ПЕРВАЯ РЕАКЦИЯ

Это было:

— облегчение;

— радость;

— недоверие;

— напряжение;

— страх;

— пустота;

другое:

...

ЧАСТЬ 5. ГДЕ ЭТО В ТЕЛЕ?

Обратите внимание:

- грудь?
- живот?
- горло?
- плечи?
- лицо?

...

ВОПРОС

«Если это ощущение могло бы говорить, что бы оно сказало?»

...

Запишите первую фразу.

ЧАСТЬ 6. ПРЕДСТАВЬТЕ ЭТУ СУММУ ПЕРЕД СОБОЙ

Не обязательно в виде купюр.

Пусть образ появится сам.

Деньги могут выглядеть как:

- цифра;
- свет;
- предмет;
- коробка;
- пространство;
- ничто конкретное.

ПРАКТИКА

Как выглядят мои «большие деньги»?

...

ЧАСТЬ 7. ГДЕ ОНИ НАХОДЯТСЯ?

Перед вами?

Далеко?

Рядом?

За стеклом?

Высоко?

...

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Насколько близко я могу позволить им находиться?»

...

ЧАСТЬ 8. МОГУ ЛИ Я ПОДОЙТИ БЛИЖЕ?

Представьте один маленький шаг.

Не нужно заставлять себя.

Что происходит?

...

ЧАСТЬ 9. ЕСЛИ ХОЧЕТСЯ ОТОЙТИ

Не исправляйте.

Это очень важный материал.

Спросите:

«Что становится страшным, если я приближаюсь к большему?»

...

ЧАСТЬ 10. ЕСЛИ ХОЧЕТСЯ СРАЗУ ЗАБРАТЬ

Тоже наблюдаем.

Спросите:

«Что мне хочется сделать с этими деньгами немедленно?»

...

Потратить?

Спрятать?

Раздать?

ЧАСТЬ 11. ПЕРВАЯ АССОЦИАЦИЯ

Закончите:

«Иметь много денег для меня — это как...»

...

Не думайте долго.

ПРИМЕРЫ

Как:

«нести тяжёлый чемодан».

«стоять на вершине».

«быть под прожектором».

«иметь ключ от двери».

Ваш образ может быть совсем другим.

ЧАСТЬ 12. ЧТО ОЗНАЧАЕТ ЭТОТ ОБРАЗ?

Не ищите «правильную трактовку».

Спросите себя:

«Что этот образ означает лично для меня?»

...

ЧАСТЬ 13. ЕСЛИ ДЕНЬГИ — ЭТО СВОБОДА

Что за свобода?

Не просить?

Не терпеть?

Уехать?

Выбирать?

...

ПРАКТИКА

«Больше денег освободит меня от...»

...

ЧАСТЬ 14. ЕСЛИ ДЕНЬГИ — ЭТО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Представьте:

чем больше сумма,

тем больше ощущение:

«Теперь я должна».

ВОПРОС

«Что именно я должна буду делать, если у меня станет больше?»

...

ЧАСТЬ 15. ЕСЛИ ДЕНЬГИ — ЭТО ОПАСНОСТЬ

Спросите:

«Какая именно опасность?»

...

Потерять?

Стать заметной?

Получить просьбы?

ЧАСТЬ 16. ЕСЛИ ДЕНЬГИ — ЭТО ОДИНОЧЕСТВО

Очень интересная ассоциация.

Спросите:

«Почему большой доход в моём воображении отделяет меня от людей?»

...

ЧАСТЬ 17. ЕСЛИ ДЕНЬГИ — ЭТО СТАТУС

Кто должен увидеть?

...

Что они должны понять?

...

ВОПРОС

«Что я хочу сказать миру через свой финансовый успех?»

...

ЧАСТЬ 18. ЕСЛИ ДЕНЬГИ — ЭТО СПОКОЙСТВИЕ

Что именно станет спокойнее?

...

И:

«Какую часть этого спокойствия я могу создавать уже сейчас не только деньгами?»

...

ЧАСТЬ 19. ЕСЛИ НИЧЕГО НЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ

Это тоже результат.

Можно просто написать:

«Пока образа нет».

И перейти к словам.

ПРАКТИКА

Закончите быстро:

Большие деньги — это...

...

Иметь больше — значит...

...

Богатство похоже на...

...

ЧАСТЬ 20. ПЕРСОНИФИКАЦИЯ ДЕНЕГ

Теперь представьте, что ваш следующий финансовый уровень мог бы быть: **персонажем.**

Не реальным человеком.

А символическим образом.

ВОПРОСЫ

Как он выглядит?

...

Как смотрит на вас?

...

Что говорит?

...

ЧАСТЬ 21. ЧТО ВЫ ХОТИТЕ СКАЗАТЬ ЕМУ?

...

ЧАСТЬ 22. СПРОСИТЕ ОБРАЗ

«Что меня останавливает от того, чтобы подпустить тебя ближе?»

...

Не воспринимайте ответ как объективную истину.

Это:

текущая ассоциация.

ЧАСТЬ 23. СПРОСИТЕ ЕЩЁ

«Что мне нужно, чтобы рядом с тобой было спокойнее?»

...

ЧАСТЬ 24. МОЖЕТ ПОЯВИТЬСЯ ОТВЕТ:

«Границы».

«План».

«Уверенность».

«Разрешение».

Запишите.

ЧАСТЬ 25. «КТО Я, КОГДА У МЕНЯ БОЛЬШЕ?»

Теперь представьте себя с устойчивым доходом выше привычного.

Не идеальную.

Не новую личность.

А себя.

ПОСМОТРИТЕ

Как вы стоите?

...

Как разговариваете?

...

Как выглядит ваш день?

...

ЧАСТЬ 26. ЧТО В ВАС ОСТАЛОСЬ ПРЕЖНИМ?

Очень важный вопрос.

...

Доброта?

Юмор?

Отношения?

ФРАЗА

«Финансовый рост не обязан стирать мою личность».

ЧАСТЬ 27. А ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

...

Например:

— границы;

— режим;

— уверенность.

ЧАСТЬ 28. КАКАЯ ИЗМЕНЁННАЯ ЧЕРТА ПУГАЕТ?

...

ЧАСТЬ 29. «Я СТАНУ...»

Закончите без фильтра:

«Если у меня будет много денег, я стану...»

...

Что написали?

ЧАСТЬ 30. «Я ПЕРЕСТАНУ БЫТЬ...»

...

Это иногда ещё интереснее.

ЧАСТЬ 31. ПРОВЕРКА

Это факт?

Или:

страх изменения идентичности?

...

ЧАСТЬ 32. ПРЕДСТАВЬТЕ БЛИЗКИХ

Не конкретную реакцию как факт.

А именно:

ваше воображение о реакции.

Кто появляется рядом?

...

ЧАСТЬ 33. КАК, ПО ВАШЕМУ ПРЕДСТАВЛЕНИЮ, ОНИ РЕАГИРУЮТ?

...

Радуются?

Отдаляются?

Просят?

ВАЖНО

Это не говорит нам:

«Они действительно так поступят».

Мы исследуем:

чего вы ожидаете или боитесь.

ЧАСТЬ 34. КАКОЙ РЕАКЦИИ ДРУГИХ Я БОЮСЬ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО?

...

ЧАСТЬ 35. «ЕСЛИ У МЕНЯ БУДЕТ БОЛЬШЕ, МНЕ ПРИДЁТСЯ...»

Закончите:

— ...

— ...

— ...

ЧАСТЬ 36. «ЕСЛИ У МЕНЯ БУДЕТ БОЛЬШЕ, МНЕ БОЛЬШЕ НЕ ПРИДЁТСЯ...»

— ...

— ...

— ...

Это может показать скрытую выгоду роста.

ЧАСТЬ 37. А ЧТО Я ПОТЕРЯЮ ИЗ ПРИВЫЧНОГО?

...

Например:

право говорить:

«Я не могу себе позволить».

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Что мне придётся начать решать самой, если денег станет больше?»

...

ЧАСТЬ 38. ДЕНЬГИ МОГУТ УБРАТЬ СТАРОЕ ОПРАВДАНИЕ

Например:

«Я бы сделала это, если бы были деньги».

Теперь они есть.

И что?

...

ЧАСТЬ 39. ЧТО СТАНОВИТСЯ СТРАШНО В ВОЗМОЖНОСТИ?

Не только ограничения пугают.

Возможности тоже.

Потому что появляется:

выбор.

ВОПРОС

«Что я боюсь выбрать неправильно, если у меня появится больше возможностей?»

...

ЧАСТЬ 40. ОБРАЗ «ДВЕРЬ»

Представьте:

перед вами дверь.

За ней жизнь с большим финансовым ресурсом.

НЕ ОТКРЫВАЙТЕ СРАЗУ

Посмотрите:

какая дверь?

...

Заперта?

Прозрачная?

ЧАСТЬ 41. ЧТО НА НЕЙ НАПИСАНО?

...

ЧАСТЬ 42. ЕСТЬ ЛИ У ВАС КЛЮЧ?

...

Если нет:

что, как вам кажется, является ключом?

...

ВАЖНО

Это символический ответ.

Не магическая подсказка.

ЧАСТЬ 43. ПРИОТКРОЙТЕ ДВЕРЬ

Только немного.

Что за ней?

...

ЧАСТЬ 44. ПЕРВОЕ ЧУВСТВО

...

ЧАСТЬ 45. ЧТО ТАМ ПРИВЛЕКАЕТ?

...

ЧАСТЬ 46. А ЧТО ПУГАЕТ?

...

ЧАСТЬ 47. ВАМ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ВХОДИТЬ

Это важно.

Вы можете:

просто смотреть.

Мы не заставляем себя:

«преодолеть сопротивление».

Мы его:

изучаем.

ЧАСТЬ 48. СПРОСИТЕ

«Какой маленький элемент этой жизни я готова впустить уже сейчас?»

...

Не всю жизнь.

Один элемент.

ЧАСТЬ 49. ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ:

— граница;

— право отдыхать;

— новая цена;

— спокойнее смотреть на цифры;

— другое.

МОЁ:

...

ЧАСТЬ 50. ОБРАЗ «БОЛЬШЕ»

Теперь слово:

«БОЛЬШЕ»

представьте как предмет.

Какой он?

...

Тяжёлый?

Лёгкий?

ЧАСТЬ 51. МОГУ ЛИ Я ЕГО ДЕРЖАТЬ?

...

ЧАСТЬ 52. ЕСЛИ ТЯЖЕЛО

Спросите:

«Что делает „больше“ таким тяжёлым?»

...

ЧАСТЬ 53. ЕСЛИ СЛИШКОМ ЯРКО

«Что делает больший доход слишком заметным для меня?»

...

ЧАСТЬ 54. ЕСЛИ ОБРАЗ ПРИЯТНЫЙ

Не ищите обязательно проблему.

Очень важно.

Возможно:

ваша реакция на большее вполне спокойная.

ФРАЗА

«Мне не нужно находить страх там, где его нет».

ЧАСТЬ 55. НЕ ИЩЕМ «БЛОК»

Цель практики не:

обязательно обнаружить препятствие.

Цель:

честно увидеть текущую реакцию.

ЧАСТЬ 56. ЕСЛИ ВОЗНИКЛА СЦЕНА ИЗ ПРОШЛОГО

Остановимся здесь особенно внимательно.

Вы можете заметить:

— эпизод;

— лицо;

— разговор.

ВАЖНО

Не делайте вывод:

«Вот что точно случилось и создало мой денежный сценарий».

Память может быть:

- неполной;
- смешанной;
- реконструированной.

Запишите безопасно:

«У меня возникла ассоциация с...»

или:

«Мне вспомнилось...»

ЧАСТЬ 57. НЕ ДОСТРАИВАЙТЕ ПРОБЕЛЫ

Если не знаете:

- кто сказал;
- что произошло дальше;
- сколько вам было лет —

не угадывайте.

ФРАЗА

«Я могу работать с чувством, не доказывая точность сюжета».

ЧАСТЬ 58. ЧТО Я ЧУВСТВУЮ СЕЙЧАС, КОГДА ДУМАЮ ОБ ЭТОМ ОБРАЗЕ?

...

Вот это относится к настоящему.

ЧАСТЬ 59. КАКАЯ МЫСЛЬ СВЯЗАНА С ОБРАЗОМ?

...

Например:

«Иметь больше небезопасно».

ЧАСТЬ 60. НАСКОЛЬКО Я ВЕРЮ ЭТОЙ МЫСЛИ СЕГОДНЯ?

От 0 до 10:

___ / 10.

ЧАСТЬ 61. КАК ЭТА МЫСЛЬ ВЛИЯЕТ НА МОИ ДЕЙСТВИЯ?

...

Например:

- не повышаю цену;
- скрываю успех.

ЧАСТЬ 62. ЭТО УЖЕ ПОЛЕЗНЫЙ МАТЕРИАЛ

Мы не обязаны знать:

«Откуда именно это взялось».

Чтобы работать с тем:

«Как оно влияет на меня сейчас».

ЧАСТЬ 63. МОЙ ГЛАВНЫЙ СМЫСЛ «ИМЕТЬ БОЛЬШЕ»

Закончите:

«Глубоко внутри иметь больше для меня означает...»

...

ЧАСТЬ 64. МОЖЕТ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ

Например:

свободу

и одновременно:

ответственность.

Это нормально.

ПРАКТИКА

Положительное значение:

...

Пугающее значение:

...

ЧАСТЬ 65. ВНУТРЕННИЙ КОНФЛИКТ

Например:

«Я хочу свободы».

И:

«Боюсь стать чужой для близких».

Тогда становится понятно:

почему движение может быть:

одновременно привлекательным и страшным.

ФРАЗА

«Я могу одновременно хотеть роста и бояться его последствий».

ЧАСТЬ 66. НЕ НУЖНО УНИЧТОЖАТЬ ОДНУ СТОРОНУ

Не:

«Страх неправильный».

А:

«Что поможет мне расти и при этом сохранить важное?»

...

ЧАСТЬ 67. ПРАКТИКА

«ЧЕГО Я ХОЧУ СОХРАНИТЬ?»

При большем доходе я хочу сохранить:

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

ЧАСТЬ 68. ЧТО Я ХОЧУ ИЗМЕНИТЬ?

— ...

— ...

— ...

ЧАСТЬ 69. ЧТО МНЕ НУЖНО НЕСТИ С СОБОЙ?

Представьте, что вы всё-таки проходите через дверь.

Что хотите взять?

...

Ценности?

Близких?

ЧАСТЬ 70. А ЧТО МОЖНО ОСТАВИТЬ?

...

Страх?

Переработку?

Постоянное доказательство?

ЧАСТЬ 71. ОБРАЗ НОВОГО ПРАВИЛА

Представьте табличку.

На ней можно написать одно новое правило.

Не:

«Я теперь всегда богата».

А реалистичную фразу.

Например:

«Мне можно иметь больше и оставаться собой».

МОЁ НОВОЕ ПРАВИЛО:

...

ЧАСТЬ 72. ПРОВЕРЬТЕ ТЕЛОМ

Прочитайте его.

Что происходит?

...

Если напряжение очень сильное,

сделайте фразу мягче.

ЧАСТЬ 73. МОСТОВАЯ ФРАЗА

Например, вместо:

«Мне абсолютно безопасно иметь сколько угодно денег»

можно:

«Я учусь становиться спокойнее рядом с большими суммами».

Это реалистичнее.

ПРАКТИКА

Моя мостовая фраза:

...

ЧАСТЬ 74. ПРАКТИКА

«БОЛЬШЕ НА 10%»

Теперь не представляйте огромное богатство.

Представьте:

на 10% больше финансового пространства.

Что изменилось?

...

ЧАСТЬ 75. ЭТОТ ОБРАЗ МОЖЕТ БЫТЬ ГОРАЗДО СПОКОЙНЕЕ

Именно поэтому рост можно осваивать:

постепенно.

ВОПРОС

«Как выглядит моё безопасное „чуть больше“?»

...

ЧАСТЬ 76. МОЯ КАРТА ОБРАЗОВ

Заполните:

Когда я думаю «у меня больше», первый образ:

...

Первое чувство:

...

Реакция тела:

...

Пугающая мысль:

...

Привлекательная часть:

...

Что я боюсь потерять:

...

Что хочу получить:

...

Что хочу сохранить:

...

Какой маленький шаг кажется безопасным:

...

ЧАСТЬ 77. МОЙ ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ

Попробуйте написать две реплики.

Часть меня, которая хочет большего:

«Я хочу больше, потому что...»

...

Часть меня, которая боится:

«Я боюсь большего, потому что...»

...

ЧАСТЬ 78. А ТЕПЕРЬ ОТВЕТ ВЗРОСЛОЙ ПОЗИЦИИ

«Я слышу обе стороны. Я могу...»

...

Например:

«двигаться постепенно и сохранять границы».

ЧАСТЬ 79. НЕ НУЖНО ВЫБИРАТЬ «ЖЕЛАНИЕ ИЛИ СТРАХ»

Можно иметь:

— и желание;

— и страх.

И всё равно:

двигаться маленькими шагами.

ЧАСТЬ 80. ЗАЗЕМЛЕНИЕ ПОСЛЕ ПРАКТИКИ

Откройте глаза.

Посмотрите вокруг.

Назовите:

5 вещей, которые видите.

4 ощущения тела.

3 звука.

Сделайте спокойный вдох.

ФРАЗА

«Я здесь. Это была практика с образами и ассоциациями».

ЧАСТЬ 81. ЕСЛИ ПРАКТИКА ВЫЗВАЛА СИЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ

Не нужно продолжать через силу.

Можно:

— остановиться;

— встать;

— пройтись;

— переключиться на обычные дела.

Если тема вызывает стойкое сильное напряжение или тяжёлые переживания, безопаснее исследовать её с квалифицированным специалистом, чем пытаться самостоятельно «продавить» практику.

ЧАСТЬ 82. ЧТО СЕГОДНЯ БЫЛО САМЫМ НЕОЖИДАННЫМ?

...

ЧАСТЬ 83. ЧТО СОВПАЛО С ПРЕДЫДУЩИМИ УРОКАМИ?

...

Например:

— образ денег снова связан с:

— контролем;

— виной;

— видимостью.

ЧАСТЬ 84. А ЧТО ОКАЗАЛОСЬ НОВЫМ?

...

ЧАСТЬ 85. НЕ ДЕЛАЙТЕ СЛИШКОМ БЫСТРЫХ ВЫВОДОВ

Сегодняшняя практика —

это:

один срез вашего состояния.

Не окончательный диагноз.

НОВАЯ ФРАЗА

«Я собираю наблюдения, а не выношу себе приговор».

ЧАСТЬ 86. ПРАКТИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОД ОБРАЗА

Очень важно закончить не только инсайтом.

А действием.

Например:

образ:

«Большие деньги — тяжёлый груз».

Практический вопрос:

«Что в моих финансах можно упростить?»

ПРАКТИКА

Мой образ:

...

Что он может символизировать для меня:

...

Какое реальное действие из этого следует:

...

ЧАСТЬ 87. ЕСЛИ ОБРАЗ — «ПРОЖЕКТОР»

Возможно, актуальна тема:

видимости.

Практический шаг:

стать заметнее на 5—10%.

ЧАСТЬ 88. ЕСЛИ ОБРАЗ — «ТЯЖЕСТЬ»

Возможно:

ответственность;

перегрузка.

Практический шаг:

убрать одну лишнюю обязанность.

ЧАСТЬ 89. ЕСЛИ ОБРАЗ — «ДВЕРЬ»

Возможно:

новая возможность.

Практический шаг:

сделать одно действие, которое раньше откладывали.

ЧАСТЬ 90. ОБРАЗ НЕ ДАЁТ ПРИКАЗ

Он только помогает:

сформулировать вопрос.

Решение принимается:

— из реальности;

— данных;

— ценностей.

ЧАСТЬ 91. МОЁ ОДНО РЕАЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ

После сегодняшней практики я хочу:

...

ЧАСТЬ 92. МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«МНЕ МОЖНО ПОСТЕПЕННО ПРИВЫКАТЬ К БОЛЬШЕМУ»

Сделайте спокойный вдох.

И медленный выдох.

Мне можно хотеть большего.

Мне не нужно заставлять себя чувствовать только радость.

Рядом с ростом могут появляться разные чувства.

Интерес.

Страх.

Сомнение.

И это не означает, что я должна остановиться.

Мне можно исследовать свои ассоциации без поиска виноватых.

Мне не нужно доказывать точность каждого возникшего образа.

Я могу воспринимать его как подсказку о моём сегодняшнем внутреннем состоянии.

Мне можно иметь больше и сохранять свои ценности.

Мне можно расти постепенно.

Мне не нужно становиться другим человеком за один день.

Мне можно привыкать к новым суммам.

К новым решениям.

К новым возможностям.

Мне можно замечать страх и всё равно выбирать маленький следующий шаг.

Большой финансовый ресурс не обязан означать потерю себя.

Мне можно постепенно создавать собственный смысл слова «больше».

ЧАСТЬ 93. ФРАЗЫ НА НЕДЕЛЮ

Выберите одну:

«Что для меня сейчас означает иметь больше?»

«Этот образ — ассоциация, а не доказательство».

«Что именно меня пугает в большем?»

«Что я хочу сохранить вместе с ростом?»

«Мне можно привыкать к большему постепенно».

МОЯ:

...

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

«МОИ ОБРАЗЫ БОЛЬШЕГО»

В течение недели 3 раза уделите по несколько минут вопросу:

«Что для меня означает иметь больше денег?»

Не пытайтесь получить:

одинаковый ответ.

Записывайте:

Образ:

...

Чувство:

...

Мысль:

...

Ощущение в теле:

...

Что этот образ значит лично для меня:

...

Какое реальное действие он предлагает исследовать:

...

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

«ОДНА СТУПЕНЬ БЛИЖЕ»

Возьмите не огромную сумму.

А вашу:

следующую сумму из урока 27.

Представьте, что она уже стала более привычной.

Спросите:

Как я живу?

...

Что делаю иначе?

...

Что осталось прежним?

...

Что мне в этом нравится?

...

Что всё ещё тревожит?

...

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ УРОКА

Иногда человек говорит:

«Я хочу больше денег».

Но образ «больше» внутри может означать:

— **свободу.**

— **опасность.**

— **ответственность.**

— **одинокчество.**

— **признание.**

— **возможность.**

И пока эти значения остаются незамеченными,

может возникать странный конфликт:

сознательно я иду к росту,

а автоматически стараюсь сохранить знакомую реальность.

Сегодня мы не искали:

«единственный корень».

Мы сделали важнее.

Мы начали видеть:

какие смыслы слово «больше» имеет именно для меня сейчас.

А значит —

с ними уже можно работать осознанно.

ФИНАЛ

Сегодня мы исследовали:

«Что для меня означает иметь больше?»

И возможно заметили:

— чувство;

— телесную реакцию;

— образ;

— внутреннее правило.

Следующий шаг — очень аккуратно посмотреть:

«Когда ещё мне знакомо похожее чувство?»

Не для того, чтобы найти «ту самую сцену».

Не для того, чтобы доказать, что всё началось в детстве.

А чтобы увидеть:

в каких других ситуациях моя психика уже использовала похожую реакцию.

Следующий урок:

«КОГДА Я УЖЕ ЧУВСТВОВАЛА ЧТО-ТО ПОХОЖЕЕ?»

УРОК 31. КОГДА Я УЖЕ ЧУВСТВОВАЛА ЧТО-ТО ПОХОЖЕЕ?

Ищем не «корень проблемы», а повторяющееся внутреннее состояние

Иногда рядом с деньгами появляется очень знакомое чувство.

Например:

- страх;
- стыд;
- вина;
- напряжение;
- ощущение, что «мне нельзя»;
- страх быть заметной;
- страх ответственности;
- страх отказа.

И тогда возникает вопрос:

«А где ещё в моей жизни я чувствовала что-то похожее?»

Не обязательно:

- в детстве.

Не обязательно:

- в деньгах.

Не обязательно:

в каком-то одном «главном событии».

Иногда похожее состояние уже встречалось:

- в работе;
- в отношениях;
- в общении;
- в ситуациях выбора;
- в моменты успеха;
- когда нужно было просить;
- когда нужно было сказать «нет».

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА

«Мне не нужно найти самое первое событие. Мне важно заметить повторяющуюся тему».

ЧАСТЬ 1. НАЧИНАЕМ НЕ С ПРОШЛОГО, А С НАСТОЯЩЕГО

Выберите одну конкретную денежную ситуацию.

Например:

- нужно назвать цену;
- пришёл хороший доход;
- нужно попросить оплату;
- нужно отказать в скидке;
- нужно потратить деньги на себя;
- нужно увидеть финансовую цифру.

МОЯ СИТУАЦИЯ:

...

ЧАСТЬ 2. ЧТО Я В НЕЙ ЧУВСТВУЮ?

Не анализируйте пока.

Просто назовите.

«Я чувствую...»

...

ЧАСТЬ 3. ГДЕ ЭТО ЧУВСТВО В ТЕЛЕ?

...

— Грудь?

— Живот?

— Горло?

— Плечи?

ЧАСТЬ 4. КАКОЕ ОНО?

— Сжатие?

— Тяжесть?

— Жар?

— Холод?

ЧАСТЬ 5. ОЦЕНИТЕ ИНТЕНСИВНОСТЬ

От 0 до 10:

___ / 10.

ЧАСТЬ 6. ТЕПЕРЬ СПРОСИТЕ

«Где ещё в моей жизни я чувствовала что-то похожее?»

Не:

«Когда это началось?»

Не:

«Где корень?»

А:

«Где было похоже?»

ЧАСТЬ 7. СНАЧАЛА ПОИЩИТЕ ВО ВЗРОСЛОЙ ЖИЗНИ

Это очень важно.

Не нужно сразу:

уходить в детство.

МОЖЕТ БЫТЬ:

я чувствовала это, когда...

— **просила о чём-то;**

— **говорила о себе;**

— **получала похвалу;**

— **должна была выступить;**

— **говорила «нет»;**

— **делала выбор вопреки ожиданиям других;**

другое:

...

ЧАСТЬ 8. ПЕРВЫЙ ПОХОЖИЙ ЭПИЗОД

Что произошло?

...

ЧАСТЬ 9. ЧТО Я ТОГДА ЧУВСТВОВАЛА?

...

ЧАСТЬ 10. ЧТО Я БОЯЛАСЬ, ЧТО ПРОИЗОЙДЁТ?

...

ЧАСТЬ 11. ЧТО Я СДЕЛАЛА?

...

ЧАСТЬ 12. ЧТО ПРОИЗОШЛО В РЕАЛЬНОСТИ?

...

Очень важно отделять:

страх

от:

факта.

ЧАСТЬ 13. НАЙДИТЕ ЕЩЁ ОДНУ СИТУАЦИЮ

Не обязательно связанную с деньгами.

...

ЧАСТЬ 14. И ЕЩЁ ОДНУ

...

ЧАСТЬ 15. СОЗДАЁМ НЕ «ЦЕПОЧКУ ПРИЧИН», А ЛИНИЮ ПОХОЖИХ СОСТОЯНИЙ

Например:

— **нужно назвать цену;**

— **нужно попросить о помощи;**

— **нужно выступить;**

и везде появляется:

— **страх оценки.**

ЧАСТЬ 16. СПРОСИТЕ

«Что общего не в событиях, а в моём ощущении?»

...

ЧАСТЬ 17. ВОЗМОЖНЫЕ ОБЩИЕ ТЕМЫ

«Меня могут отвергнуть».

«Я стану слишком заметной».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.