

«Создавай доход» по Шульге

Пошаговый план
создания дохода
за пределами
“стеклянных”
потолков »



НАТАЛЬЯ ШУЛЬГА

Наталья Шульга

**Создавай доход по Шульге!
Пошаговый план создания
дохода за пределами
«стеклянных потолков»**

«Кислород»

2023

УДК 005.32
ББК 88.571.3

Шульга Н.

Создавай доход по Шульге! Пошаговый план создания дохода за пределами «стеклянных потолков» / Н. Шульга — «Кислород», 2023

ISBN 978-5-907342-45-3

Если у вас проблемы с деньгами» то дело вовсе не в деньгах. Миллионы уже лежат в вашей голове и ждут, пока вы их достанете. Это и предлагает сделать автор книги» миллионер и бизнес-леди Наталья Шульга. Вас ждет глубокая, детальная работа с мышлением и комплект инструментов продаж, которые легко освоить с нуля. Пошаговый метод создания дохода отличается от классических, сложных подходов. Автором разработана собственная система, которая приносит удовольствие от процесса. Убедиться в том, что она безотказно работает, можно на множестве кейсов, описанных в книге. Главный критерий «отбора» - появился ли скептицизм, или вы готовы на все посмотреть действительно свежим взглядом? В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 005.32
ББК 88.571.3

ISBN 978-5-907342-45-3

© Шульга Н., 2023
© Кислород, 2023

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Об авторе | 6 |
| Введение | 8 |
| Шаг 1 | 9 |
| Стеклянный потолок | 12 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 17 |

Наталья Шульга
Создавай доход по Шульге!
***Пошаговый план создания дохода за
пределами «стеклянных потолков»***

© Наталья Шульга, 2023

© Издательский дом «Кислород», 2023

© Издательский дом «Тион», 2023

© Дизайн обложки – Георгий Макаров-Якубовский, 2023

* * *

Об авторе



Наталья Шульга, предприниматель новой формации.

Рублевый миллионер.

Создает новые виды деятельности и помогает последователям делать состояния. Основатель DoTERRA в России и дважды обладатель президентского бриллианта.

Запустила несколько проектов в сфере ЗОЖ, каждый из которых приводит учеников к здоровью, омоложению и финансовой свободе. В партнерстве с Первым Московским государственным медицинским университетом им. И. М. Сеченова популяризировала нутрициологию и обучила лучших представителей профессии. Открыла бизнес-школу ароматерапии.

Введение

Это не просто книга, а глубокий практикум, который поможет вам научиться мыслить так, чтобы обрести финансовую независимость. Если открыли ее, приступайте к изучению и выполнению заданий сразу же. Не откладывайте на потом. Это никогда не работает. Подумайте, сколько в вашей корзине под условным названием «Потом» собралось сохраненных вкладок, скачанных книжек, чек-листов, гайдов, отложенных писем, отодвинутых до лучших времен дел?

Начало может показаться слишком требовательным и динамичным, но именно так создается образ мышления, ведущий к большим доходам – в режиме здесь и сейчас. Представьте, что, выполнив все рекомендации, вы уже в скором времени увидите награду за свою дисциплину в виде абсолютно осязаемых, принадлежащих вам миллионов. А вот откладывая обучение, вы отодвигаете на неопределенный срок свое прекрасное, изобильное будущее. Ваши деньги – в вашей голове. Если не готовы обменивать свои миллионы на страхи и прокрастинацию, то настраивайтесь на плодотворную работу. Давайте начнем создавать в мозгу новые нейронные связи и прекратим жить на автомате.

Имея постоянно растущий доход по нескольким успешным бизнес-проектам, я называю себя хорошим предпринимателем. У меня сформировано взрослое предпринимательское мышление, с пониманием разных рынков. Мое видение не похоже на классическое, оно скорее доморощенное, выросшее из разных тупиковых ситуаций и осознания общей картины, в которую они складываются. Тем не менее, это видение позволило мне выйти на многомиллионный доход. Причем на совершенно разных площадках метод всегда срабатывает одинаково хорошо. Ближе к финалу в качестве примеров будут разобраны готовые бизнесы, но в данном конкретном моменте нужно опираться на то, что у вас есть сейчас. С этого и начнем. Настоящее станет отправной точкой, без оглядки ни на какие прошлые истории. Я очень рада, что вы читаете сейчас эти строки, а значит находитесь на моей орбите, и моя задача как предпринимателя – создать условия для вашего развития по спирали. Чувствую себя проектировщиком, готовым выстроить проектную деятельность так, чтобы вы выросли в доходе.

Почему следует начинать путь к большим деньгам с формирования правильного образа мыслей? Мой доход на момент написания этой книги – около 4 миллионов рублей в месяц, хотя финансовый директор всегда корректирует цифры, которые озвучиваю, и называет большую сумму. Но дело в том, что цифры – это просто цифры. По мере прочтения вы поймете, что я имею в виду. В том финансовом состоянии, в котором вы сейчас находитесь, у вас есть какое-то представление о деньгах. У меня есть тоже какое-то представление о них. Мы уже с вами в одном поле, осталось только сравнить наши представления так, чтобы каждый получил свою выгоду. Вы – изменили мышление, а я почувствовала отдачу в виде вашего финансового роста по моему методу, тем самым получив очередное подтверждение его эффективности. Двигаться к цели мы будем в четыре шага. Каждый из них сопровождается практическими заданиями, которые нужно выполнить, прежде чем приступить к следующему шагу. Желаю вам приятного чтения и плодотворной работы. Вперед!

Шаг 1

Отправная точка

С первым шагом мы ныряем внутрь себя. Это будет полное погружение и напряженная работа с головой. Будучи психологом по первому профильному образованию и имея очень хорошее представление о человеческом организме и происходящих в нем процессах, являюсь фанаткой того совершенства, которое из себя представляют наши внутренние механизмы. Мы имеем развитую нейронную сеть, но, к сожалению, не пользуемся собственным потенциалом. По этой книге вы изучите четкие, понятные, простые алгоритмы, которые сработали в моей жизни. И не только в моей. Я вижу, что это сработало в жизни тех, кто зашел на мою орбиту. В командах, где транслируется мое видение, не бывает провалов, присутствует только рост. Этот рост всегда начинается с главного, с определения стартовой точки.

Зачем вам деньги? Так звучит главный вопрос этой главы. Вокруг ответа на данный вопрос будет строиться ваш новый образ мышления. А сейчас вы можете отложить книгу, взять бумагу и ручку и записать ответы на последующие вопросы.

Список вопросов, с которых мы стартуем в этом практикуме:

- какой у вас сейчас доход и какой доход вы желаете иметь?
- кто или что вам сейчас мешает вырасти в доходе?
- кто или что вам сейчас помогает расти в доходе?
- чего вы ожидаете в результате изучения моей системы?

Это ключевые позиции, к которым вам нужно будет возвращаться после каждого этапа. По мере движения по шагам ответы будут меняться. В большей степени будет меняться осознание того, что сейчас мешает и кто вам сейчас помогает. Но самое первое – сформировать ожидание. Понять, зачем вам деньги. С этого начинается работа над собой. Что бы вы ни ответили сейчас, нужно понимать, что ваш ответ – это очень живая конструкция. Нам не нужно с ходу делать заявки, которые психика не способна переварить как возможный вариант будущего. Важно иметь четкий фокус на желаемом, нейроны подстраиваются под созданную вами картинку. Поэтому обязательно сядьте и пропишите для себя подробно, зачем вам деньги, что мешает и помогает расти в доходе и какие у вас ожидания.

Главное – начать. Вы можете не знать ответы, раздумывая и прокручивая мысли на этот счет в голове, но как только возьмете ручку и бумагу и начнете выводить первые строчки – они приходят. Как только появились очертания желаемых целей, начинайте их украшать и докручивать. Не стоит напрягать воображение, формулируйте допустимые образы, делайте задание легко и с удовольствием. Если таков будет старт, то вся дальнейшая работа станет строиться в удовольствии. В наших планах нет достигаторства. Эта книга про гениально приятный процесс работы над мышлением. Если мы его однажды сформируем, то получим пожизненный навык создавать большие деньги. Он будет работать на вас всегда. Сейчас важно заходить в процесс без страха и напряжения, иначе такой негатив будет расти как снежный ком, с каждым этапом. Нам этого не нужно, поэтому бережно к себе, совершенно буднично, в лайт-режиме опишите, как будете распоряжаться доходом. Допустите мысль, что на вашем счету прибавляется ежемесячно несколько миллионов. Распределяйте эту сумму с удовольствием. Если она вас пугает, уменьшите, составьте список: первое, второе, третье, четвертое, сотое – можете указать сколько угодно пунктов. У каждого из нас свои потребности. Причем у одного и того же человека они могут расширяться либо, наоборот, сужаться. Пусть эта конструкция меняется со временем, допустите это, чтобы не было страха что-то важное упустить. С чего-то нужно начать структурировать обрывочные мысли.

Книга называется «Создавай доход», не для того, чтобы сделать идеей фикс именно стать миллионером. Миллионер – это понятие, к которому я привязала ваш фокус. Как правило, деньги – единая числовая система, которая понятна всему миру. Чтобы менять мышление, нужно все-таки привязаться к какой-то цифре, оцифровать и конкретизировать нечто невнятное, что может витать в воображении. Гораздо легче двигаться в определенном направлении, имея понятную цель – желаемое состояние, пространство, окружение. А цифры можно изменить. Когда есть желаемый образ, доставляющий удовольствие, тот образ себя в будущем, о желаемом качестве жизни, – это самый понятный запрос во Вселенную. Каждый раз, получая даже небольшой результат, вы чувствуете, что все правильно делаете, потому что идете по пути удовольствия, а не сопротивления. Позиционируйте себя так, как считаете нужным. Это прекрасный процесс, когда все вокруг вас будто показывает: вы на месте. Занимаетесь тем, что решаете интересные задачи, которые сами себе придумали. И вот здесь, естественно, на первый план выходит слово «мышление». Оказывается, миллионы приходят к тем, кто знает, зачем они нужны. Это не просто потребительская способность купить некое количество телефонов, камер, квартир, домов. Как правило, «надеясь» базовыми потребностями, мы выходим на другой уровень желаемого. Потребности у всех разные, в зависимости от емкости рынка, на который позволяете себе зайти. Они могут стимулировать к увеличению дохода, мы поддаемся на механизмы продаж и получаем желаемые вещи, находим способы иметь на них деньги. Но этот ажиотаж может вообще на нас не влиять. Вот здесь рождается различие в желаемом – как только мы закрываем базовые потребности.

Попробуйте представить, что у вас все уже есть. Все те вещи, квартиры, машины, бриллианты, которые вы хотите. И вдруг окажется, что за всем этим стоит не что иное, как выражение себя или самореализация. Создание себя. Можно было бы сказать про призвание, но призвание – это такая узкая штука, как профессия, указанная в дипломе. Ее написали разово, но не обязательно следовать одной специализации. Мы можем меняться всю жизнь. Я, например, вспоминаю себя два года назад. Да что там два года, я сейчас и я неделю назад – абсолютно разные личности в каких-то жизненных стратегиях. Мы все – легко обучаемые на жизненных уроках. Вы могли бы то же самое сказать о себе? Конечно, способность выражения своих потребностей нужно нарастить, чтобы всегда подстраиваться под те изменения, которые формируются благодаря созданию новых нейронных связей. Но это тоже навык, который можно прокачать один раз и пользоваться всегда.

Существует любопытная статистика, что в России всего 1 % населения получил финансовую грамоту. При этом речь не о тех самых институтах или университетах, специализирующихся на экономике. Там все-таки сохраняются консервативные основы, которые не соответствуют динамике современного мира. Например, Тикток нигде совершенно не просчитан. А между тем это активно развивающаяся сфера развлечений, где куются миллиардные доходы вопреки каким-либо фундаментальным экономическим понятиям. Я тоже сейчас интересуюсь этой сферой с точки зрения инвестиций, но понимаю, что не совсем готова переваривать ее, несмотря на то, что стараюсь идти в ногу со временем. Невозможно постоянно действовать по классической популярной схеме, покупая периодически некую маленькую недвижимость, и считать это хорошей инвестицией. Это однокорый процесс, где в какой-то момент нужно будет поставить паузу. Едва ли вы станете получать удовольствие от создания дохода, если не испытываете страсть к своему делу. Точно так же, как если будете испытывать страх, что деньги куда-то уйдут. Поэтому для выхода за рамки привычного мышления нужно наращивать финансовую грамотность. Смотреть на возможности денег шире. Возвращаясь к Тиктоку, кто бы мог подумать, что этот вариант рискованных операций может приносить огромный доход? Никто не мог подумать. А мир изменился, это новая грань финансового роста. Перед нами как поколением сейчас стоит задача трансформировать свое мышление, подтянуть собствен-

ную финансовую грамотность, чтобы, как минимум, детям передать саму идею финансовой свободы. Чтобы эта идея не довлела над обязательствами.

Образовательная система стремительно меняется. Все, к чему мы привыкли, трансформируется на наших глазах. Мы уже живем в другом мире, и он продолжает быстро развиваться. И конечно, мы тоже должны стать другими. Время требует напряженной работы над собой, нужно строить новые нейронные связи, чтобы адекватно успевать за планетой, на которой живем. Можно сказать, что это новый рассвет цивилизации. Нашим детям все будет приходить легко и просто только потому, что они будут другими. Но им будет намного легче адаптироваться в большом мире возможностей, когда они станут брать наши модели финансовой свободы. Модели, которые имеются у большинства из нас сейчас, не способствуют финансовому росту. Они переданы нам собственными родителями, которые впитали в себя особенности советской системы. В их основе не лежит показатель успешности и фактически нет никакого опыта предпринимательской деятельности по законам рынка. Мои бизнес-навыки – это приобретенный лично скилл. Я не получала от моих мамы и папы, бабушек и дедушек никакой информации по этой теме, и пресловутой «предпринимательской жилки» во мне никогда не было. Я преподаватель, не торговец. Мне пришлось нарастить в себе бизнес-мышление, как мышцу. Делалось это самостоятельно, и я выбирала для себя наиболее подходящий способ. Хочу донести до вас мысль, что наращивание этой мышцы не обязательно должно нести в себе боль, слезы и невероятное напряжение. Это не мой метод, я за легкость и удовольствие. Чем проще идет процесс, чем больше в нем удовольствия, тем быстрее приходит результат. Если мы сжимаемся, напрягаемся и стискиваем зубы, никакая финансовая свобода не приходит. Это, прямо скажу, закон. Поэтому работаем над собой в удовольствие, чтобы в том числе у наших детей был понятный и приятный пример роста.

Стекло́нный потоло́к

Давайте упростим себе работу и будем отталкиваться от понятных цифр. Перед нами стоит задача познакомиться с собой по-настоящему. Вы можете написать себе конкретную цифру, которую допускает ваша финансовая емкость в данный момент. Как правило, в России не принято говорить о доходе, и это делает тему денег какой-то мутной. Сколько денег вы для себя видите сейчас как возможные? Главное, чтобы у вас вот эта цифра возникла и вы понимали, какой имеете стеклянный потолок. Расскажу про себя. Какие бы проекты ни запускала, что бы ни делала, долгое время упиралась в четко определенный стеклянный потолок. У меня был в управлении гигантский проект федерального значения. Помню мешки с наличными деньгами в своем кабинете. Сейчас могу говорить об этом спокойно, не боясь навредить кому-то, потому что никого из тех людей, которые тогда представляли руководство компании, в которой работала, сейчас нет. Задача освоения этих денег заключалась в том, чтобы собирать людей, обеспечивать их патриотической символикой и привлекать к различным акциям. Кстати, эти мероприятия проводились качественно, по хорошим, продуманным сценариям, то есть не ради галочки, а с полным освоением средств. Но так или иначе, какие бы деньги в мои руки ни попадали, я не выходила за рамки своего потолка. Были разные проекты, спортивные офлайн-мероприятия, онлайн-инфобизнес, неважно, при любом направлении и с любым инструментарием – я упиралась в 150 000–300 000 рублей. Пишу для вас эту историю не с целью показать, какая я крутая, как смогла прыгнуть на новый уровень. Дело в том, что этот фокус со стеклянным потолком может сработать по сей день. Поэтому, признаюсь, я точно так же вместе с вами постоянно прокачиваю мышление. Мы идем по этому пути вместе. Я точно так же работаю над собой, как вы. Это постоянный процесс, да в удовольствие, но он непрерывный. Потому что, как только расслабляешься, снова видишь эти пресловутые 300 000. Они могут ко мне возвращаться раз за разом, если в процессе своего развития я не проживаю определенный виток по-настоящему. Пропустила что-то, не заметила, халтурно отнеслась, не сделала выбор, не взяла ответственность – все, идет откат. Для меня это очень ценно, это показатель того, что иду не туда, куда мне нужно. Просто какая-то мантра с этой цифрой сложилась. Вы тоже можете определить свои цифры. Чтобы они, возникая у вас перед глазами, ясно давали понять, где начинается пик вниз, и предупредить тем самым откат в долговые ямы по деньгам и по энергии. Мы не будем заходить в долговые ямы, это не наши методы. Я допускаю, что такой вариант может быть для кого-то полезным и действенным методом, действительно, кому-то может быть удобнее отталкиваться от дна. Но считаю, что уже все есть в наших руках, чтобы расти и двигаться дальше, без провалов. Поэтому наш финансовый потолок сейчас – это и есть та платформа, от которой мы отталкиваемся.

Важное отступление о том, зачем мы должны заходить в этот процесс: наши нейроны требуют постоянной работы. Нам нужен правильный фокус внимания, это решающий фактор. Фраза «чем сияешь, то и получаешь» – означает только одно: генетически мы созданы выживать. У нас нет другой функции, люди тысячелетиями занимались исключительно тем, что выживали. Это закоренелая программа. Сейчас, в текущем отрезке времени, у нас все максимально комфортно, удобно, безопасно. Например, новые технологии в производстве термоодежды, в которой невозможно замерзнуть. Теплые квартиры с центральным отоплением, горячая вода из крана, огромный выбор доступной еды, за которой даже в очереди не нужно стоять, не то чтобы добывать. Человечество в самом расцвете вот такой эпохи комфорта. Но ментально мы продолжаем выживать, мы боремся со стрессом, преодолеваем хандру, покупаем бесконечные курсы копания в боли. Такова мобильность психики: несмотря на идеальные внешние условия, нам проще заходить в негатив, ругать, обвинять, бояться, ожидать чего-то плохого, искать опасности, так же, как привыкли делать наши предки, жившие совершенно в

других условиях, в условиях истинной опасности. Негатив дается психике проще, чем создание очень светлых, благостных образов будущей жизни.

В результате что мы ощущаем, то и транслируем, соответственно, то и принимаем. Естественно, получаем результат под свой запрос. С негативным образом мыслей – неважно, в какие проекты заходить, с какими людьми встречаться, – мы как в зеркале видим то, что излучаем. Это закон, который работает всегда. Подумайте над этими словами, согласны, что это так? Именно поэтому отслеживание фокуса внимания – это работа на каждый день. Здесь важно уловить и держать в голове одну мысль: нашим нейронам все равно, придумали мы ситуацию или она реально происходит. Все кошмары, которые рождаются в мыслях, которые мы придумываем своим воспаленным от страха мозгом – определяют нашу реальность. Сами себе придумали и получили то, что получили. Префронтальная кора, образно говоря, то место, которым мы логически думаем – это более «молодая» часть мозга. Это свежие нейронные связи относительно нашей большой генетической программы. Образы же гипотетических проблем транслируют всякую всячину, не относящуюся к делу. В итоге каждый день сопровождается страхами о том, кто о нас плохо подумал, где мы не так себя вели, как выглядели в чужих глазах, и прочее. Однако реальность такова, что окружающим абсолютно все равно, как вы смотрелись на фото в соцсетях, есть у вас пятно на юбке или нет, будете ли вы развиваться или нет. Другие точно так же, как и вы, озабочены собственными проблемами, страхами и переживаниями.

Можно скромничать и не проявляться, можно смело заявлять о себе, отдача будет зависеть от ваших внутренних настроек, а не от внешнего мира. Что мы себе придумали, то и происходит по-настоящему. Можно себя закошмарить, и будут приходить кошмары. Все мыслеобразы и даже слова – это как мантра. Даже такие безобидные и привычные, казалось бы, лингвистические паттерны, как «ничего себе», «я в шоке», «выжали как лимон», – это то, из чего мы создаем действительность. Мне очень нравится книга Эрика Берна «Люди, которые играют в игры. Игры, в которые играют люди». Шедевральное произведение на тему психологии человеческого общения и проигрываемых изо дня в день сценариев. Это как раз та классика, к коей стоит обратиться, чтобы понять суть межличностных коммуникаций. Представьте этот коннект на примере коричневых билетиков, которые мы передаем и принимаем друг у друга – негативный обмен, и цветных жетонов – в виде позитивного поощрения и формирования соответствующего поля.

Негатив – это легко. А вот правильный настрой – целое искусство и огромный труд. Нам действительно нужно постараться, чтобы создать благостный настрой. По-настоящему создать, а не обманывать себя. Попробую объяснить точнее, но не буду глубоко вдаваться в страхи, которые нас тормозят. Понятно, что мы боимся по разным причинам заходить в этот самый миллионный доход. Если будем копать страхи, мы просто окопаемся и окажемся в глубокой яме, окончательного списка проблем не будет. Разбираясь в страхах и ограничивающих установках, можно каждый день снимать новый слой, и этих слоев великое множество. Не стоит направлять фокус внимания на это. Заниматься самокопанием лучше с помощью психолога, психотерапевта, работа со специалистом занимает годы, и в процессе этой работы погружаешься все глубже. Причем не только в собственный негативный опыт, но и опыт предков, на несколько поколений назад. То, что мы получили от них, нам нести всю жизнь, это факт. Нельзя взять и вычеркнуть этот факт. Но когда мы наращиваем новые нейронные связи, в самом начале это, образно, тоненькая ниточка, потом она становится толще и крепче, уже веревочка, а потом превращается в стальной канат. Очень широкий и крепкий, который перекрывает список уходящих в глубину слоев страхов, установок и тревог. Оказывается, гораздо проще заходить в нужное состояние через правильный фокус. Давайте им и займемся.

Попробуйте прямо сейчас написать или рассказать устно о себе за 7 секунд. Это прекрасный тренажер, который помогает качать мышцу правильного фокуса. Как было описано выше, нейронам все равно, придумали мы что-то или это происходит на самом деле. Обра-

ботка информации происходит одинаково. Прямо сейчас проговорите в течение 7 секунд презентацию себя. Сложно ли вам это сделать? Я себя сразу могу представить как проектировщик и предприниматель. И я создаю многомиллионный доход. Эти фразы дают мне энергию, благодаря создаваемым образам я ощущаю себя в ярком пространстве. Это свежая нейронная связь, построенная в процессе написания книги. Возможно, раньше появились бы другие фразы. Нужно всегда отталкиваться от конкретного состояния в моменте. Какие ощущения себя у вас рождаются именно сейчас?

Если бы у меня на руках был мой сын, это могли быть другие слова о себе. Например, позиционировала бы себя как мама маленького ребенка. Это уже другая ситуация. Но поскольку книга о том, как создавать доход, я предупреждаю ваши возможные 7-секундные презентации о ролях матери, жены, дочери и прошу и представить себя в той ипостаси, которая связана с финансовой самореализацией. Поэтому я буду периодически возвращать вас к мышлению, дающему правильную дорогу в миллионный доход. Итак создайте 7-секундную презентацию себя с точки зрения денег и возможностей, пусть будет то, что получилось с первого раза. Это и будет ваше свежее восприятие себя, с которым будем работать.

Есть еще одна распространенная ошибка, которую совершают люди, отвечая на вопрос: «Кто я?» Очень часто, обозначая себя в 7-секундной презентации, человек начинает с того, что он гражданин своей страны. Это замечательно, конечно, в определенных условиях, но мы здесь говорим на тему создания дохода. А такая формулировка совсем не про предпринимательскую деятельность. Мы должны просто зафиксировать, что если учимся создавать деньги, то, очевидно, формулировка должна быть другой. Держите этот факт в голове. Повторюсь, что не нужно ничего выдумывать, опирайтесь на свои компетенции. Главное – ваш настрой и фокус внимания на мышлении богатого человека.

А теперь вторая часть работы с вопросами. На этот раз пообщаемся с близкими, с окружением. Здесь уже можно прописать разные роли. Все подряд, что приходит в голову в ответ на вопрос: «Кто я в близком окружении?» У меня всплыло материнство, у вас может быть что-то другое. Я бы здесь еще добавила профессиональную деятельность. Потому что обычно мы как будто бы выносим на аутсорсинг, на внешнюю среду работу как таковую. Мы каждый день что-то делаем, можем страдать от этой работы или получать удовольствие. Но это мы, и это есть наша основная деятельность по жизни. Дело, которым мы занимаемся, – это основная технология формирования образа жизни. Если человек вкладывает огромное количество времени в работу над чем-нибудь конкретным, это создает крепкие, как стальные канаты, нейронные связи. Их невозможно просто рассоздать. Это на всю жизнь. Можно проследить на примере сформировавшихся в детстве сценариев, ярких, значимых событий из студенчества, важных моментов во взрослой жизни. То есть именно тогда, когда они закладывались на сильных эмоциях, засели в памяти. Такие вехи создают основу образа жизни, все остальные незначительные ежедневные вещи проходят фоном, стираются из памяти. Наша память выбрасывает ненужное. Мы, кстати, в процессе работы над мышлением будем делать упражнения на очистку пространства в голове, но крепкие нейронные связи, они с нами на всю жизнь.

Возвращаясь к ответам на обозначенные выше вопросы, напишите их не спеша. Нет правильных ответов, главное, чтобы они отразили вас настоящих. Не нужно ничего придумывать искусственно. Перечислите все, что возникает в голове, соберите в список все свои умения и регалии. Когда я писала о себе, в моем списке было множество пунктов: нутрициолог, парфюмер, ароматерапевт и так далее. Список получился большой. Это песня, которая воспевает ваш опыт. Очень здорово спеть ее, чтобы опираться потом на этот фундамент. Образно, чувствовать корнями, что у тебя есть за спиной. Если не чувствуете этой опоры и думаете, что нет ничего, на что можно опереться, вы обязаны вспомнить все. Не обесценивайте даже малые заслуги. Начинайте с детства, можете даже вспомнить, как вас похвалили за прекрасную великолепную роль зайчика в детском саду. Значит, вы способны вот так проявлять себя. Это очень

крепкие нейронные связи. Вспомните, что дает вам вдохновение, какие у вас есть любимые роли? Напишите, это очень важно.

Следующий этап: спросить у близкого окружения, кем они вас видят. Чтобы у вас было более широкое видение своей личности. На самом деле, окружающие могут вам открыть глаза на то, о чем вы не задумывались. Для нас это область тьмы. Бывает, мы о себе не знаем чего-то, вернее, знаем, но не можем определить как самооценку или сферу, требующую нашего внимания. Зато близкие отлично видят все со стороны. Они видят наши плюсы и минусы. Таким образом, есть возможность посмотреть на себя чужими глазами и сформулировать то, для чего обычно не можем найти слова. Я, например, периодически прошу своего мужа поделиться мнением: «Проговори, как ты видишь меня? Возможно, я что-то делаю не так, как ты видишь? Где тот пробел, который я не могу выразить?» Получать ответы на эти вопросы всегда очень интересно и полезно, хотя близким бывает сложно высказать то, что они думают о нас.

Я научилась превращать это видение в ключ к миллионному доходу. Научилась видеть в людях эту суть и проговаривать словами через рот. Всегда четко вижу область тьмы у других, тот самый нераскрытый потенциал. Для примера расскажу, как это работает, чтобы было понятнее. Допустим, общаюсь с человеком на почве предпринимательства. Захожу с ним в бизнес-процесс. Во время диалога понимаю, что человек, например, «плавает» в понимании гаджетов, слабо подкован технически. Казалось бы, так просто, почему не пользоваться тем, что упрощает жизнь? Конечно, можно убить годы, подтягивая эту техническую грамотность. Но если посмотреть на настоящий потенциал человека, он вдруг оказывается гением коммуникаций. Через свои таланты общения он быстро завоевывает доверие, делает крутой нетворкинг, гораздо быстрее решает поставленные перед ним задачи, не через гаджеты, а через прямую коммуникацию. Его не надо грузить техническим развитием, его кадровая ценность другая. Ею и нужно пользоваться – заводить на важные встречи, вводить в круг прямого общения, отправлять туда, где нужно налаживать новые контакты. Таким образом, вы получаете бесперебойную машину, которая обеспечивает поток лидов, потому что талант раскрыт и применен. А ведь большинство из нас боится заводить новые контакты, не решается начать разговор, переживает о том, что скажет. Но среди таких людей как раз может найтись специалист, который технически подкован. Вот это и есть область тьмы. Самое главное ее в себе увидеть.

Прежде чем перейти к третьему пункту, давайте снова вернемся тезисно к высказанному. Первый пункт – представить себя за 7 секунд. Это базовая техника, которая позволяет четко обозначить те виды деятельности, которые нас приведут в миллионный доход. Подробнее о сегментах еще пойдет речь далее, в последующих главах мы будем определять те сферы из обозначенных вами, где действительно есть деньги. Это уже работа по более тонкой настройке процесса. Нужно научиться поворачиваться к партнеру нужной стороной для продуктивной коммуникации, отбросив детские паттерны и многослойный опыт в других сферах. Только так мы создаем четкую формулировку запроса, понимаем, что мы хотим от данной коммуникации. Кстати, такой навык присущ единицам. Мы его нарастим. Это будет ключ к эффективному сотрудничеству. Как бы вы ни боялись вступать в новые контакты, с таким ключом делать это будет легко.

Второй пункт – наша база, основа, наращенный в течение жизни фундамент. Зафиксировали все свои дипломы, вспомнили достижения и компетенции. Это наша базовая уверенность в себе, но надо понимать, что нужна она только нам. Если вы общаетесь с партнером по определенной теме, никто не станет слушать вашу историю жизни, со всеми ее взлетами и падениями. Выдавать информацию о том, сколько всего вы умеете и пробовали – бессмысленно, если это не касается именно темы, которая интересна партнеру. Мы нужны конкретному человеку по конкретному вопросу, а наша биография, пусть даже напичканная достижениями, его не интересует, и она ему не нужна. Начинайте сразу переходить к делу после стандартного рапорта. Иначе человек потеряет к вам интерес еще на первых пунктах списка регалий, а к тому

времени, пока сделаете предложение по делу, он уже забудет о вас как о потенциальном партнере. Мы все эгоистичны. Люди хотят говорить и слышать о себе, а не о других. Поэтому, если вам что-то нужно от собеседника, снимите свою корону и обсуждайте дела. Не стоит думать, что другие ваши компетенции не имеют совсем никакого значения. Я не пытаюсь вас обеспечить. Представьте это как ваше представление в разных социальных сетях, под разные виды аудитории. Под каждую вы будете прописывать соответствующие регалии. Например, в сообществе нутрициологов позиционируете себя как нутрициолог, в строительном – как строитель, в медицинском – как медик, в сообществе спикеров – как оратор, и т. д.

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.