

Оглавление

Введение	6
Глава 1. Смотри за горизонт	8
Кейс «Смотри за горизонт»	9
Антикейс «Хождение по кругу»	10
Глава 2. Топливо для прорыва	12
Кейс «Спасибо однокласснику»	14
Антикейс «Энергия в саморазрушение»	15
Глава 3. Анализ негативных убеждений	17
Кейс «Сын слесаря»	21
Антикейс «Добровольное мученичество»	22
Глава 4. Не быть жертвой	23
Кейс «Я могу»	26
Антикейс «Жертва в третьем поколении»	26
Глава 5. Невидимые ловушки	28
Кейс «Выбраться из ловушки стабильности»	31
Антикейс «Я много работаю»	31
Глава 6. Закон Изобилия Вселенной	33
Кейс «Я просто делаю»	35
Антикейс «Человек, которому всегда не хватает»	35
Глава 7. Самообесценивание	37
Кейс «А что, так можно было?»	40
Антикейс «Токсичная скромность»	41
Глава 8. Баланс как источник силы	42
Кейс «Джаз и окрошка»	45
Антикейс «Только работа»	46
Глава 9. За рост нужно платить	48
Кейс «Дорогой коучинг»	50
Антикейс «Я дурак что ли»	51

Глава 10. Инвестируйте в свой рост	52
Кейс «Инвестиции в связи»	54
Антикейс «Лучший фотограф»	55
Глава 11. Ваши желания и цели ценны	57
Кейс «Самые крутые стрижки для собак»	58
Антикейс «Чужие цели»	59
Глава 12. Когда-нибудь потом	60
Кейс «Сейчас или никогда»	62
Антикейс «Украла все мои мечты»	63
Глава 13. Фокусировка	65
Кейс «Должность ТОП»	67
Антикейс «Минусовая мультизадачность»	67
Глава 14. А при чем здесь окружение?	69
Кейс «Смени окружение – изменись сам»	72
Антикейс «Мы все одинаковые»	73
Глава 15. Деньги – это всегда больше, чем просто деньги	74
Кейс «Надпись на памятнике»	76
Антикейс «Я могу зарабатывать на чем угодно»	76
Глава 16. Осознание и действие	78
Кейс «Открытая книжка»	80
Антикейс «Подстраховщица»	80
Глава 17. Жизнь на минимум и максимум	81
Кейс «Мне можно»	86
Антикейс «Ни синицы, ни журавля»	87
Глава 18. Чем больше цель – тем сложнее промахнуться	89
Кейс «Большими шагами»	91
Антикейс «Ведро с крабами»	92
Глава 19. Формула Леонарда	94
Кейс «Меня не любит начальник»	96
Антикейс «Я же хорошо работаю»	97
Глава 20. Ваша супер-сила	99
Кейс «Когда мне плохо, я много работаю»	101
Антикейс «Я не достигатор»	102

Глава 21. Сила маленьких шагов.....	104
Кейс «Инвестор»	106
Антикейс «Я неусидчивый»	107
Глава 22. Бенчмаркинг – возьми лучшее у других	109
Кейс «Посредственность»	112
Антикейс «Не хочу как все»	113
Глава 23. Одно недооцененное качество.....	115
Кейс «Генеральный директор учится у оператора колл-центра»	118
Антикейс «Одиннадцатый курс»	118
Глава 24. Коучинговый подход к богатству и успеху	120
Кейс «Страх потери ТОПовой должности»	122
Кейс «У меня все хорошо»	122
Глава 25. Справедливости нет	124
Заключение	127

Введение

За свою практику я слышала много разных историй успеха. Объединяет их все то, что человек захотел, решил и сделал.

Там был некий прорыв. Прорыв в его образе мышления, прорыв в его стиле действий.

Один бизнесмен говорит: «А я с детства знал, был уверен, что буду богатым. В моем поселке приятели смеялись над моими словами. Но мне было все равно». Другой человек, успешный эксперт в сфере недвижимости, говорит: «Я смирился с тем, что мне в самый раз средненький такой уровень жизни. Но однажды пообщался с, на мой взгляд, скучным и неприметным человеком, но тот был очень богатым. И вдруг у меня щелкнуло: «Даже ему можно, а тебе нельзя? И вот тогда я прибавил обороты».

Если вы чувствуете и уверены, что заслуживаете большего, что можете больше, то, значит, так оно и есть.

Опирайтесь на это состояние и на эту уверенность. Развивайте и питайте в себе это.

Помните, что вам можно ровно столько, сколько вы сами себе назначите.

То, что вы для себя выберете и определите – то и будет вашим жизненным путем.

В этой книге с разных сторон для вас я раскрыла тему финансовых прорывов, новых финансовых достижений и результатов. Здесь истории людей, с которыми я работала и которых знаю лично. Все имена изменены, любое 100% совпадение с реальными людьми случайно.

Немного обо мне. Меня зовут Вера Бокарева, я психолог, психотерапевт, коуч, PhD. Мне довелось быть по разные стороны

баррикад: наемный работник, руководитель, предприниматель, инвестор, психотерапевт, консультант.

В психологию и коучинг я пришла осознанно, имея за плечами хорошую карьеру в сфере менеджмента, маркетинга и продаж. Сейчас я веду психологические консультации по проблемам в сфере финансов, карьеры, самооценки, жизненным кризисам и отношений, провожу тренинги и коуч-сессии.

Желаю вам интересного и продуктивного чтения. Совершайте свой прорыв!

Глава 1.

Смотри за горизонт

Вы получаете от жизни лишь то, что отваживаетесь попросить. Не бойтесь повышать планку!

Опра Уинфри

Если хотите настоящих, качественных изменений, хотите роста и даже скачка, прорыва, то нужно себе расчистить площадку для этого разбега. Если площадку пока расчистить трудно, то хотя бы стоит ее для себя очертить, обозначить.

Но ключевое здесь «площадка». На жалкий пяточок земли, не пол квадратного метра, а нормальная площадка. К сожалению, многие не видят такую площадку. Поэтому разбег у них так никогда и не состоится.

Смотреть за горизонт, чтобы совершить настоящий прорыв:

1) Перспектива.

Вы понимаете и принимаете как факт, что вам есть куда двигаться.

Смотрите вдаль, смотрите за горизонт:

- Вы не ограничиваете себя узкими рамками своей компании, своего района, своего рынка и т.д.;
- У вас есть непоколебимая уверенность, что есть куда идти и куда расти.

2) Выбор.

- Вы уверены, что у вас достаточно большое поле возможностей.
- Вы всегда помните про выбор:

- Вы осознаете, что каждый день выбор делать именно вам;
- Выбор есть всегда, всегда есть варианты;
- Вы готовы и умеете делать выбор.

3) Действия.

- Вы готовы напрячься ради разбега.

Готовность и решимость действовать:

- Вы понимаете, что без действий ничего не изменится;
- Вы уже что-то делаете для своего прорыва и намерены продолжать.

Кейс «Смотри за горизонт»

Светлана почти двадцать лет проработала бухгалтером и аудитором, доросла до начальника отдела. Начинала работать в маленьких компаниях, потом уже был международный холдинг.

Доходы у нее всегда были неплохие, но хотелось свой дом, хотелось быть более мобильной и не сидеть пятидневку в офисе с 9:00 до 18:00 (а по факту, конечно, рабочий день заканчивался позже). Когда ей было за 40, то она обратилась в кадровое агентство, сама стала активно рассылать резюме. Но все, на что она могла рассчитывать в ближайшей перспективе, это место работы с зарплатой на 20–30% повыше. Плюс никто не отменял эйджизм. К сожалению, на российском трудовом рынке он есть. Работник за 40 всегда в более рискованной позиции.

После двух лет хождений по собеседованиям и пройденного доброго десятка курсов и тренингов повышения квалификации Светлана решила на коучинг. Пришла ко мне просто получить оценку со стороны, понять «что с ней не так и действительно ли не берут на хорошее место из-за возраста», а в итоге за три сессии сама увидела совсем другой горизонт и разработала план своего прорыва.

Зачем бродить по однотипным вакансиям, если можно на своих компетенциях зарабатывать совсем иначе. В итоге за год постепенно перешла в частную практику бухгалтерского аудита, в последующие два года наняла несколько сотрудников. Сейчас Светлана продолжает наращивать обороты. Есть у нее и дом, и более гибкий график, о котором она всегда мечтала.

Антикейс «Хождение по кругу»

Вот история Ани, она имеет много параллелей с историей Светланы.

Ане 38 лет. Вся ее трудовая деятельность, а это без малого 15 лет, посвящена работе с документами. Аня – офис-менеджер. За все это время Аня меняла работу три раза, переходила просто на похожие позиции. Зарплата и функционал примерно те же, средние по рынку.

При этом у Ани есть запрос на увеличение доходов в три раза. Она хочет путешествовать, хочет другой автомобиль. Свою работу офис-менеджером не очень любит, просто привыкла к ней как к некоей безопасной рутине. На последней работе Ане в кадрах ей предлагали пройти обучение и перевестись потом в отдел закупок. Но ей показалось слишком сложным и опасным идти в незнакомую сферу, там она себя не видела. Ранее бывшая коллега звала ее вместе начать заниматься созданием вечерних причесок, инструменты были, Ане эта тема нравилась. Но, опять же, ей сложно было представить, как идти в новое, как работать с клиентами, вести соцсети. Опять же, нужно было крутиться, напрягаться, а так не хотелось.

Это лишь пара примеров. Были и сейчас есть возможности: как расти по карьере, как работать на себя или хотя бы завести себе дополнительный источник дохода. Но она сама отказалась смотреть за горизонт. В итоге хождение по кругу, топтание на очень ограниченном пятке пространства.

Правило финансового прорыва No 1:
«Смотри за горизонт»

Смотри за горизонт. Расширяй свой горизонт.

Не бойся смотреть по сторонам и заглядывать вдаль.

Глава 2.

Топливо для прорыва

Каждый может разозлиться – это легко. Но разозлиться настолько, насколько нужно, и по той причине, по которой нужно – это дано не каждому.

Аристотель

Без топлива машина не поедет, ракета не полетит. Нужно зарядить, подогреть, напитать.

Недостаточно для того, чтобы ракета мощно и стремительно полетела, просто позитивного намерения, самих планов. Многим очень важно хорошенько разозлиться, даже испытать некий праведный гнев:

- Я заслуживаю другого;
- Я ничем не хуже этого человека;
- Я больше так не могу;
- Я тоже так могу, даже лучше;
- Ему можно, а мне нельзя что ли?

Есть два типа топлива:

- 1) Протест – не готовность смириться с текущими положениями вещей в своей жизни.

Есть опасное состояние толерантности к некоему минимуму или даже к плохому. Когда человек сам себя убаюкивает фразами: «Ну жить же можно и так», «Другие живут еще хуже». Он стоит как будто на липкой смоле, с каждым днем смола эта еще больше затвердевает, и выбраться все сложнее.

Как раз нужен протест, негодование, нежелание смиряться с «плохенькое, но хотя бы такое». Нужно хорошенько так разозлиться. Нужно точно не хотеть в этом оставаться.

- 2) Зависть – дразнящий пример другого человека, который обладает тем, чем не обладаете вы.

Примеры других людей: знакомых и незнакомых. Тех, кто вам нравится или кто вас раздражает.

Он смог? У нее получилось? У него такой доход? У нее такие покупки?

Зависть не всегда разрушительна. Она может стать хорошим стимулом. Вот тот самый Леша, с которым заваривали вместе Дошик на работе. А сейчас ты также завариваешь Дошик та той же работе, а Леша развивает свой бизнес.

Этот человек смог, у него получилось. Пример это для вас одновременно обидный, но и заряжающий.

Так бывает, что человеку чего-то все время не хватает для новых шагов, для настоящего рывка. Кажется, что еще не вовремя. Но как только он видит пример мощного прорыва среди своего окружения, то импульс идет. Но как раз такой пример является тем самым зарядом.

Вот главное, что стоит помнить в этой связи:

- 1) Если есть сильные эмоции – значит есть энергия действовать.

Значит, есть силы и есть потенциал. Очень важно направлять это в правильное русло. Строить, создавать, изучать, экспериментировать, организовывать, заявлять о себе.

- 2) Для многих мотивация на избегание является ключевой.

Работает, как достижительная, так и избегающая мотивация. Но именно в основе избегающей мотивации страхи. На страхи ваш организм среагирует по любому, ведь это инстинкты.

- 3) Не смиряйтесь с тем, что вас не устраивает сейчас.
Цепляйтесь за это не смирение. Развивайте его, усиливайте, расчесывайте. Иначе через какое-то время может просто наступить опасное привыкание к плохонькому минимуму.
- 4) Используйте энергию своей злости по максимуму, а не вините себя за нее.

С детства многих приучали к тому, что неприлично быть неудобным, выскочкой. Надо быть тихим, надо жить по правилам и не высовываться.

Но если подобная тактика вас ни к чему не привела, то пора уже ехать дальше. Топливо для этого у вас есть. Когда чувствуете, что имеющееся у вас – это недостаточно, это не ваш уровень, то не надо себя за это винить. Лучше продумать план действий.

Кейс «Спасибо однокласснику»

Интеллигентная семья потомственных инженеров. С детства Тимофею внушали, что нужно пойти по стопам родителей. Перспектива была одна – работа на заводе в их городе.

Тимофей в школе был отличником, при этом скромным, тихим, учителя его любили. Не сказать, что прям он так любил инженерное дело, но как-то особо в этой теме копать не стал. После школы легко поступил на тот факультет, на который хотели родители.

Вот Тимофею 30 лет, он работает на том самом заводе инженером. Из перспектив рост до старшего инженера, потом до начальника отдела годам так к 45. Вроде бы он даже смирился с такой перспективой, женился на коллеге из смежного подразделения.

И вот случайно встречает он в торговом центре одноклассника Ильюху. Ильюха в школьные годы был троечником. В отличие от

Тимофея учителя и любили его за хулиганское и хамское поведение. Дома мама Тимофея, знающая родителей Ильи, очень любила тему: «Какой наш Тимофей молодец и как хорошо, что он не такой как Илья». Сейчас оказывается, что троечник-раздолбай владеет своей сетью доставки еды, является совладельцем коттеджного поселка.

Тимофей зашел на страничку Ильи, посмотрел на его путешествия по всему миру, на его авто и дом – появились злость, обида и негодование. «Чем я хуже этого троечника?» – вот главная линия.

И на этой волне Тимофей наконец-то стал активнее искать возможности. Да, пока больших результатов нет. Но масштабы совсем другие. Отсматривает участки под турбазу, ищет варианты по арендному бизнесу. С нуля сложно это делать, но на зарплату инженера он больше жить не хочет.

Антикейс «Энергия в саморазрушение»

Похожий случай у Ксении. Работа на вполне себе крепком предприятии, семья, вроде бы «Все как у людей», как говорила ее мама.

Но в соцсетях Ксения набрела на страницу своей давней заклятой подружки времен института Риммы. Конкурировали за парней, вместе участвовали в студенческом конкурсе красоты. Ксюша чаще побеждала, пользовалась большей популярностью.

Зато сейчас Римма владеет сетью косметологических клиник, сама много публично выступает, в том числе за границей. Ксения тоже всегда любила выступать и давалось ей это хорошо. Сейчас максимум, который есть в ее жизни, это пару раз в год выступить с презентацией в своем отделе.

Она стала маниакально мониторить странички Риммы, ее новые посты и выступления. Старалась себе находить там как можно больше минусов, но не получалось. В итоге все ушло в агрес-

сию на саму себя и на близких. Ксения срывалась на дочку, мужа и кошку. Стала прикладываться к бутылке. Сначала вино с пивом, потом более крепкие напитки. Она себя убеждала, что ей, в ее неполные 40 лет уже поздно что-то менять.

Правило финансового прорыва No 2:

«Сила злости»

Хорошенько разозлитесь и используйте энергию этой злости как топливо для движения.

Глава 3.

Анализ негативных убеждений

То, во что ты веришь, становится твоим миром

Ричард Матисон

Представьте, что перед вами длинный коридор. В нем много самых разных дверей: от стильных, солидных, с современным дизайном до самых простеньких и ободранных. За этими дверями вас ждут шансы, возможности, за каждой из них для вас есть определенная дорога. Вы всматриваетесь в эти двери, тянетесь к ручкам и звонкам. Но над вами сиреной гудит громкий, неприятный голос. Он вам директивно диктует, что нельзя входить в большую часть из этих дверей, более того, даже приближаться к ним нельзя. Вам можно только в те парочку облезлых дверей на хлипких петлях.

Вы пытаетесь сосредоточиться, всмотреться сквозь щели, прислушаться к звукам, которые доносятся из-за этих дверей. Вы надеетесь, что из-за двери появится кто-то, кто вам объяснит, что здесь такое, как вам быть. Но сосредоточиться не получается, потому что навязчивый громкий голос вам продолжает диктовать, что вам сюда нельзя, что ваша доля – только те две скромные двери.

Тот самый голос – это ваши негативные убеждения о себе. А разнообразные двери – это разные сферы, ниши, возможности, шансы. Вы терпите этот неприятный голос, позволяете ему руководить вами. В итоге довольствуетесь крохами, объедками и местом в дальнем уголке. Вы могли легко войти в любые, самые привлекательные для вас двери, но сами себе не дали шанса.

В ваших силах понять, какие негативные убеждения мешают вам быть счастливыми и богатыми.

Убеждение – это ваше укоренившееся мнение о чем-либо, ваш вывод, который сделан на основе прожитого опыта. Это некий вердикт, который вы себе вынесли по какой-то теме, какому-то вопросу.

Типичные негативные, ограничивающие убеждения, связанные с деньгами, богатством, карьерой, возможностями роста и т.д.:

- Мне даже небольшие деньги достаются с огромным трудом;
- Для того, чтобы быть богатым, нужно быть наглым;
- За большие деньги придется расплачиваться чем-то другим;
- Я не умею зарабатывать, не дружу с финансами;
- Чтобы жить богато, нужно иметь богатых родственников;
- Неприлично на себя много тратить, это эгоизм;
- Стыдно «сдирать» у людей большие деньги.

Здесь может быть все что угодно. Про неверие, что можете заработать. Про то, что деньги – это некая чуждая вам субстанция. Здесь может быть нарочитое отрицание важности денег как ресурса и инструмента. Может быть самообесценивание и многое другое.

Что важно знать про негативные денежные убеждения?

- 1) Вы сами позволили им прорасти в вашем сознании, но вам под силу их изменить.

У человека был определенный негативный опыт, связанный с темой денег, богатства, заработка. Например, бабушка в детстве стыдила за первую заработанную сотку: «Как посмел брать с людей деньги, ты мошенник». У человека

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru