

КНИГА-ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Эффективное финансовое
планирование

полная версия



Автор:
Виталий Наумов

Соцсети и отзывы:



@psynaumov



@lifeuspeh



b17.ru/naumov_vitaly

СОДЕРЖАНИЕ

- Как работать с практическим руководством.
- Что вы получите в результате?
- **Шаг первый:** что сейчас?
Описание точки А.
- **Шаг второй:** формирование точки В.
- Формулирование цели на год.
- **Шаг третий:** внедрение недельного ритма действий.
- **Шаг четвертый:** ключевые факторы успеха.
- **Шаг пятый:** деньги. Поиск смысла.
- Цели на год.
- **Шаг шестой:** финансовое планирование на месяц.
- Почему важно считать доходы и расходы.
- **Шаг седьмой:** эффективное планирование.
- **Шаг восьмой:** декомпозиция цели.
- Мотивация и смысл.
- Коучинг.
- Бонусы.

КАЖДЫЙ НАШ ДЕНЬ — ЭТО СЧЕТ
В БАНКЕ, А ДЕНЬГИ НА НЕМ —
ЭТО НАШЕ ВРЕМЯ.
ЗДЕСЬ НЕТ БЕДНЫХ И БОГАТЫХ,
У КАЖДОГО ЕСТЬ ПО 24 ЧАСА.

Кристофер Райс (Christopher Rice).

“

*Деньги — это лишь средство.
Они приведут вас к любой
цели, но не заменят вас у руля.*

Айн Рэнд (Ayn Rand)

”

ВАЖНО НЕ ТО, СКОЛЬКО ДЕНЕГ ВЫ
ЗАРАБАТЫВАЕТЕ, А ТО, СКОЛЬКО ДЕНЕГ
У ВАС ОСТАЕТСЯ, КАК ОНИ РАБОТАЮТ
НА ВАС, И СКОЛЬКО ПОКОЛЕНИЙ ВЫ
СМОЖЕТЕ ИМИ ОБЕСПЕЧИТЬ.

Роберт Кийосаки (Robert Kiyosaki)

“

ПРИВЕТСТВУЮ!

Я - Наумов Виталий, **основатель психологического центра SkyDzen.**

Я ежемесячно помогаю более чем 320 желающим сделать жизнь лучше с помощью личных консультаций, тренингов и курсов.

Практикующий ГИПНОЛОГ с 7-летним опытом.

ЭКСПЕРТ в "Коучинге пути личности".

Дипломированный ПСИХОЛОГ, КОУЧ,

VIP-консультант, наставник.

«Психолог года» по версии b17.ru -

главного портала психологов в России.

Опыт консультирования более 12 000 часов.

МОЯ МИССИЯ -

поделиться опытом самопознания, чтобы еще больше людей смогли **жить своей жизнью.**

Уже более 7 лет я помогаю людям выйти на новый уровень своей жизни, преодолеть свой финансовый потолок и обрести авторство своей жизни путем изменения мышления и развития привычки быть счастливым.

Деньги для меня — это аплодисменты мира под реализацию моих амбициозных целей.

И мы можем управлять тем, что мы можем описать.

Именно поэтому, прежде всего, важно сформулировать амбициозную цель, создать вектор движения, и тогда миру будет, за что нам аплодировать.

И если у нас нет стратегии реализации этой амбициозной цели, то нет и вектора движения; тогда далеко не факт, что все сделанное нами приведёт нас к желаемому результату.

Полагаю, что вы уже не раз строили планы и формулировали цели. Сколько процентов из поставленных целей вы реализовали в жизни? Если вы читаете это практическое руководство, полагаю, что немного.

Ключевой фактор успеха реализации эффективного плана - действовать в соответствии с ним и учиться на ошибках, видя в них подарки.

Практическое руководство — это дорожная карта, помогающая найти путь из неопределенности в состояние стабильности, имея четкие критерии для реализации желаемого результата. Практическое руководство полностью очищено от воды, переведено на доступный язык, понятно и просто в обращении. Просто делая шаг за шагом, придерживаясь структуры, Вы имеете все шансы создать свою четкую инструкцию для реализации амбициозной цели.

Дорогу осилит идущий!

Счастье — это не про то, как заниматься любимым делом, а про то, как любить то, чем занимаешься.

”



КАК РАБОТАТЬ С ПРАКТИЧЕСКИМ РУКОВОДСТВОМ

Отнеситесь как процессу с интересом, только Вы можете решить, как будете создавать свой план.

Играючи или как-то иначе... А что, если **планирование** — это вовсе не скучное занятие, а **интересное приключение**. Что, если можно планировать играючи, проявляя интерес, азарт, предвкушая свой мощный финансовый результат?

Получайте результат сразу. Больше практики и меньше теории. Достигайте с удовольствием.

Все гениальное просто.

Читай → Делай → Получай

STEP by STEP - не успевает тот, кто все время торопится. Просто двигайтесь по шагам, наслаждаясь процессом, до получения результата.

Сфокусируйте своё внимание. Выделите время только для формирования плана, сосредоточьтесь на нем. Зачем откладывать свой успех на завтра?

Чем раньше создашь план действий - тем быстрее придешь к результату.

*Человек, оказавшийся на вершине горы,
не упал туда с неба.*

Винс Ломбарди



ЧТО БУДЕТ РЕЗУЛЬТАТОМ РАБОТЫ?

Цель практического руководства - развитие финансовой грамотности и преодоление финансового потолка для перехода на новый уровень дохода.

Следуя методике, Вы сможете:

- спланировать свой доход на один год;
- осознать, как именно Вы получите деньги;
- найти смысл и мотивацию к действиям;
- получить дорожную карту движения к цели.

Интегрируя полученные знания в опыт, Вы создадите пошаговую стратегию к действиям до получения результата.

Даже путь в тысячу ли начинается с первого шага

Лао-Цзы



ШАГ ПЕРВЫЙ: ЧТО СЕЙЧАС?

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧКИ А.

Мы можем управлять тем, что можем описать. Четкое описание точки А позволяет создать оптимальный маршрут к желаемой цели - точке В.

Задание:

1. Расположите на листе бумаги 10-20 событий своей жизни (самые яркие, значимые и часто даже поворотные ситуации в Вашем доходе и отношении к деньгам).

2. Ответьте на следующие вопросы:

- Почему они запомнились? Какого типа события вы выбрали?
- Почему такой шаг между событиями?
- Как, Вы думаете, всё это характеризует именно Вас?

3. Подумайте об относительном балансе между событиями в прошлом, настоящем и будущем:

- Субъектное оно или несубъектное, т.е., кто осуществил это событие (Вы автор или участник события);
- В чём смысл этого события, какие ценности затронуты, подкреплены;
- Как повлияли эти события на Ваш доход;
- Какие были факторы роста;
- Что Вы делали, когда Ваш доход рос;
- Что Вы делали, когда доход падал;
- Что Вы делали, когда доход продолжительное время был стабилен.

4. Создайте таблицу: событие / возраст / деньги / усилия / эмоции / автор события (я или нет), усилия и эмоции оцените по 10-бальной шкале от 0 до 10.

Пример таблицы:

Событие	Возраст	Деньги	Усилия	Эмоции	Авторство
Помогал папе на работе	10 лет	1200 руб	8	10	нет
Продавал в «Одноклассниках» товары с Aliexpress	12 лет	3500 руб	6	7	я
Создавал одностраничники для знакомых	14 лет	5000 руб	7	4	я
Помогал продвигать личные странички в Instagram	16 лет	8000 руб	5	8	нет

**Личная таблица жизненно важных событий,
связанных с финансами**

Событие	Возраст	Деньги	Усилия	Эмоции	Авторство

ЗАДАНИЕ:

НАЧАТЬ ВЕСТИ РЕГУЛЯРНЫЙ УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ.

Рекомендую программу «Coinkeeper»

<https://about.coinkeeper.me/>

Выпишите все свои источники дохода, которыми Вы располагаетесь: зарплата, доход от бизнеса, продажа ненужного, подарки, пассивный доход от аренды недвижимости, проценты, дивиденды и т.п. Выпишите все свои категории расходов: транспорт, продукты, обеды, автомобиль, домашнее хозяйство, обучение, ЖКХ, аптеки, развлечения и т.д.



Мы можем управлять тем, что можем описать. Планируя свои расходы и доходы, фиксируя поступления, вложения и инвестиции, Вы видите всю финансовую картину целиком и можете ответственно подходить к управлению своим финансовым потоком.

Задание:

создание таблицы текущих ежемесячных доходов и расходов.

Пример таблицы источников доходов:

Источник дохода	Сумма дохода
Заработная плата	80 000
Бизнес	120 000
Сделки	30 000
Дивиденды	15 000
Аренда недвижимости	30 000
ИТОГО	275 000



Пример таблицы источников расходов:

Категории расходов	Суммы расходов
Продукты	30 000
Обеды	8 000
ЖКХ	12 000
Мобильная связь	300
Интернет	700
Обучение	10 000
Одежда	6 000
Домашнее хозяйство	2 000
Техника и электроника	1 500
Транспорт	3 000
Автомобиль	9 000
Отдых	12 000
Личные расходы	7 000

Другие	1 200
Разные	2 500
ИТОГО	105 200

* Обращайте внимание на регулярные и повторяющиеся платежи. Делайте ежемесячный анализ финансовых поступлений и категорий расхода.

Задание:

посчитать свой среднемесячный доход за год:

суммируйте чистую ежемесячную прибыль за год и разделите ее на 12 месяцев (среднее арифметическое) - **это ваша точка А.**

Возможно, до сегодняшнего дня Вы не фиксировали свои доходы и расходы. В таком случае выпишите **все свои источники дохода** и вспомните примерно поступления с каждого источника в каждом месяце.

Месяц	Сумма дохода
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	

У ВАС ДОЛГИ ИЛИ КРЕДИТЫ?

Берешь в долг чужое - отдаешь свое...

Поэтому, у имеющих обязательства снижается мотивация к действиям и новым прорывам.

Чем раньше Вы освободитесь от обязательств, тем быстрее сможете пробить свой финансовый потолок.

Задание:

провести инвентаризацию своих долгов и выписать общую сумму долга.

Сумма долга = _____

Посчитайте и определите для себя комфортную сумму, договоритесь с кредитором и гасите часть долга раз в месяц. Уменьшая сумму долга, Вы будете снимать с себя тяжесть бремени и чувствовать себя намного свободнее.

КАК БЫСТРЕЕ ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ “ПЛОХИХ ДОЛГОВ”

1. Структурируем долги.

Выписываем в отдельную таблицу все свои долги с указанием суммы, сроков, ставок и графика платежей.

2. Составляем график погашения.

Делаем календарь выплат, то есть, определяем, когда, кому и сколько нужно заплатить. Так мы сможем спланировать погашение заранее под наши текущие доходы и не допускать просрочки.

3. Говорим с кредиторами.

В основном, они идут навстречу. Ведь для них получать долг маленькими суммами лучше, чем совсем никак.

Знакомые или родственники могут дать отсрочку, а банки - реструктурировать кредит или предложить программы рефинансирования.

4. В первую очередь закрываем долг по кредитным картам.

За каждый день просрочки мы платим большие проценты.

Стараемся в дальнейшем кредитками не пользоваться.

Это хорошая уловка, с помощью которой банки берут клиентов «на крючок».

5. Соблюдаем финансовую дисциплину.

Анализируем, почему так происходит, что мы живём не по средствам и тратим больше, чем зарабатываем.

Пересматриваем и оптимизируем расходы.

Сокращаем ненужные траты. И, конечно же, увеличиваем доходы. Думаем, как можно быть эффективнее в единицу времени: подработки, любые возможности заработать.

И все дополнительные деньги распределяем в счет погашения задолженностей.

6. Используем различные льготы, вычеты, пособия, которые дают право на бесплатные бонусы, компенсируют часть затрат или помогают экономить. Самое главное здесь - придерживаться плана.

Все описанные пункты важно выполнять в комплексе. Так можно быстрее рассчитаться с долгами и начать формировать капитал для будущих инвестиций.

ШАГ ВТОРОЙ: ЦЕЛЬ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧКИ Б.

“Самая большая глупость — это делать то же самое и надеяться на другой результат.”

Альберт
Эйнштейн

Какие бывают препятствия:

1. нет вектора движения к цели;

цели или не сформулированы, или сформулированы очень обобщенно и без конкретики; базовое заблуждение - чтобы много зарабатывать необходимо и достаточно только очень много работать;

2. постоянный поиск “волшебной таблетки” или “секретного секрета”;

заблуждение - перекладывать ответственность на обстоятельства в ожидании чуда вместо того, чтобы просто следовать рабочей методике и получать понятный результат;

3. перфекционизм - попытка сделать все идеально;

в результате: чрезмерные усилия и привлечение избыточных ресурсов; итог - быстрая потеря мотивации; важно помнить, что **20% усилий ведут к 80% результата;**

**Вы прошли один шаг.
Ваше мышление уже изменилось,
процессы преобразования дефицита
в изобилие запущены.**

**Осталось всего семь шагов до квантового скачка
на качественно новый уровень жизни.**

- Без долгов.

- Со стабильно растущим доходом.

**- Вы забудете понятие «финансовый потолок»:
вы его пробьете без напряженных усилий и дальше
будете видеть только конкретные достижимые цели,
а не препятствия.**

**- Ваше мышление станет глобальным и стратегическим —
мышление, характерное для людей высоких
достижений.**

**- Вы научитесь управлять своим вниманием и энергией.
А это поможет прокачать не только финансовую,
но и все остальные сферы жизни: отношения, здоровье,
секс, эмоции.**

И все это без сложных схем, без «воды» и пустого самокопания. Четко прописанные шаги, с понятными инструкциями и алгоритмами, рабочие формулы, которые приведут вас к результату.

Все рассчитано так, чтобы от шага к шагу ваше мышление и сознание *менялось* на глубинном уровне.

Запомните себя и свою ситуацию, пройдите все 8 шагов, обернитесь назад — *вы не поверите, что когда-то жили в дефиците и не могли достичь целей.*

Переходите по ссылке, скачивайте **полную версию книги**, выполняйте задания в комфортном для вас ритме.

Результаты увидите сразу же.

<https://www.proliderstvo.ru/book490>

4. “святость” - чувство вины при заявлении цены и получении денег за свои услуги / товары;

смущение и стеснение, когда нужно назвать свою цену и взять честно заработанное;

заблуждение - меня перестанут любить, если я буду много зарабатывать;

5. безответственное отношение к деньгам.

“Деньги любят счёт, а у меня всегда в них беспорядок”;

заблуждение - у меня и так мало времени, зачем считать деньги.

В каких пунктах узнали себя?

Мы все родом из детства, и, так или иначе, получаем ограничивающие убеждения и установки по отношению к деньгам от наших родных и близких, которые очень важно прорабатывать.

ПОЧЕМУ МЫ НЕ ИДЕМ К ЦЕЛИ?

Уже у многих вошло в привычку делать то, что проще и понятней, **нежели то, что ведет к результату.**

Мы придумываем себе все новые и новые задачи, не производя элементарных действий, ведущих непосредственно в направлении к цели.

Мы все знаем, что нужно делать, только не всегда делаем это.

Как говорят в Одессе: “Что же вы такой бедный, если такой умный?”

Вот пример, как делать не надо:

- вот пройду очередной курс и тогда начну заниматься любимым делом;
- вот получу второе высшее и тогда...
- вот когда я рожу третьего ребенка...

Но, к сожалению, завтра все равно будет сегодня...

Откладывая на завтра свою жизнь, чем вы живете сегодня?

Дорогу осилит идущий

КАК ПОЛУЧИТЬ ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ?

Мы можем управлять тем, что мы можем описать

Закон систем

Для начала важно четко сформулировать желаемый результат.

Условия хорошо сформулированной цели:

1) цель позитивно сформулирована

- то, чего я хочу, а не то, от чего бегу;

2) контролируется вами

- реализация цели зависит от вас;

3) описывается сенсорным языком

- как я пойму, что цель реализована: вижу, слышу, чувствую;

4) соответствует контексту

- где, когда и с кем вы хотите ее реализовать;

5) подходящего размера

- крупную цель важно разбить на более мелкие "подцели", достижение которых проще контролировать, и обратная связь быстрее.

Например: за неделю выучить 100 новых слов, сбросить за этот месяц 2 кг и т.п.;

6) экологична

- что будет в результате реализации?
- все и всех ли устраивает результат?

7) включает необходимые ресурсы

- какие ресурсы необходимы для реализации цели?
- имеете ли вы к ним доступ?

8) исследованы препятствия

- что мешает вам начать достигать (достигнуть) цели прямо сейчас?
- какие препятствия могут встретиться на вашем пути?
- что вы можете сделать для преодоления этих препятствий?

9) определен первый шаг

- каков будет ваш первый шаг к достижению цели?

ЗНАКОМЫ С МАГИЕЙ МАЛЕНЬКИХ ШАГОВ?

Сколько вы сейчас зарабатываете?

А что, если поставить цель: дополнительно к своему текущему доходу на этой неделе заработать еще 1500 руб.? Реально?

Полагаю, что да.

Тогда, заработав на этой неделе 1500 руб. и на следующей неделе 1500 руб., **Вы получите дополнительно 3000 руб. за две недели.**

Тогда несложно подсчитать, что за год (52 недели) Вы уже сможете заработать дополнительных 78 000 руб.

И всего лишь прирост на 1500 руб. в неделю.

А что, если поставить план прироста на 3000 руб. в неделю?

Тогда уже за год дополнительно будет 156 000 руб.

Карл Юнг сказал: *«Что совершил один человек, может совершить и другой».*

И, если вы хотите большего, например, выйти на доход в 1 миллион, в этом случае лучше найти наставника, который уже прошел этот путь, и просто повторить его шаги.

Таким образом, Вы избежите лишних действий и ненужных ошибок, действуя экологично и безопасно двигаясь к намеченной цели.

ВАЖНО ВЫБРАТЬ СВОЙ УРОВЕНЬ АМБИЦИИ.

Многие берут непосильную для себя нагрузку, действуют на грани, испытывают стресс, часто срываются, не получая удовольствия от процесса, и, в конце концов, надрываются.

Другие, наоборот, даже не пытаются повысить свой уровень нормы, оставаясь в максимально комфортных для себя условиях, создают видимость работы, хотя на самом деле уже скучают на ней, но боятся расширить свою зону комфорта.

И есть те, кто постепенно движется к цели, учась у других, беря примеры с лучших, пользуясь проверенными методиками, грамотно распределяет свои силы,

и, как правило, делает квантовый скачок в своей жизни.

Какой вариант выбираете Вы?

Задание:

найти наставника.

Здорово, если в нашей жизни есть наставники.

Наставники – те, кто получили такие же результаты, которые я хочу. Кто живет той жизнью, которая меня манит.

Наставники помогают расти и делать квантовые скачки в жизни.

1. Выпишите все ниши / сферы, откуда может быть наставник.
2. Посмотрите, кто в России есть разного уровня из этих ниш.
3. Выберите 5-10, кто нравится, и изучите их подробнее.
4. Выберите одного наставника, который достиг того, чего Вы хотите.
5. Напишите ему сегодня.

- Чаще всего мы не знаем, что писать.
- Может это означает, что Вы не знаете, куда расти?
Смелее!!!
- Скажите, чего Вы хотите, попросите совета или встречи, подумайте, что сможете дать в ответ.
- «Не сделать» Вы сможете всегда.

Задание:

определить свой уровень амбиции.

- ознакомьтесь с примером;
- напишите в таблице свою сумму для каждого уровня.

Пример:

Уровень амбиции	Сумма прироста в неделю
0-3 "как 2 пальца об асфальт"	3 000 руб.
4-6 "возьмусь и сделаю"	15 000 руб.
7-8 "страшно, не знаю как, но сделаю"	30 000 руб.
9 "костями лягу, но сделаю"	80 000 руб.
10 "хоть убей, не сделаю"	120 000 руб.

Внесите свой уровень амбиции в табличку:

Уровень амбиции	Сумма прироста в неделю
0-3 "как 2 пальца об асфальт"	
4-6 "возьмусь и сделаю"	
7-8 "страшно, не знаю как, но сделаю"	
9 "костями лягу, но сделаю"	
10 "хоть убей, не сделаю"	

Задание:

выбор уровней амбиции для реализации цели.

Уровень амбиции 4-6 - оптимальный уровень для развития.

Напишите сумму амбиции за неделю: _____

Уровень амбиции 7-8 – уровень, к которому стоит стремиться.

Напишите сумму амбиции за неделю: _____

Расчет точки В.

Посчитайте свой оптимальный и амбициозный желаемый месячный доход по формуле:

точка В - сумма в неделю на уровне амбиции (4-6) x 4
(количество недель в месяце) = X;

амбициозная точка В - сумма в неделю на уровне амбиции
(7-8) x 4 (количество недель в месяце) = Y.

Пример.

Точка В: 15 000 руб. x 4 = 60 000 руб.;

амбициозная точка В: 30 000 руб. x 4 = 120 000 руб.

Расчет.

точка В: _____ x 4 = _____ ;

амбициозная точка В: _____ x 4 = _____ .

Задание:

рассчитать свою финансовую цель на 1 год;

определить оптимальную скорость движения;

оценить вероятность результата по 10 бальной шкале.

0-3 "как 2 пальца об асфальт"

4-6 "возьмусь и сделаю"

7-8 "страшно, не знаю как, но сделаю"

9 "костями лягу, но сделаю"

10 "хоть убей, не сделаю"

Формула для расчета: точка В

"X"	через 3 мес. "C"	через 6 мес. "D"	через 12 мес. "E"	скорость движения к цели	вероятность результата
"X"	$X \cdot 1.2$	$C \cdot 1.2$	$D \cdot 1.2$	1.2 раза	от 0 до 10
"X"	$X \cdot 1.5$	$C \cdot 1.5$	$D \cdot 1.5$	1.5 раза	от 0 до 10
"X"	$X \cdot 2.0$	$C \cdot 2.0$	$D \cdot 2.0$	2.0 раз	от 0 до 10
"X"	$X \cdot 2.5$	$C \cdot 2.5$	$D \cdot 2.5$	2.5 раза	от 0 до 10

Пример таблицы: точка В

"X"	через 3 мес. "C"	через 6 мес. "D"	через 12 мес. "E"	скорость движения к цели	вероятность результата
60 000	72 000	86 400	103 680	1.2 раза	9
60 000	90 000	135 000	20 2500	1.5 раза	7
60 000	120 000	240 000	480 000	2.0 раз	4
60 000	150 000	375 000	937 500	2.5 раза	3

Таблица для заполнения: точка В

"X"	через 3 мес. "C"	через 6 мес. "D"	через 12 мес. "E"	скорость движения к цели	вероятность результата

Оценив вероятность результата, выберите оптимальный (есть вызов, интерес и азарт) и амбициозный варианты роста (для стремления к большему).

Ваши финансовые цели на год.

Точка роста	Сумма
через 3 мес. - точка "С"	
через 6 мес. - точка "D"	
через 12 мес. - точка "E"	

ШАГ ТРЕТИЙ:

“СЛОНА ЕДЯТ ПО КУСОЧКАМ”. КАК НАЧАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ И ПОЛУЧАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ?

4 базовые ошибки финансового планирования:

1. составление финансового плана только на месяц или год;
2. страх перед крупной суммой и неизвестность её реализации;
3. суета вследствие страха и совершение неверных действий;
4. движение по длинному пути к результату и отпускание рук.

Чем меньше горизонт планирования, и чем четче расписан план действий, тем яснее цель, и тем проще ее реализация.

Час отдыха стоит больше двух часов работы.

Важно планировать и работу, и отдых. Стоит планировать месяц полноценного отдыха в год, поэтому будем делать расчет на 11 месяцев.

Задание:

расчёт планируемого ежемесячного прироста.

Формула:

“Точка роста через год” - “Точка А” / 11 мес. = сумма дохода, которую нужно прибавлять к “точке В” ежемесячно.

Пример:

103 680 руб. - 60 000 руб. = 43 680 руб. / 11 мес. = 3970 руб.

Рассчитайте свой ежемесячный прирост:

_____ руб. - _____ руб. = _____ руб. / 11 мес. = _____ руб.

Как видите, сумма прироста вполне реальна!

Задание:

рассчитать точку “В” на каждый месяц года, недельный акт и сумму дохода в день.

Таблица с примером:

Месяц	Точка "В" по месяцам	план на неделю (т. "В" / 4)	план на день (план на неделю / 5)
0	60000 (точка "В")	15000	3000
1	63970 (точка "В" + мес. прирост)	15993	3199
2	67940	16985	3397
3	71910	17978	3596
4	75880	18970	3794
5	79850	19963	3993
6	83820	20955	4191
7	87790	21948	4390
8	91760	22940	4588
9	95730	23933	4787
10	99700	24925	4985
11	103670	25918	5184

Любая система стремится к равновесию.

Основной закон мироздания

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ:

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

В своей книге «**Switch: How to Change Things When Change Is Hard**», братья Чип и Дэн Хит объясняют, что одним из ключевых факторов успеха является поиск ярких пятен. Когда Вы сталкиваетесь с ситуацией, в которой не знаете, что делать, подумайте о задачах, которые Вы решили в прошлом.

Задайте себе следующие вопросы:

- как Вы решали подобные задачи в прошлом?
- какие стратегии Вы использовали?
- что Вы сделали для реализации этих целей?
- как Вы можете применить то, что Вы делали в прошлом для достижения своих целей или решения задач, к вопросу, с которым Вы сталкиваетесь в настоящем?

Подумайте, что делать, когда Вы не знаете, что делать; думая о ярких пятнах в вашей жизни, моделируйте свои успешные стратегии и опыт.

Задание: вернуться к точке “А”.

Заново проанализируйте события с фокусом на ключевые факторы успеха. Как Вы действовали в сложных ситуациях, когда выходили победителем?

Анализируя жизненные события в настоящем, прошлом и будущем, ответьте на важные вопросы:

- как эти события характеризуют вашу жизнь (метафора)?
- в какой мере Вы являетесь автором этих событий (метафора)?
- выпишите отдельно все контексты относительно получения денег;
- подумайте о своих стратегиях принятия решений;
- как Вы думаете, что эта работа дает для повышения качества жизни?

Проанализируйте авторство своей жизни.

Оцените приведенные ниже утверждения от 1 до 10 баллов. При этом:

- от 1 до 3 – иногда проявляется,
- от 4 до 7 – часто проявляется,
- от 8 до 10 – всегда проявляется.

1. Я ставлю перед собой масштабные цели больше, чем на год, и стремлюсь их достичь.

2. С детства меня считают самостоятельным.

3. Я получаю удовольствие от решения многовопросных задач.

4. Я интересуюсь людьми, которые сами «создали себя» (с интересом смотрю фильмы, читаю автобиографии, расспрашиваю людей об их успехах).

5. Многие люди про меня говорят, что я инициативный человек.

6. Мне скучно сидеть без дела.

7. Я ставлю перед собой задачи на каждый день и стремлюсь их осуществить.

8. Другие люди считают меня ответственным человеком.
9. Я первым знакоюсь с людьми в новой обстановке.
10. С утра я продумываю тщательно свой день и даже записываю список дел.
11. Я выступаю инициатором различных дел среди коллег и друзей.
12. Я склонен периодически что-то существенное менять в своей жизни.
13. Другие люди обращаются ко мне за советом.
14. Если случается неудача, я легко с ней справляюсь.
15. Я умею управлять своим эмоциональным состоянием.

В каких контекстах Вам стоит усилить свое внимание? Продумайте, как Вы можете развивать эти навыки.

Человек способен преодолеть любые трудности, если видит, что в этом есть смысл

Виктор Франкл



ШАГ ПЯТЫЙ:

ЗАЧЕМ ВАМ ДЕНЬГИ?

Человек состоит на 80% из воды, и, если человек не имеет смысла в жизни, - это просто лужа.

Ковалев С.В.

”

Деньги - это аплодисменты мира под реализацию наших амбициозных целей.

Зачем деньги? Какие цели Вы планируете воплотить в жизнь? Какой жизнью хотите жить?

Так?



Или так?



Только Ваша ответственность поможет воплотить Ваши мечты в реальность. Чтобы получить аплодисменты мира, важно двигаться навстречу мечте. Важно знать, зачем Вам деньги, и действовать именно в этом направлении.

Задание 1:

вернуться к шагу 2 и четко прописать для себя материальные цели по алгоритму: “Как получить желаемый результат?” с фокусом на амбициозные цели в каждом контексте своей жизни:

- 1.приобретения (покупки);
- 2.отдых (путешествия);
- 3.здоровье (физическое и духовное);
- 4.спорт;
- 5.обучение (саморазвитие);
- 6.впечатления (эмоции).

Задание 2:

создать коллаж целей и повесить его на видное место.

Коллаж целей — это своего рода карта желаний. На основу (ватман или альбом) наклеиваются различные изображения вещей и событий, которые Вы хотите привлечь в свою жизнь. Коллаж помогает четко сформировать образ желаемого. Таким образом наше подсознание наводится на определенную цель. Часто результаты от этой техники превосходят все ожидания!

Задание 3:

для каждого контекста начать подъем своего УРОВНЯ НОРМЫ на “+ 1”

Например:

- ездили на такси “эконом” класса, пересаживайтесь на “комфорт”;
- покупали продукты в “Пятерочке” - переходите на “Азбуку вкуса”;
- ходили в спортзал “У дяди Вани”, запишитесь в сетевой фитнес-клуб.

Что это такое?

Это привычное состояние дел в контекстах жизни:

- норма в работе (количество часов или качество самой работы);
- норма в отдыхе (не позволять себе или, наоборот, только это и позволять);
- норма в отношении к себе (допустимо ли Вам игнорировать какой-то сигнал организма или нет);
- уровень нормы в финансах (на каком транспорте Вы ездите, в каких магазинах покупаете продукты, одежду, где обедаете и т.д.).

Уровень нормы имеет две стороны.

С одной стороны, это уровень, ниже которого Вы уже не упадете. Например, если для Вас норма - питаться всегда хорошо, то Вы не будете покупать просроченные товары со скидкой, Вам это будет неприемлемо. Вы точно знаете, что определенную планку Вы ВСЕГДА реализуете. Так же и в деньгах. Если Вы привыкли к жизни на 60 000 рублей, то, что бы ни произошло, Вы всегда свои 60 000 рублей сделаете.

С другой стороны, уровень нормы - это и потолок. У Вас есть убеждение, что для преодоления нормы нужно сделать что-то очень-очень, и только тогда, если повезет, все сложится.

Отсюда берется и финансовый потолок, и отговорки от покупки более качественных и дорогих вещей или услуг:

- «мне не по карману»;
- «это не мой уровень»;
- «да мне этого и не нужно».

Развитие – это рост уровня нормы.

Если Вы привыкнете жить следующим уровнем и сделаете его нормой, то упасть ниже Вы не сможете.

ШАГ ШЕСТОЙ:

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА 1 МЕСЯЦ

Самое большое препятствие на пути к богатству - страх отсутствия денег. Именно поэтому важно заблаговременно позаботиться о подушке безопасности.

Регулярно накапливая средства на "черный день", человек создает себе "подушку безопасности" и *чувство, что у него всегда есть деньги.*

К тому же, накопив определенную сумму, их всегда можно будет вложить в низкорисковые инвестиции, например, недвижимость.

Задание:

сформировать фиксированный процент от дохода для формирования "подушки безопасности" и зафиксировать сумму инвестиции.

Оптимальная сумма формирования накоплений - 10% от дохода. По желанию процент инвестиций в накопление можно увеличить.

Пример формирования суммы накоплений:

Точка "В" (в мес.): _____ 60 000 руб.

Процент инвестиции в накопление, в месяц (10% в мес.): 6 000 руб.

Сумма для формирования подушки безопасности в неделю: 1 500 руб.

Психологически гораздо проще откладывать маленькими суммами.

Поэтому, для формирования ощущения финансовой стабильности важно завести себе *привычку инвестировать в накопление 1 раз в неделю.*

Занесите свои данные для формирования суммы накоплений:

Ваша точка "В" (в мес.):

Процент инвестиции в накопление, в месяц (10% в мес.):

%

Ежемесячная сумма накоплений

Сумма для формирования подушки безопасности в неделю:

Проанализируйте свои постоянные и регулярные расходы и зафиксируйте результаты в таблицу (данные можно взять с уже внесенных в «**Coinkeeper**»).



Пример таблицы ведения постоянных расходов за месяц:

Постоянные и регулярные расходы	Сумма
ЖКХ	6000
продукты питания	15000
напитки	1600
перекусы	1200
обеда	9500
проезд	2500
мобильная связь	300
интернет	500
кредит	1200
текущие расходы (8-12%)	5500
непредвиденные расходы (8-12%)	4750
ИТОГО:	48 050

Важно понимать, что все предусмотреть невозможно. Когда Вы создадите максимально детальный список расходов, Вы увидите картину целиком и поймете, какие категории Вы осознаете, а какие - нет. Помните, нами управляет то, чего мы не осознаем. Всегда планируйте сумму на "непредвиденные расходы" (в среднем, эта сумма составляет 8-12%) и сумму на "текущие расходы" - деньги, которые Вы инвестируете на впечатления и подарки для себя любимого.

Заполните таблицу

Постоянные и регулярные расходы	Сумма
ИТОГО:	

Сделайте анализ доходов и расходов. Рассчитайте остаток с учетом инвестиций в "подушку безопасности".
Какая сумма у вас остается?

Стоит задуматься, если постоянные расходы превышают 50% от общей суммы дохода.

Задание:

просчитать свой остаток на переменные расходы.

Пример таблицы:

	Сумма
Точка "В"	60 000
Инвестиции в создание "подушки безопасности"	6 000
Сумма постоянных расходов:	48 050

Обратите внимание, что в предложенном расчете сумма на переменные расходы минимальна, и почти не остается денег для инвестиций в развитие.

В таком случае важно сделать **инвентаризацию постоянных расходов** и проверить, действительно ли Вы платите за то, чем пользуетесь. Возможно, можно будет освободить средства без потери комфорта.

Например, проверить тариф телефона и интернета, возможно, Вы расходуете трафик намного меньше, чем в пакете.

Не так часто мы хотим кофе, как его пьем, в основном, мы реагируем на рекламу и покупаем лишний стаканчик, хотя просто хотим пить, а не кофе. В этом случае можно носить с собой бутылку воды.

Например, перестав покупать "лишний" стаканчик кофе, когда не хотите кофе, а просто хотите пить, Вы можете сэкономить до 250 руб. в день, в месяц (24 рабочих дня) это уже будет 6000 руб., в год 72 000 руб.

Проведя грамотную инвентаризацию постоянных расходов, часто можно высвободить более 10-15 процентов средств без потери комфорта жизни.

Задание:

осознанно провести инвентаризацию постоянных расходов с изучением тарифов и паттернов (шаблонов) своего поведения при принятии решении регулярных покупок.

Напишите сумму, которую Вы можете легко высвободить, просто перестав платить за то, чем не пользуетесь или что навязано рекламой или обществом.

Сумма высвобожденных средств:

Распределение оставшейся суммы дохода на личные и переменные расходы, вложения и инвестиции:

Пример заполнения таблицы:

Остаток с учетом высвобожденных средств: 23 000 руб	
Переменные расходы, инвестиции	Сумма
Подарки	2000
Одежда	5000
Продвижение личного бренда	5000
Обучение / саморазвитие	4000
Здоровье	3000
Гаджеты	4000

Заполните свою таблицу:

[illegible]

Задание:

свести в единую таблицу постоянные и переменные расходы за месяц.

Разместите таблицу на видном месте, ведите её каждый месяц.

Пример:

Постоянные расходы за месяц	Сумма расхода
Инвестиции в создание "подушки безопасности" (10%)	6 000
ЖКХ	6 000
продукты питания	15000
напитки	1600
перекусы	1200
обеда	9500
проезд	2500
мобильная связь	300
интернет	500
кредит	1200
текущие расходы (8-12%)	5500
непредвиденные расходы (8-12%)	4750

Переменные расходы, инвестиции	Сумма
Подарки	2000
Одежда	5000
Продвижение личного бренда	5000
Обучение / саморазвитие	4000
Здоровье	3000
Гаджеты	4000

Создайте свою таблицу на каждый месяц и вводите откорректированные данные в программу «**Coinkeeper**»



Переменные расходы, инвестиции	Сумма расхода
Инвестиции в создание "подушки безопасности" (10%)	
текущие расходы (8-12%)	
непредвиденные расходы (8-12%)	
Постоянные расходы за месяц	Сумма

Задание:

ежедневно учитывать свои доходы и расходы в программе «Coinkeeper».

<https://about.coinkeeper.me/>

Помните, что к любому процессу можно подходить с интересом. Это Ваш выбор. Найдите для себя занимательной игру в подсчет своих доходов и расходов. Управляйте своими деньгами осознанно.

ШАГ СЕДЬМОЙ:

«СЪЕСТЬ СЛОНА ПО КУСОЧКАМ»

Можно ли съесть слона за один присест?

Вряд ли это удастся даже дикарю из племени Тумба-Юмба!

Но если задачу, которая кажется Вам невозможной и поэтому пугает, разделить на маленькие кусочки, Вы сразу почувствуете себя увереннее.

Двигайтесь маленькими шагами и празднуйте успех каждый раз, когда достигнете цели.

Задание для предпринимателей:

декомпозировать цели в конкретные действия, шаги.

Выделите и усильте то, что ведет к результату, и перестаньте делать то, что не ведет к результату.

Расчет декомпозиции на месяц через 1 год по формуле:

$P \times Q = \text{личная выручка} - \text{расходы} = \text{месячная выручка}$
через год (т. "С"),

где: "P" - стоимость сделки,

"Q" - количество клиентов.

Проведите мозговой штурм по поиску креативных идей для заработка, выпишите возможные варианты и заполните таблицу.

Для формирования творческих и креативных целей наилучшим образом подходит «**Стратегия творчества Уолта Диснея**», смоделированная Робертом Дилтсом, в которой он выявил роли Наблюдателя, Мечтателя, Реалиста и Критика. Уолт Дисней создавал шедевры в своих фантазиях и мечтах.

Он входил в образы героев, жил их жизнью, чувствуя их переживания, характер, внешность и даже поведение и способности. В фантазиях и мечтах его герои оживали, и затем он формулировал замысел и реализовывал его в сюжет мультфильма или фильма. Как Мечтатель Уолт Дисней позволял себе мечтать, как ребенок, смело мечтал, *используя визуализацию*. Таким образом он описывал все, о чем мечтал, в очень ярких и детально описанных образах. **В этом состоянии он находился в будущем.**

Как Реалист он планировал необходимый бюджет, определял ресурсы и рассчитывал время. В роли Реалиста он действовал из настоящего, определяя, что сейчас он может сделать? Дисней в роли Реалиста просчитывал и конкретные шаги, и весь процесс работы в целом.

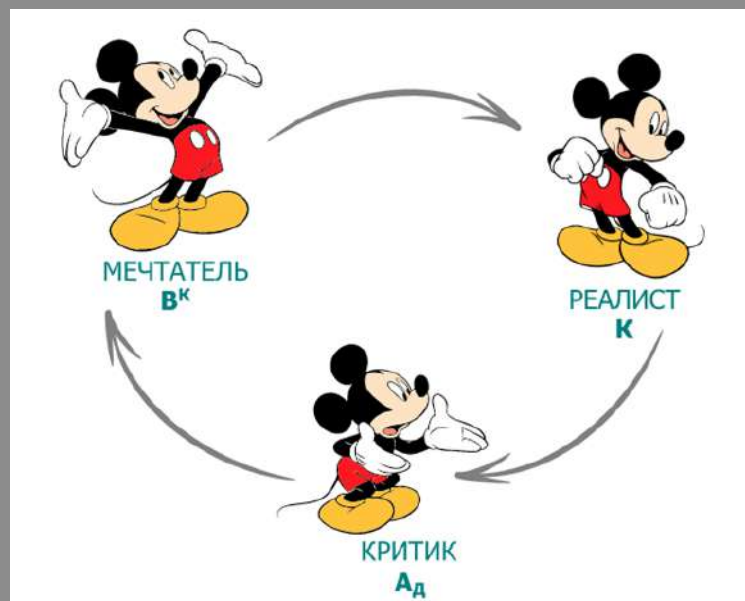
Как Критик Дисней пользовался критическим мышлением и выявлял то, что не учел реалист.



- Все ли ресурсы доступны?
- Что стоит добавить?
- Как и что лучше изменить?
- Понравится ли его творение зрителю?
- Какие ошибки можно предусмотреть?

Как Критик он опирался на логику и на свой жизненный опыт.

Как Наблюдатель Дисней давал оценку себе в том, как он действовал в каждой роли, насколько он был безусловным как Мечтатель, как Реалист, как Критик, и после этого передавал образ в работу другой роли.



Шаги техники «Стратегии творчества Уолта Диснея».

1. Формирование цели:

- формулировка желаемого результата (позитивное описание цели - что хочу).

2. Маркировка пространства для каждой роли:

- использование 4 стульев или табуреток;
- или просто выделение зон в пространстве (Мечтатель, Реалист, Критик, Наблюдатель).

3. Войти в роль Мечтателя:

- вспомнить, как Вы мечтали в детстве;
- войти в то состояние, когда можно проявить свободу творчества;
- мечтать, как ребенок, когда в мечтах возможно все, что угодно;
- и теперь проявить все свое творчество;
- направленно и смело мечтать о воплощении намеченной цели;
- мечтать, видя образы, обращая внимания на чувства и переживания;
- сформулировать свою цель (варианты ниши для заработка) с позиции мечтателя.

4. Войти в роль Наблюдателя:

- посмотреть как Наблюдатель на Мечтателя;
- действительно ли он проявил весь свой творческий потенциал?
- дать обратную связь как Наблюдатель настоящему Мечтателю...
- передать образ, сформулированный Мечтателем, Реалист.

5. Войти в роль Реалиста:

- что сейчас Вы уже можете осуществить из того, что сформулировал Мечтатель?
- какие есть ресурсы?
- какие есть возможности и способности?
- кого можно привлечь для получения результата?
- что можно сделать уже сейчас?

6. Войти в роль Наблюдателя:

- посмотреть как Наблюдатель на Реалиста;
- он действительно был настоящим Реалистом?
- все ли он учел, что можно сделать для реализации этой цели?

- дать обратную связь как Наблюдатель Реалисту;
- передать образ, сформулированный Реалистом, Критику.

7. Войти в роль Критика:

- обратить внимание на то, чего не учел Реалист;
- какие еще нужны ресурсы?
- какие стоит предусмотреть трудности и препятствия?
- как лучше достичь желаемого результата?
- формулировать в ключе: что стоит добавить, что изменить.

8. Войти в роль Наблюдателя:

- посмотреть как Наблюдатель на Критика;
- он действительно давал обратную связь высокого качества?
- все ли он учел, что может сделать еще для реализации этой цели?
- дать обратную связь как Наблюдатель Критику.

9. Повторение цикла: Мечтатель, Реалист, Критик, Наблюдатель:

- для начала войти в роль Мечтателя и начать творческую деятельность с уже имеющейся обратной связью с предыдущего цикла;- дорабатывать формулировку и план действий в каждой роли;
- продолжать повторять цикл до тех пор, пока участники каждой роли не доработают проект (реальные варианты ниши для заработка);
- критерий завершения цикла – каждый участник доволен результатом проекта.

10. Интеграция:

- войти в каждую роль поочередно - в Мечтателя, в Реалиста, в Критика;
- ощутить особенности каждой роли - какой Вы в качестве Мечтателя, Реалиста, Критика;
- понаблюдать за ощущениями и чувствами;
- интегрировать каждую роль в себя.

11. Подстройка к будущему:

- записать в таблицу все возможные варианты, ведущие к реализации цели.

Заполнение первой колонки: добавить в первую колонку все возможные ниши, в которых Вы можете реализовать свою цель.

Заполнение второй колонки: добавить стоимость каждой сделки - какую сумму Вы получите за одну транзакцию (оказанную услугу или продукт).

Заполнение третьей колонки: рассчитать чистую прибыль - вычесть из общей суммы сделки стоимость вложений в совершение сделки и записать итог.

Заполнение четвертой колонки: определить количество сделок в месяц - разделить сумму желаемого дохода в месяц на чистую прибыль и занести данные в 4-ю колонку.

Заполнение пятой колонки: рассчитать количество лидов (заявок, звонков) для совершения необходимого количества сделок.

Заполнение шестой колонки: по шкале от 0 до 10 оценить, насколько Вам комфортно заниматься именно этим.

Заполнение седьмой колонки: по шкале от 0 до 10 оценить, сколько времени и усилий Вам понадобится в каждой нише.

Пример таблицы декомпозиции:
Цель - 250 000 руб.

№	Ниша	Стоимость сделки	Чистая прибыль со сделки	Количество сделок	Количество лидов	Комфорт	Усилия
		P	П/С	Q	L		
1	Настройка контекстной рекламы	15000	15000	17	120	10	7
2	Таргетинг	20000	20000	13	80	8	9
3	Товары с Aliexpress	5000	3000	84	750	6	5
4	другие...						

Создайте свою декомпозицию:

№	Ниша	Стоимость сделки	Чистая прибыль со сделки	Количество сделок	Количество лидов	Комфорт	Усилия
		P	П/С	Q	L		
1							
2							
3							
4							

Проведите анализ выполненной работы, учитывая усилия и комфорт реализации. Сфокусируйтесь на тех нишах, на которые Вы меньше всего тратите времени и усилий.

Из тех бросков, которые ты не сделал, 100% — мимо ворот.

Уэйн Гретцки



Не бывает ошибок - есть опыт и обратная связь.

Если у вас что-то не получилось, можно к этому отнести, как к неудаче. А можно отнести, как к обратной связи и поводу что-то изменить. Гораздо полезнее учиться (даже на ошибках), чем переживать о неудачах.

То есть, это - «право на ошибку». Многие люди настолько боятся ошибиться, что даже не пробуют что-то изменить. Думая, что всё, что происходит – это обратная связь, обучение, мы сможем действительно изменить свою жизнь.

Но, если ничего не делать, то, скорее всего, ничего и не изменится.

Помните, что говорил Томас Эдисон: *«Я не терпел поражений. Я просто нашёл 10 000 способов, которые не работают.»*

К чему это я?

Проверяя гипотезы, мы понимаем, что на то она и гипотеза, что может не подтвердиться, и это - нормально.

Важно осознавать, что дорогу осилит идущий, и тогда не будет чувства вины, если гипотеза не оправдалась, будет бесценный опыт, как делать не надо, и тогда можно двигаться дальше! Хорошая новость в том, что каждая новая гипотеза ведет вас к колоссальному прорыву, к квантовому скачку в своей жизни.

Нет смысла размышлять: сработает или нет, важно делать и получать результат.

Задание: 1

Пользуясь стратегией Уолта Диснея, сгенерировать еще 20 гипотез, с помощью которых Вы сможете выйти на желаемый уровень дохода.

Важно формулировать гипотезу с точки зрения личной ответственности. Как именно Вы можете влиять на желаемый результат.

2. Рассчитать декомпозицию для каждой гипотезы:

$R \times Q$ - стоимость сделки, умноженная на количество сделок для получения желаемой суммы.

Пример таблицы гипотез.

Гипотеза	Вероятность	Уровень комфорта (0-10)	Декомпозиция $R \times Q$	Сумма
Настройка контекстной рекламы	9	10	15 000 x 17	255 000
Таргетинг	7	8	20 000 x 13	260 000
Товары с Aliexpress	6	6	5 000 x 84	420 000
другие...				

Заведите привычку - раз в неделю тестировать новую гипотезу, фокусируйтесь на желаемом результате.

Важно!

В предложенном практическом руководстве приведена рабочая методика получения желаемого результата.

Просто делая шаг за шагом, Вы имеете все шансы получить желаемый результат.

Я предлагаю продолжить и углубить сделанную Вами работу на личном коучинге.

Преодолеть свой финансовый потолок, проработать ограничивающие убеждения, повысить самооценку и добавить в привычку стратегию и качества людей высоких достижений.

Что такое финансовый потолок?

КОГДА ВЫ ДЕЛАЕТЕ ВСЁ, а денег больше не становится!

Как проявляется финансовый потолок?

- Вы много что пытаетесь делать, меняете стратегии, способы заработка, но... ничего не помогает.
- Ваш финансовый доход никак не меняется и держится не выше определенной суммы.
- Вы все знаете, но не делаете достаточно.
- Вы саботируете свой доход, как только доходите до нужного уровня.
- Вы думаете, что для преодоления потолка нужно работать в X раз больше.

По своему опыту работы я выявил 3 чаще всего встречающихся уровня финансового потолка, преодолевая которые, человек делает квантовый скачок в своем качестве жизни.

- до 100 000 руб.
- до 300 000 руб.
- до 1 000 000 руб.

В чем же основные причины «застывания»?

Их, как правило, 3:

- ограничивающие установки и предубеждения;
- низкая самооценка;
- привычка быть жертвой.

И это все про ПСИХОЛОГИЮ!

Поэтому давайте сразу про психологию: какие контексты мышления ведут к бедности либо богатству?

Убеждения более опасные враги истины, чем ложь.

Фридрих Вильгельм Ницше



Ограничивающие убеждения и установки.

Бедное мышление:

- думают, что убеждения - это сложная работа (я не верю, что я справлюсь с этим);
- думают, что у них нет проблем с мышлением (разница «думаю» и «реальность»);
- верят, что деньги - это «что-то за пределами их жизни» (хочу быть богатым, но это не про меня);
- никому не верят, особенно богатым;
- постоянно сомневаются - меняться или нет, решиться или нет.

Как правило, ограничивающие убеждения и установки мы получаем еще с самого детства.

Что вы слышали от своих родителей, бабушек, дедушек, других родственников?

- У меня печатный станок? Я что, их ночью печатаю?
- С миллионами в рай не попадешь!
- Не имей 100 рублей, а имей 100 друзей.
- Не жили богато, нечего и начинать.

- Иш ты, раскатал губу! Много хочешь, мало получишь!
- Молчи, за умного сойдешь!
- Не высовывайся, тебе, что ли, больше всех надо?
- Не в деньгах счастье!
- Все богатые - жадные и хитрые.
- Богатым всегда завидуют!
- Ты что бездельничаешь? Иди в комнате уберись!

Узнали себя?

*Лишь качество чьих-либо убеждений определяет успех,
а не число последователей.*

Гарри Поттер и Дары смерти: Часть 2

Как мыслят богатые?

Какие убеждения и установки имеют они?

- Смело вкладывают в свое обучение и развитие.
- Постоянно работают над своими установками.
- Совершают «прыжок веры» - я возьму максимум!
- Верят тем, кто прошел путь (кто богаче, кто компетентнее).
- Постоянно работают над своим мышлением, даже если «все нормально».
- Богатство - это естественно.

Слишком многие из нас переоценивают то, кем они не являются, и недооценивают то, кем они уже являются.

Малкольм Форбс



И, конечно же, самооценка. Один из ключевых факторов успеха/неуспеха.

Низкая самооценка: бедное мышление.

- Вечно недоволен собой и результатами своей деятельности.
- Постоянно критикует себя и обесценивает: со мной ничего не сработает!
- Ищет оценку со стороны (похвалите меня).
- Сравнивает себя с другими в худшую для себя сторону.
- Много денег = я молодец (и наоборот).
- Ставит других на первое место («у меня семья, а я потом»).
- Считает, что еще «недостаточно хороший...».

Высокая самооценка: богатое мышление.

- Легко общается с теми, кто богаче и беднее его.
- Сначала делает, потом говорит.
- Сохраняет уверенность в себе во время ошибок и падений.
- Любовь к себе не зависит от количества денег на счету.
- Гордится своими результатами любой давности, принимает похвалу и благодарность.
- Восхищается другими, ища в них пример для подражания.
- Если я счастлив, то и семья счастлива.

В какой категории нашли себя?

Дети отрекаются от мечты, чтобы обрадовать родителей,
родители отрекаются от самой жизни, чтобы обрадовать
детей...

Пауло Коэльо. Одиннадцать минут

Конечно же, привычка быть жертвой, пожалуй, одна из самых распространенных привычек.

Утешающие или жертвы:

- саботируют свой успех;
- не доводят до конца;
- постоянно ищут «гарантии со стороны»;
- постоянно думают, что не справятся, даже не пытаюсь, не верят в себя;
- ноют и жалуются, раздавая другим советы «как жить»;
- думают, что обстоятельства ими управляют;
- хотят, чтобы изменились другие.

И это всего лишь привычки...

Как и привычка писать, читать, говорить, ходить.

Быть жертвой - привычка, и это - хорошая новость, потому что можно развить другую привычку, например, развить привычку быть богатым.

Да, да, быть богатым - это тоже привычка!

Как мыслят богатые?

Богатые люди выбирают осознанность:

- проверяют гипотезы и пробуют новое;
- знают, что гарантия - это их ответственность;
- меняют себя, являясь примером для других;
- падают и встают снова (умеют вставать);
- доводят дело до конца, даже если сложно и страшно;
- когда вера в себя подкашивается, то запрашивают поддержку;
- тоже плачут, но продолжают делать;
- знают, как управлять обстоятельствами.

*Мой страх перед чем-то обычно означает, что я должна
это сделать*

Мадонна

”

Хотите повысить свой уровень жизни?

Только не заводите заезженную пластинку типа:

- это не для меня;
- боюсь, что не получится, что не смогу, что обманут;
- боюсь, что узнаю ту правду о себе, родителях или своей семье, с которой не смогу справиться.

Я подумаю = "я боюсь".

Страх - это маяк наших изменений.

Только бедный думает: «я сначала заработаю, а потом позволю себе богатую жизнь».

Бедные люди считают копейки.

Богатые просчитывают будущие результаты.

Индивидуальный коучинг: “Жизнь, как финансовый успех”, - это квинтэссенция моих знаний и опыта,

направленный на проработку ограничивающих убеждений, психологических травм, страха больших денег с целью повышения самооценки и развития привычки быть богатым. На момент написания практического руководства мой индивидуальный коучинг успешно прошли уже более 360 человек за 3 года.

Эта программа для тех, кто:

- хочет разобраться со своими финансовыми ограничениями и пробить финансовый потолок;
- собирается изменить свое отношение к деньгам и избавиться от негативных убеждений;

- мечтает увеличить свою ценность и обрести уверенность в своих силах;
- готов брать на себя ответственность и действовать.

В результате индивидуального коучинга Вы повысите свои доходы.

Пробьете финансовый потолок:

- в бизнесе;
- в личном доходе.

Увеличите стабильный ежемесячный доход:

- осознаете, что вы делаете уже правильно, а какие действия в корне неверны;
- проработаете чувство обиды, вины, страхи и вычеркните их из своей жизни;
- научитесь ставить и реализовывать амбициозные для себя цели;
- повысите качество своей жизни!

Вырастут личные доходы, а не только - оборот в бизнесе.

<https://www.proliderstvo.ru/business-coaching>

БОНУСЫ

Фильмы о богатом и системном мышлении, которые мотивируют, учат обращаться с деньгами и учат богатому мышлению.

Мы живем в век информации, и на ее фильтрацию порой уходит больше сил и времени, чем на изучение и осознание действительно стоящей нашего внимания.

Не зря говорят, что желудок умнее мозга. Мозг потребляет все подряд. В отличие от мозга желудок, когда получает некачественные продукты, просто отправляет их обратно.

Именно поэтому, я решил поделиться фильмами, которые при осознанном просмотре, можно использовать как своего рода тренинг или курс по грамотному отношению к финансам.

☒ **«Миллиарды»** – сериал, 5 сезонов, про хедж-фонды, фондовый рынок США, много интересных психологических моментов. Пожалуй, лучший сериал по моделированию успешных стратегий и паттернов поведения.

☒ **«Предел риска»** - про один из кризисов на фондовой бирже.

☒ **«Клуб миллиардеров»** - про крупную финансовую пирамиду.

☒ **«Бойлерная»** - мошенничество + фондовая биржа.

☒ **«Старт ап»** - про то, как создавали Яндекс.

☒ **«Дефолт»** - про дефолт в Корее.

☒ **«ПираМММида»** – про историю создания финансовой пирамиды МММ Мавроди.

☒ **«Нокдаун»** - 2005 года. Мощный фильм про великую депрессию 1930-ых годов.

☒ **«Атлант расправил плечи»** - утопия, бизнес, политика.

- ☒ **«Социальная сеть»** - история Марка Цукерберга - основателя Facebook. В фильме раскрыты темы зависти, ревности, денег, власти и жертв ради реализации целей.
- ☒ **«Авиатор»** - история героя, который сумел превратить маленькую фабрику отца в гигантское прибыльное предприятие.
- ☒ **«Уолл-стрит»** - история сотрудника брокерской компании, который сумел сделать головокружительную карьеру.

Помните, если у каждого есть по одной идее, и каждый поделится своей идеей с другими, то у каждого будет столько идей, сколькими с ним поделились + одна!
По-моему, это прекрасно!
Делитесь своими идеями и инсайтами!

Простые и понятные книги по развитию финансового мышления.

Роберт Кийосаки.

Богатый папа, бедный папа.

Юбилейный выпуск к 20-летию издания.
Новое издание – с изменениями и дополнениями для сегодняшнего мира, сегодняшних рыночных условий и 9 новыми разделами. Казалось бы, 20 лет, прошедших с момента первой публикации книги, – немалый срок.

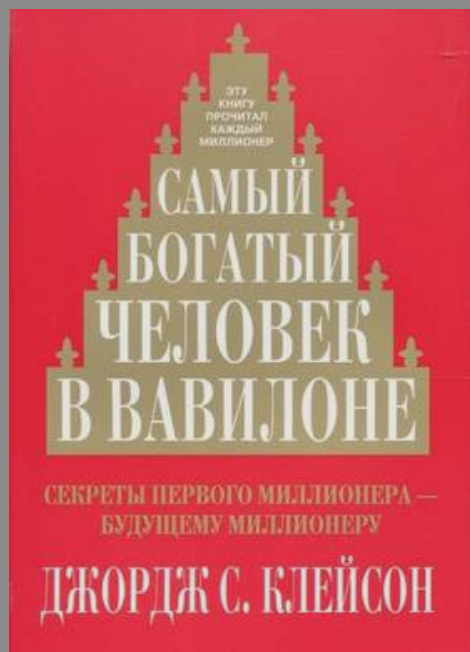
Но, к сожалению, за это время в сфере образования мало что поменялось: в школе наши дети до сих пор не получают никаких финансовых знаний и потом всю жизнь работают ради денег, вместо того чтобы заставить деньги работать на себя...



Джордж Самюэль Клейсон. Самый богатый человек в Вавилоне.

Автор учит правильно распоряжаться своими финансами, рассказывает, как следует копить и сохранять капитал.

Деньги должны работать. Это одно из важнейших правил. А успех зависит от того, сколько усилий приложит человек к достижению своей цели. Книга мотивирует на перемены, читателю захочется испробовать предложенные автором методы, которые изложены доступным языком.



Благодарю Вас за сделанный выбор.

Кто ищет, тот всегда найдет.

И я верю, что Вы нашли свой путь, выполнили предложенные задания и уже движетесь по пути реализации своей амбициозной цели.

Помните, что деньги - это аплодисменты мира под реализацию наших амбициозных целей, а не наоборот.

Дорогу осилит идущий! **На следующей странице вас ждет эксклюзивный бонус.**



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ бонус ТОЛЬКО ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОЛНОЙ версии книги

Для вас я подготовил эксклюзивный бонус - **стратегическая сессия со мной**. Ценность 25 000 рублей - вам, в качестве подарка.

**Что это? Онлайн-встреча
в формате ZOOM до 60 минут.**

На сессии я помогаю выйти за пределы системы и посмотреть объективно:

- что сейчас с вами происходит, готовы ли вы к жизни в изобилии и богатству
- выявлю блоки и ограничения, которые мешают вам получать желаемое
- проработаем ваши точки роста и индивидуальную стратегию

Запишитесь прямо сейчас,
количество подарков ограничено.

Записаться за сессию

