

Мария Чмух

Самокоучинг

(для думающих людей)



Мария Чмух

**Самокоучинг. Для
думающих людей**

«Издательские решения»

Чмух М.

Самокоучинг. Для думающих людей / М. Чмух — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-983388-4

Многие люди, прежде чем идти к профессионалам, стараются решать свои задачи сами. И инструменты коучинга могут быть здесь очень полезны. Они собраны в этой книжке.— Какие вопросы Вы можете задать себе сами?— Как лучше задать эти вопросы?— Как выйти за рамки привычного?— В каких ситуациях Вы прекрасно справитесь сами, а в каких все-таки лучше пойти к коучу?Интересных Вам инсайтов!

ISBN 978-5-44-983388-4

© Чмух М.
© Издательские решения

Содержание

Самое начало...	6
Глава 1. Необходимые условия эффективного самокоучинга	7
Глава 2. Цикл коучинга	13
Глава 3. Логические уровни мышления	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Самокоучинг Для думающих людей

Мария Чмух

© Мария Чмух, 2020

ISBN 978-5-4498-3388-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Самое начало...

Во-первых, спасибо Вам за интерес.

Одна из глубоких моих ценностей – быть полезной. Я умею быть полезной в личном общении. Но не с каждым, увы, могу встретиться. Поэтому в этой книжке я собрала инструменты, которые проверила на себе, и которые работают у моих Клиентов.

Во-вторых, что такое коучинг?

Это целая система знаний и техник, позволяющая человеку со-настраивать свои эмоции, мысли и действия для достижения высоких или просто новых результатов. Любых – и личных, и профессиональных, логических и эмоциональных, внешних и внутренних. Так или иначе, все мы ищем, как развить и повысить качество своей жизни, так ведь?

Развивать качество – значит повышать сложность и увеличивать эффективность. Да, коучинг – это про процесс развития и его результаты. Причем, результаты измеримые и заметные.

За десятилетия существования профессии Коуч накопилось очень много знаний и инструментов для усиления и развития способностей человека и превращения их в реальные результаты и качество жизни. И я верю, что постепенно каждый сможет воспользоваться этими инструментами, чем очень украсит свою жизнь.

Многие мои коллеги скептически относятся к самокоучингу. Дескать, сам себе коуч – это как сам себе стоматолог... Но я все же предложу этот подход)))

Самокоучинг – это применение коучинга к самому себе. У диалога с коучем есть явные преимущества перед внутренним диалогом. Но сфера применения самокоучинга существует, а у думающих людей – особенно.

В самом начале моей книги я хочу сделать акцент на двух важных вещах:

1. Самокоучинг не исключает и присутствие внешнего Коуча в Вашей жизни. Даже один и тот же вопрос, заданный самому себе и заданный кем-то другим, пробудит в Вас очень разные ответы. А кроме того, внешнему Коучу – я говорю о профессионале – приходят в голову сильные вопросы, которые не всегда придут Вам, даже если Вы тоже профессиональный коуч. Зато самокоучинг поможет Вам лучше понимать себя, ориентироваться в богатстве эмоций и мыслей и, кстати, выбрать того Коуча, который действительно поможет Вам расти и продвигаться в нужном направлении.

2. В заголовке Книги фигурируют думающие люди. Многим людям нравится просто переживать жизнь изнутри, течь по течению и полагаться на всевозможные внешние силы. И для них эта книжка наверное будет скучной и бесполезной. Если Вам нравится думать – видеть варианты и выбирать, выстраивать логику, создавать систему – и да, выбирать себе способ переживания, в том числе, – я обещаю, что Вы получите удовольствие, пользу и практические инсайты.

И еще:

Некоторые действия, которые я предлагаю в этой книге, могут показаться Вам сложными и непонятными. Это нормально)))

Если у Вас есть знакомый коуч, можете поспрашивать у него – он поможет присвоить странное.

Если такого знакомого нет, просто пропустите и читайте дальше. Многие блоки в этой книжке можно использовать самостоятельно.

Глава 1. Необходимые условия эффективного самокоучинга

СамоКоучинг отличается от самокопания. Кардинально! Но это происходит только в том случае, если Вы в отношении самого себя соблюдаете несколько важных условий.

Во-первых, это 5 принципов Милтона Эриксона. Вот они:

1. Со мной все в порядке.

Наше видение себя изнутри сильно отличается от того, как мы видим других людей (их-то мы видим снаружи). Эти отличия иногда создают иллюзию, что с нами (или с другими?) что-то не так. Мы можем ставить себе привычные оценки и диагнозы, одергивать себя и всякое такое. Так вот для самокоучинга надо это все прекратить и самому себе вынести окончательный вердикт: **СО МНОЙ ВСЕ В ПОРЯДКЕ.**

У Вас есть только это тело, только эта личность, только этот набор генов. И с ними все хорошо. И с этими картами можно играть и выигрывать.

2. У меня есть все возможности для реализации желаемого.

Вам просто не придёт в голову делать то, для чего у Вас нет ресурсов. Так что все Ваши желания и идеи – это голоса Ваших возможностей. Даже если Ваш сознательный разум пока не видит алгоритмов, а эмоции пятятся назад от сопоставления с прошлым опытом, возможности есть и их достаточно. И они обнаружатся на следующем этапе. Просто примите это пока как аксиому.

3. Я всегда выбираю лучшее решение из того, что вижу.

Люди часто ругают себя за ошибки. И напрасно. В тот момент, когда человек принимал решение, оно виделось ему лучшим. Так будет и впредь. Коучинг как раз позволяет увидеть более широкий набор вариантов, лучше сформулировать критерии хорошего решения, а поэтому получать больший эффект от своего выбора.

4. У каждого Вашего действия или процесса есть позитивное намерение.

Ни одна привычка, ни один механизм Вашей жизни не возник просто так – они зачем-то возникли. Если понять, зачем – Вы можете легко заменить или развить этот процесс- сохраняя создаваемую им ценность, но меняя способ.

Когда мы реализуем на практике этот принцип, мы перестаем тратить энергию на борьбу и запреты. Мы направляем эту энергию на создание и приумножение ценного и важного, а это всегда дает богатые плоды.

5. Изменения не только возможны, они неизбежны.

Этот принцип выносит нас за рамки «дня сурка». Изменения обязательно происходят – в природе, в обществе, в нашем собственном организме. Они происходят с нашей помощью или без неё. Но мы можем принять в них участие, направить их в желанную сторону.

Когда мы настраиваем наш внутренний диалог по этим принципам, мы обнаруживаем, что отпадает необходимость в огромном количестве внутренних защит и оправданий. Потому что с нами и так все в порядке, и ресурсы у нас точно где-то есть, и решение мы выберем точно лучшее... У нас открываются источники энергии и идей, которые раньше были завалены интеллектуальными и эмоциональными нагромождениями. Будем же свободнее)))

Чтобы Вам было проще запомнить эти принципы, посмотрите на свою ладонь, на знакомые Вам пять пальцев. Поручите каждому из них отвечать за один из принципов.

А я буду в тексте иногда вставлять такую картинку,¹ чтобы напомнить Вам о важном условии эффективного само-Коучинга.

Некоторые внутренние привычки мышления легче отследить, когда мы воспринимаем мир внешний. Попробуйте применить эти пять принципов к другим людям – хотя бы мысленно. Вы сможете заметить, какой из принципов вызывает сопротивление или недоумение.

Одна дама спросила меня:

– Как я должна себя убедить в том, что студенты, списывающие на экзамене, имеют все ресурсы, выбирают лучшее решение, да ещё и намерения их позитивны!!? Они же просто лентяи и слабаки!

Это привычный способ думать и оценивать. В том числе, люди так оценивают и самих себя.

Но Коучинг – и само-коучинг- будет звать Вас в другом направлении. И именно поэтому Вы получите новые интересные результаты.

Во-вторых, это наличие внутреннего наблюдателя.

Внутренний наблюдатель (ваш внутренний коуч) – это такая позиция восприятия. Мне будет проще объяснить это через метафору:

Наше сознание чаще всего включает в себя два экрана: экран внешних событий (что происходит вокруг Вас, как устроен этот мир, как Вы чувствуете перемены) и экран внутренних процессов (как вы себя чувствуете, что думаете, какими ассоциации и образами раскрашиваете свои решения). Но между экранами есть небольшой зазор.

Прямо сейчас сконцентрируйтесь на нем: что у Вас между этими экранами?

Именно в этом зазоре и живет Ваш внутренний наблюдатель – внутренний коуч (ВК).

Самокоучинг имеет свои ограничения именно потому, что пространство внутреннего наблюдателя весьма ограничено. Любой шаг за его пределы переносит нас либо на внутренний экран – и мы окунаемся в собственные переживания и оценки, либо на внешний – и мы наблюдаем жизнь вокруг, теряя связь с собственными смыслами и замыслами. Поэтому внешний коуч тоже часто бывает полезен.

Но все же и внутреннему нашему коучу есть работа)))

Для развития этой внутренней позиции иногда нужно время и концентрация. Даже когда Ваш внутренний коуч легко занимает своё рабочее место, ему может потребоваться растяжка. Пожалуйста, уделите ему внимание. И тогда эта книжка действительно принесет Вам много практической пользы.

В-третьих, Вопросы и интонации. Это относится к навыкам нашего ВК.

Если я сейчас спрошу Вас:

- А помните свой первый карнавальный костюм?
- А какого цвета входная дверь в Вашу квартиру?
- А как пахнет в супермаркете, где Вы чаще всего покупаете продукты?

Ваш разум непроизвольно подкинет Вам цельные или хотя бы отрывочные ответы.

Это условный рефлекс нашего интеллекта – на поставленный вопрос находить ответ.

Поэтому коучинг так эффективен: он даёт нашему уму импульсы для поиска собственных ответов.

¹ 5 принципов Милтона Эриксона;)

Вопросы бывают трёх типов:

- Закрытые – предполагающие ответ «да» или «нет»,
- Открытые – предполагающие свободные развёрнутые ответы
- И альтернативные – они дают выбор из двух или более альтернатив.

В само-коучинге мы будем использовать, главным образом, открытые вопросы. Именно они позволяют нашему мыслительному процессу течь свободно и естественно.

Попробуйте прямо сейчас из позиции ВК выяснить у самого себя самую амбициозную цель, которая была или будет в Вашей жизни...

Какие вопросы приходят на ум?

Если Вы спрашиваете «я вообще помню хоть какую-нибудь амбициозную цель?», – это закрытый вопрос.

Если Вы спрашиваете «что было амбициознее – защитить диссертацию или взять ипотеку?» – это альтернативный вопрос.

А вот вопросы типа «какие свои цели я помню?», «что считать амбициозной целью?», или «а какую цель мне на самом деле хочется достичь?» – как раз открытые. Именно подобные вопросы и станут главными инструментами самокоучинга.

Какие вопросы Вам легче задавать?

На какие вопросы Вам интереснее отвечать?

К какой категории Вы можете отнести предыдущие два вопроса?)))

Как задать себе самому сильный открытый вопрос, мы ещё поговорим.

Но очень важной деталью является **интонация**, с которой звучит вопрос в Вашем внутреннем диалоге.

Возьмём простой вопрос: «какому результату я обрадуюсь?»

Если интонация уставшая или скептическая, ответ будет одним. Если интонация «занятой мамы», ответ будет другим. А если это интонация мудрого учителя или волшебной феи-крестной, ответ будет третьим.

Вот прямо сейчас подумайте о ситуации, которая требует Вашего решения. И задайте себе этот самый вопрос – «какому результату я обрадуюсь?» – с разными интонациями.

Чувствуете разницу?

А казалось бы, такая мелочь – интонация...

Я хочу предложить Вам взять на вооружение 4 рабочих интонации:

1. Старый Друг

Эта интонация пригодится для прояснения ситуации и постановки задачи. Как если бы Ваш хороший и всемогущий друг расспрашивал Вас о том какую задачу Вы хотите решить, и что хотите получить в результате.

2. Волшебник или Учитель

Такая интонация помогает прояснять желаемое будущее, перешагивать через внутренние рамки или даже преодолевать бессознательные страхи. Представьте, что мудрый Учитель, знающий все верные ответы, предлагает Вам заглянуть в совершенно новое для Вас пространство. Чувствуете, что Вы на пороге удивительного открытия?

3. Отстранённый свидетель

Эта интонация помогает без эмоций увидеть максимально широкий спектр вариантов – от самого безрадостного до просто идеально Вам подходящего. Особенно это полезно, когда Вы очень вовлечены эмоционально: боитесь ошибки, страстно желаете попасть в цель или чувствуете сильную зависимость от исхода ситуации. Позвольте стороннему наблюдателю задать Вам холодные и рациональные вопросы.

4. Воин.

Эта интонация – решительная и немного строгая – отлично подходит для создания плана конкретных действий. Она поможет превратить Ваши прекрасные и мудрые решения в очень четкий и эффективный план и придаст Вам энергии его реализовать. Готовы почувствовать вкус желанных результатов?

Я верю, что читая этот текст, Вы представили – а может, даже и озвучили – описанные выше интонации и почувствовали, какие краски они придают одному и тому же вопросу. Я буду иногда подсказывать в этой книжке, какая интонация, на мой взгляд, сделает тот или иной вопрос сильнее. Но Вы лучше знаете Ваши внутренние голоса и оттенки. Предлагаю экспериментировать и импровизировать.

Попробуем для закрепления материала соединить разные интонации с разными вопросами:

	Друг	Волшебник	Наблюдатель	Воин
что будет действительно серьезным достижением?				
при каких условиях эта цель будет достижима?				
если б я решился на этот проект, как бы это повлияло на мое будущее?				
что представляет из себя состояние уверенности на 10 из возможных 10?				

Уверена, Вы уже ощутили, как по-разному откликается Ваш ум на разные интонации. А, значит, мы можем делать следующий шаг.

В-четвертых, Желанный результат

Коучинг с самим собой – как и с внешним коучем – затевается ради какого-то результата. Согласитесь, не у всякого мыслительного процесса или диалога есть результат. А вот у самокоучинга он заранее закладывается.

И именно на прояснение этого желаемого направлены первые вопросы.

Вспомним о 5 принципах Эриксона, настроим интонации и приступим.

Мы можем начинать с самых общих:

– Какая задача сейчас будет в центре моего внимания?

- Что я хочу в этой ситуации изменить (получить, достичь)?
- А что будет самым лучшим результатом для меня?

И вот уже очерчиваются первые контуры поля, в котором будет развиваться наша мысль. Но это пока очень общая картина. Нам предстоит создать рабочую модель того результата, который мы сможем воплотить в жизнь.

На языке коучинга это называется Формат Конечного Результата. Он состоит из 4 главных элементов:

1. Позитивная формулировка.

То есть что должно получиться.

Многим людям в силу разных обстоятельств проще объяснить, от чего они хотят уйти, что прекратить или чего избежать.

Нам же важно сформулировать, к чему мы хотим прийти, что приобрести или прирастить в результате.

Мне случалось видеть, как рождается новое решение уже только от перехода к позитивной формулировке.

2. Сфера подконтрольности.

Что Вам точно подконтрольно в той задаче, которую Вы решаете? На что Вы можете влиять? Какие переменные точно зависят от Вас?

Формулируя конечный результат, Вы можете целиться только в то, что в Ваших силах. И от этого задача становится решаемой.

Если женщина хочет, чтобы ее ребёнок хорошо учился, это не совсем ей подконтрольно, это не ее собственный результат. А вот создать ребёнку какие-то новые условия, или включиться в выполнение заданий или поискать для него интересные способы освоения знаний – это может стать ее результатом. И тогда возникает новая постановка задачи.

3. SMART

Люди в бизнесе давно уже привыкли формулировать цели по этой аббревиатуре. Цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой, но содержащей вызов, и ограниченной во времени.

Один из самых важных пунктов – измеримость. Как Вы будете мерить, двигаетесь ли к цели?

С рабочими показателями мы чаще всего привыкли вести измерения: деньги, проценты, штуки, люди (Клиенты, к примеру, или ученики) ... Вот с чувствами и состояниями, с отношениями и другими качественными и ценностными показателями будет сложнее. Но и здесь возможны свои субъективные шкалы.

Мы об этом будем говорить в отдельной главе. А пока просто попробуйте сами придумать, как Вы будете мерить значимые для Вас результаты?

4. Экологичность.

Чтобы хватало энергии для достижения новых результатов, а сами результаты были в радость и во благо, важно брать в расчет Вашу персональную экологию. Достижение одних показателей совсем не обязательно должно быть в ущерб другим. Здоровье, семья, согласие с внутренними убеждениями и ценностями отлично могут сочетаться с карьерой, растущими заработками и самореализацией. Вопрос только в том, КАК их гармонично сочетать?

И когда Вы будете формулировать желаемый результат, проверьте его на экологичность, хорошо?

Для закрепления материала возьмите-ка лист бумаги. Вы ведь наверняка читаете эту книжку с блокнотом, чтобы тут же пробовать и закреплять, правда?

Взяли?

Теперь вспомните 3—4 актуальные задачи, решение которых может существенно улучшить Вашу жизнь.

Вспомнили?

А вот теперь напишите эти задачи в формате конечного результата. И пусть Ваш ВК будет внимателен и бережен, задавая Вам следующие вопросы:

- Что Ты хочешь изменить (решить)?
 - Как Ты представляешь себе хороший результат?
 - Сформулируй его, пожалуйста, позитивно (без «не»)...
 - Что в этой задаче точно подконтрольно именно Тебе?
 - По каким признакам и параметрам Ты поймешь, что результат точно достигнут?
 - К какому времени Ты хочешь это сделать?
 - Насколько этот результат экологичен для Тебя и Твоей жизни?
- Справляется Ваш ВК?:)

Есть ещё одно важное условие, соблюдая которое Вы существенно усилите эффект от самокоучинга. Это контакт с будущим собой. С той версией себя, которую Вы действительно хотите реализовать.

Возник ли сейчас образ? Непонятно звучит? Мы вернёмся к этой практике в главе №3 о логических уровнях мышления.

Приступим:)

Глава 2. Цикл коучинга

Во-первых, возьмите себе за правило за один раз решать только одну задачу. Лучше одну задачу решить основательно, чем 3 по верхам.

Во-вторых, чтобы решить одну задачу, важно провести ее через цикл коучинга (в нашем случае здесь – самокоучинга). А цикл этот состоит из следующих этапов:

1. Формулировка задачи.

Пусть Ваш внутренний коуч с интонацией Друга поможет Вам сформулировать, какой результат Вы хотите получить в результате сегодняшней работы. Это внутри Вас звучать так:

– Я хочу завтра очень хорошо выступить на совещании...

– Что ты хочешь сделать сегодня, чтобы получить завтра все ресурсы выступить очень хорошо?

– Я хочу настроиться...

– Как Ты поймешь, что уже настроился?..

И так далее по принципам Формата Конечного Результата из главы №1.

2. Исследование поля задачи.

Здесь важно выгрузить все, что Вы по этому поводу думаете и чувствуете. При этом нужно держать фокус внимания на возможностях и желаемом результате. Поэтому пусть Ваш ВК с интонацией Волшебника порасспрашивает Вас:

– Что это такое «хорошо выступить»?

– А что это за ощущение в теле?

– А что самое важное в хорошем выступлении?

– А какую ценность для окружающих Вы хотите создать своим выступлением?

И т. д.

Интересные вопросы для исследования Вы почерпнете в последующих главах. Их там будет много)))

3. Выход на решение (выход за рамки)

Здесь у ВК может быть интонация и Волшебника и Друга, и, и даже Учителя.

На этом этапе нужны конкретные техники. Это может быть и Пирамида Логических Уровней из следующей главы, и творческие техники из главы №4, и создание шкалы, которая описана в главе 5... Будут и другие интересные инструменты. Ваш внутренний коуч имеет право экспериментировать. Постепенно Вы будете интуитивно выбирать самый подходящий инструмент, дающий Вам красивые и сильные решения.

4. Конкретные шаги

Растяжка для ума и фантазии – это прекрасно. Но коучинг хорош именно заземлением решений в конкретные действия. Поэтому здесь Ваш ВК включает интонацию Воина и спрашивает:

– Какие конкретные действия Тебе нужно совершить сегодня и завтра, чтобы реализовать Твое решение?

– Когда Ты это сделаешь?

– Как Ты это сделаешь?

– В чем будет сила и мощь этого действия?

И вот тут ответы хорошо бы записать!

Если каждую задачу провести через этот цикл – от формулировки желаемого результата до ведущих к нему действий – самокоучинг будет действительно эффективным.

А теперь к конкретным инструментам.

Глава 3. Логические уровни мышления

Говорят, Альберт Эйнштейн высказал мысль, что проблема решается на уровень выше того, на котором она возникла. Но о каких вообще уровнях идёт речь, Эйнштейн не объяснял.

Зато очень красивую модель таких логических уровней предложил наш современник Роберт Дилтс. Эта модель получила название Пирамида Дилтса или Пирамида логических уровней.

Прежде, чем начать описывать модель, я предлагаю Вам взять в разработку одну из Ваших конкретных жизненных задач. На каждом уровне пирамиды я буду предлагать варианты вопросов. Подстраивайте их под свою задачу. Пусть Ваш самокоучинг начинает приносить свои плоды.

Вспомните,² и настройте свои коучинговые интонации... Готовы?

Итак, В пирамиде Дилтса есть 6 основных уровней.



Первый – самый простой уровень — **окружающий мир**.

² 5 принципов Милтона Эриксона

Большинство желаний, которые загадывают дети и многие взрослые, именно на этом уровне: машины и квартиры, друзья и путешествия, слава и карьера – перед глазами возникают картинки того, как это будет (как мы хотим).

- Что будет самым лучшим решением Вашей задачи?
- Что Вы хотите увидеть в результате?
- Как Вы поймёте, что Ваша цель достигнута на все 100%?

И если действительное пока не соответствует желаемому, значит, задача решается на следующем уровне! Переходим туда!

Мы с Вами, будучи взрослыми, знаем, что чтобы что-то получить, нужно что-то сделать. **Действия** – это второй логический уровень мышления.

Советы, которые люди друг другу дают люди в ситуации проблем, сводятся к действиям: ты пойдёшь туда, спроси об этом, купи или сам сделай...

Многие думающие люди привыкли сразу формулировать задачу:

- Что мне надо сделать, чтобы...?
- Как можно достичь желаемого?
- Что нужно предусмотреть в моем порядке действий ещё, чтобы сработало наверняка?
- Какой порядок действий будет самым эффективным?

Если порядок действий для получения желаемого ясен и приводит к результату, проблема решена.

Но если действия к результату не приводят, или вовсе не понятно, что делать, или мы знаем, что надо делать, но почему-то не делаем, снова будем искать решение на уровень выше.

Третий логический уровень – **уровень навыков и качеств**.

А умеем ли мы делать то, что требуется? А умеем ли мы это делать с тем качеством, чтобы это привело к нужному результату?

«Иди к учительнице и договорись о передаче!» – говорит мама сыну. Ей совершенно понятно, что надо сделать. А он начинает приводить странные отговорки. У него в голове просто нет алгоритма и эмоционального образа, как может быть достигнута такая договоренность. Он не умеет, не видит, как.

Если мы в своих поисках решения понимаем, что не хватает какого-то навыка или качества, значит перед нами стоит задача:

- Какие навыки нам понадобятся для выполнения действий?
- Как можно развить такое умение? Кто может в этом помочь?
- Может ли другой человек, обладающий нужным навыком, заменить меня в этой ситуации?
- Действие может быть разного качества. Какое качество (квалификация, мастерство) мне необходимо для этой задачи?
- Более высокое качество – в чем оно? В чем существенная разница с тем, как я привык делать раньше?
- Как я узнаю, что я достаточно научился?

Если все дело только в том, что мы чего-то не знали или не умели, но мы знаем, как восполнить этот дефицит (интернет нам всем в помощь!!), значит, завтра мы научимся, послезавтра реализуем план, а через пару-тройку дней вершина будет взята, не так ли?

А вот если навыков вроде бы достаточно, а проблема не решается, значит, решение где-то выше.

До сих пор все было просто и местами даже скучно.

Действительно, на первых трёх уровнях все все понимают, но энергии действовать там практически нет. Там работают либо привычки либо «через не хочу». Именно поэтому вокруг так много людей, которые жалуются на свою жизнь, даже ходят на тренинги по началу новой жизни, но ничего не меняют – они не поднимаются на более высокие уровни.

А мы с Вами отправляемся выше. Там будет труднее, но интереснее и ресурснее.

Четвёртый уровень пирамиды – **уровень убеждений и ценностей.**

Если женщина прекрасно выглядит, умеет одеваться и общаться, очень хочет наладить свою личную жизнь, но при этом убеждена, что все мужчины – изменяют и врут, то она просто не будет применять свои навыки и умения для создания новых отношений. Она не сможет довериться новым отношениям. Но дело не в том, что она не делает чего-то, а в ее убеждении про мужчин.

Если честный человек убеждён, что большие деньги зарабатываются только нечестным путём, а честность – его базовая ценность, он даже не поставит себе такую цель, согласны?

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.