

**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 сохранных 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. Чувствуя 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 сравнять 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, ктошел 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 достигательства. 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.

Распределите эту сумму с удовольствием. Если она вас пугает, уменьшите, составьте список: первое, второе, третье, четвертое, сотовое – 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, «наедаясь» 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 однобокий 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 рисковых 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 собственную 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 скайлл. 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 неимоверное 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.

## Стеклянный потолок

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 компаний, 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 онлайн-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, возникшая у вас перед глазами, ясно давали понять, где начинается пунктик 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 закостенелая 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. Обработка 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, парафармацевт, 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 самоценность 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 нераскрытым 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. Ему 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 лиц, 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 раппорта. 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 обесценить. 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.

Третий пункт мы подробнее разберем в следующей главе, но здесь сразу будет для вас задание. Задание это для души. Берите ручку, бумагу и начинайте выполнять задание из позиции миллионера. Это крайне важно. Представьте, что уже владеете миллионным доходом. Кто вы? Чем вы занимаетесь? Что конкретно вы делаете, будучи миллионером? Через это задание я рассчитываю, что вы докопаетесь до сути желаемого и поймете, чем истинно хотите заниматься. Пробуйте варианты, ищите. С этим заданием не нужно спешить. Например, вам кажется, что хочется вязать с утра до ночи. Задумайтесь, действительно ли это ваше? Или, например, вы пойдете на яхтинг, будучи миллионером. Представьте, действительно хотите этого? Выбирайте то, что сделает вас настоящим счастливчиком, реализующим прямо сейчас свои истинные желания. Прежде, чем двигаться к следующей главе, обязательно сделайте это задание. С результатом мы будем работать на протяжении всей книги и скорее всего вам придется периодически его корректировать.

## **Доход – это востребованность**

А теперь давайте сконцентрируемся на вдохновляющих позициях и конкретных действиях. Нам придется действовать. Заняться наконец-то собой. Большой доход – это супервозможности. Не мне вам объяснять, что можно сделать с большими деньгами. Иметь миллионные доходы – это прекрасная реальность, где сняты все ограничивающие вопросы. Где уходят страхи. Например, о том, что придется работать слишком много и не останется времени на семью, или что осудят подруги и скажут, что вы зазнались, что потеряете интерес к простым радостям и деньги вас испортят. Если имеете такие или другие страхи, связанные с большими деньгами, выпишите их, зафиксируйте и оставляйте в том месте, где находитесь сейчас. Ташить их с собой дальше не нужно.

Для вдохновения перед тем, как перейти к конкретным действиям, хочу вам объяснить простую фразу «Доход равно востребованность». Что бы вы ни придумали про большие деньги, каких бы дураков себе в воображении ни рисовали, попробуйте отстраниться от этого. Допустите иной вариант. Бывает, общаешься с кем-то, и человек говорит о том, что деньги не важны для счастья, можно спокойно обойтись безо всякой брендовой мишуры. Но я имею в виду не трусики-бусики, а полеты бизнес-классом, например, или личным джетом. Разве это не здорово? Мне отвечают, что нет, не нужны никакие бизнес-классы и джеты. Стараюсь докопаться, а что же нужно этому человеку. Оказывается, например, своей квартиры достаточно для счастья. Отдельной квартиры вместо комнаты. Или трехкомнатной вместо двушки. Пусть будет так, но две или три комнаты – это все равно один и тот же класс потребностей. Только вот дело не в «хотелках», а в одной очень простой мысли. Когда приходит доход, это показатель того, что наша жизнь идет правильным путем. Мы востребованы. К нам пришли люди. Доход, в конце концов, это новые возможности. Когда я стала работать собой, первый ответ на вопрос (самый страшный для всех) о том, как я хочу, мне не давался. Мне пришлось достать из себя эту фразу. Понять, как я хочу. Мне сложно создать конкретные образы, но все-таки пришло именно ощущение, которое было нужно, чтобы понять себя. Однозначно, я хочу чистое, комфортное, красивое пространство вокруг себя. Всегда. Где бы ни находилась. Сколько на это нужно денег, столько пусть будет. Для этого понадобится новая квартира? О'кей. Сейчас я понимаю совершенно четко, даже в квадратных метрах, и территориально, где это место должно располагаться. На данный момент уже ясно осознаю, как это работает. Но в начале пути такой простой вопрос вызывал замешательство. А потом, после того, как определила свои желания, где бы я ни жила или гостила, в каких бы ивентах ни принимала участие, я попадаю именно в то пространство, которое мне хочется видеть, в котором приятно присутствовать. Захожу в новое место, осматриваюсь и понимаю, что это мое, я так хочу. Подходит под мой запрос.

Как мы договорились в самом начале, держим фокус на правильном мышлении. Если возникают мысли о том, что это не для вас, что вы не готовы, возвращайтесь к нужному настрою. Итак, миллионный доход – это показатель

вашей востребованности. А ваша востребованность говорит о том, что вы себя реализуете. Вы тот самый настоящий, кем должны быть. Вы показываете себя, проявляете себя, делаете то, что доставляет удовольствие вам и приносит пользу другим, то есть исполняете свое предназначение в этой жизни, как бы высокопарно это ни звучало, так и есть. Понимание своей миссии было основным мотивом, подтолкнувшим меня проводить встречи, делиться опытом, написать эту книгу, в конце концов.

У меня так же, как у вас, возникали на пути переживания и страхи. Например, когда вырос доход, я поняла, что мои любимые, дорогие мне люди чувствуют дистанцию. Как физическую, так и ментальную. Я принялась зажигать всех своим энтузиазмом и тянуть за собой, мне хотелось масштаба. И тогда осознала, что для масштаба придется наращивать новое окружение. Оно так и растет, по запросу, из внутреннего настроя. Я победила социофобию полностью. Я сейчас прекрасно общаюсь с новыми соседями. Все они становятся со временем моими партнерами. Я захожу в разные коммуникации, в бизнес-партнерство с понравившимися отелями, какими-то объектами, где мне нравится пространство. Это очень круто. Но мои любимые люди, они живут в сердце. Я хочу, чтобы наши пожелания и «хотелки» росли синхронно, и это происходит со временем. С моим окружением тоже так, и с вами тоже так. С этим все нормально. Мы эту жизнь проживаем, каждый выражая себя.

В какой-то момент я поняла, что мне надо быть транслятором, акцентировать внимание людей на правильные фокусы, и тогда находящиеся рядом, в моем поле, тоже начинают развиваться и расти. Моя задача создавать для этого среду. Вы тоже найдете свою задачу уже в процессе прочтения этой книги.

Предназначение – это не разовая печать, высеченная на лбу. Это бриллиант, который можно крутить, и с разных сторон он продолжит оставаться бриллиантом, в любой из своих граней. Предназначение – это понимание того, что нужно сделать сейчас, при этом никуда не соскачивая, если сейчас идет по правильному пути. Мы еще будем возвращаться к тому, как чувствовать, что делаешь все верно. А на данном этапе четко зафиксируйте, что доход – это наша востребованность.

А теперь про техники. Первая техника называется «За цель». Сначала вернемся к цифрам. Вспомните свой «стеклянный потолок». Теперь напишите для себя цифру, которую вам хотелось бы ежемесячно видеть на счете. Когда пишем, держим в уме напоминание «легко и с удовольствием», не нужно лишнего напряжения. Представьте комфортную сумму, которая каждый месяц появляется на счете. Вы направляете эти деньги на какие-то расходы, закрываете свои потребности, вам на все хватает. Напишете сейчас то, что можете допустить. В процессе эта сумма может меняться. Изменения зависят от того состояния, в котором мы находимся, когда возвращаемся к этой желаемой цифре. Выбирайте такую сумму, которая не вызывает у вас сильных эмоций, это должна быть такая будничная, понятная цифра. Как только сделаете это, переходите к следующему этапу.

А теперь нужно написать то, что я называю «за цель». Чтобы это получилось так, как нужно, к своей желаемой цифре на счете допишите еще один нолик.

Очень понятный должен быть скачок. 150 000 от 300 000 ничем не отличаются. Вот если к 30 000 добавить 0, то будет правильный вариант. Либо к 150 000 добавить 0 и получить 1 500 000. Вот это и есть «за цель». Я все-таки рассчитываю, что у вас получилась цифра больше миллиона. Если у вас изначально был 1 000 000 и вы получили «за цель» в 10 000 000, то вообще отлично. Не стоит озадачиваться тем, в какой валюте это будет, выбирайте ту валюту, которой обычно пользуетесь. Если рубли, то пишите в рублях. Нам важно, чтобы все было максимально четко и понятно, поэтому не усложняем, не загружаем мозг ненужными нюансами. А теперь посмотрите на свою новую цифру и прислушайтесь к себе. Насколько эта сумма вас будоражит? Насколько страшно получать ежемесячно этот миллион или 10 миллионов? Вы можете написать какую угодно цифру, главное, чтобы вы понимали, зачем она, куда вы ее направите. Вам потом придется это сделать, в любом случае, потому что деньги – это средства. Зная, что будете делать с этими деньгами, вы получаете ключ, который убирает пустое фантазерство. Остается только четкая, правильная работа с собой. Когда мы знаем, зачем нам деньги, они приходят вообще без проблем. Но прежде работы с конкретными цифрами должна быть сделана и зафиксирована «за цель». Если вы написали «за цель» в 100 миллионов, это тоже вполне возможно, нет ничего невозможного. Только необходимо понимать, что кому много дано, с того и спрос больше. Подумайте, куда бы вы направили эти деньги? Если видите для себя такой ежемесячный доход, это значит, что можно наращивать новую инфраструктуру, преображать целые города, создавать новые интересные стартапы, которые меняют мир. Это прекрасные цифры, с которыми можно реально работать, без проблем.

Когда мы начнем моделировать наше будущее и представлять, что мы делаем с финансами, мы должны знать, зачем нам деньги – без этого дальше не продвинемся. По мере того, как будем практиковать это, у вас появятся новые нейронные связи. Будет все легче и легче день за днем, со временем, вообще без проблем сможете пребывать в этом состоянии миллионного дохода. И здесь есть очень важный фактор – время. Вы должны своим опытом прожить все, что прочитали. Я даю подсказку. У нас будет время для моделирования будущего, когда мы все представили в мечтах, увидели и в реальной жизни. Да, мы все еще живем в тех же квартирах, в тех же городах, бываем в тех же местах, но, тем не менее, представили жизнь мечты. Это помогает снимать значимость с цели – вот эта позиция, когда и так все есть. Процесс запущен – новые связи строятся.

Более понятно это будет, только проживая реальный опыт. Мы будем заходить в процесс легко, без неврозов. Без вот этого состояния – могу, не могу, получится или нет. Мы программируем нейроны так, чтобы мозг ощущал себя в реальности. Потому что психике все равно, придумали мы это или же все по-настоящему. Визуализация работает как реальность. Но времени нужно будет дать возможность все подстроить под вас, чтобы, пока вы работаете на своей работе, у вас раскрывались новые возможности. Приходили новые люди, создавался новый поток коммуникаций, вы по-другому себя подавали. Просто запомните, это очень хорошо работает.

Что еще работает безотказно на всех, не только на меня, но и на любого из вас, дорогие миллионеры? Это фокус на главном и избавление от лишнего. Нам нужно провести оптимизацию. Это проходит красной линией в течение всей дальнейшей работы – убирайте то, что отвлекает, мешает фокусироваться. Тогда вы узнаете, что хотите, кто вы настоящий. Когда вы понимаете, что от первого пункта зависит скорость коммуникации, доверие, подача ответа на реакции, вы убираете все лишнее. Моя самая любимая фраза в ответ на: «Наташа, у нас там такое случилось!» – «Просто забей!» Звучит смешно, но я, например, из пространства полностью убрала сплетни любого толка. Интерес к человеку, он ведь в другом появляется. Совсем не в обсуждении грязного белья. У нас другие точки соприкосновения.

Когда настроитесь на правильное ощущение себя, вы будете чувствовать пространство, будете буквально ощущать интуитивно, а не понимать головой, что с человеком происходит, неважно, с дальним или близким. Если заглянете внутрь себя, поймете, что и так это уже умеете делать. Те, кто следит в соцсетях за какими-то любимыми блогерами, прекрасно считывают невербальные признаки грядущих перемен в жизни тех, за кем наблюдают. К примеру – эти скоро разведутся, а здесь какое-то напряжение… Зачем обсуждать, произносить вслух и проговаривать внутри себя то, что и так очевидно, что уже произошло? Вот эти банальности мы будем убирать. Я на примере сплетен это проговорила. И вы будете видеть банальности, кармические узлы, понимать: что-то надо просто прожить, а что-то должно «повисеть».

Почему я занимаюсь несколькими проектами одновременно? Имею в виду, не в моменте одновременно, а в целом, по жизни. В моменте, конечно, фокусируюсь на одном деле. Сейчас про другое. Например, если у нас много детей – это уже много проектов. Многодетная мама, держа в голове разные дела, знает, что тут можно пока отложить, а вот здесь надо срочно заниматься. Такое переключение помогает осознать важные вещи о людях, которые рядом с тобой. Просто поясню через сетевой бизнес. Это прекрасный вид предпринимательства, который помог мне увидеть четко возможности и слабые стороны людей и понять, как все работает. Мое знакомство с DoTERRA дало тот самый первый момент, когда я начала получать от Вселенной ответную реакцию: ты все правильно делаешь. Когда работаешь с собой, к тебе приходят самые правильные люди.

Убирать лишнее – классный навык. Появляется время на все действительно важное – на себя, на работу в желаемом направлении. Это очищает голову и пространство просто невероятно. Жизнь еще не поменялась, а вы уже освободили место для чего-то нового. Помимо ментального можно добавить и физическое освобождение – углы разобрать от завалов, шкафы опустошить от вещей, которые не носим уже давно, аптечки очистить, галерею смартфона, электронную почту от ненужных писем, и так далее. Думаю, вы сами знаете, где у вас завалы, и разберетесь с ними.

## Меняем шаблоны

А вот сейчас мы подошли к важному моменту на нашем пути. Вы должны опираться на кого-то и на что-то в плане подкрепления новых паттернов поведения. Пока читаете эту книгу, изучаете мой метод формирования предпринимательского мышления – опираетесь на меня. Шаг за шагом будете более самостоятельны. Для меня лучшие помощники – это книги по коммуникациям. Книга Эрика Берна «Игры, в которые играют люди, люди, которые играют игры». Посмотрите, протестируйте. А вот Джо Диспензу настоятельно рекомендую не пропускать. Я от души советую с ним подружиться навсегда. Он мой любимчик, у него интересный путь. Прочтите пару книг. А еще обязательно скачайте его медитацию. Это можно сделать на любом ресурсе, где продаются аудиокниги. Цена небольшая и окупает себя полностью. Вы получите намного больше, чем заплатите за этот чудесный продукт. Очень светская медитация, по шагам ведущая вас к освобождению от негативных установок, с правильной настройкой на нужный фокус. Сразу предупрежу, она долгая, примерно на полтора часа в полном варианте. Это не значит, что нужно по полтора часа медитировать каждый день. Медитация разбита на блоки по 20 минут. Весь объем рассчитан на 4 недели. Каждую неделю добавляется новый блок. Желательно создать условия, обеспечить себе спокойную обстановку, тишину, без шума и отвлекающих факторов. Если впервые с этой медитацией знакомитесь, делайте сидя, с ровной спиной, глубоко подышав. Это в идеале, но можете слушать в наушниках на улице. Главное, чтобы прослушивание было систематическим. Продолжайте слушать каждый день, и вы почувствуете, как нейронные связи подхватывают процесс трансформаций, отраженный в тексте медитации. Я, например, слушала на пробежке, включала прямо на бегу или на других тренировках. Там есть два варианта медитации на выбор, в одном из них нужно представить погружение в воду. Я в этот момент могла в прорубь нырнуть. Это был один из мощнейших катарсисов в жизни, просто wow-эффект. То есть главное – медитировать ежедневно. Эту практику обязательно нужно добавить в список ежедневных дел. Она поможет смоделировать будущее. Вы четко будете чувствовать этот процесс. Все нужно делать по алгоритму. Сначала проработать свою физику – первая часть медитации – это работа с телом. Затем, как только поймали нужные ритмы, по аудиогиду идете на следующий этап. Диспенза по-светски раскладывает все наши ограничения по жизни. С ним выходить из ограничивающих рамок легко. Просто освободились, убрали лишнее. Это гениальная техника, от которой крылья вырастают за спиной. В конце вы дойдете до программирования будущего. Четкий гайд, который тренирует нейронные связи. Я с ним чувствовала себя словно лыжник, который лыжню новую проложил, а дальше все, по этому насту можно гнать вперед.

Еще одна техника, с которой мы познакомимся, она мне очень нравится – такая вкрадчивая, мягкая, это аффирмация. Нужно про себя, ментально, прожить хотя бы один день своей новой жизни. Понять, что вы по-настоящему хотите – через аффирмации. Аффирмация – это психологический термин моделирования, его часто плохо трактуют, особенно в соцсетях. Это можно сравнить с мышечной

связью. Если спортом любите заниматься, поймете, если вы что-то полезное слушаете во время тренировок, например, у вас в наушнике подкаст или лекция, и в это время делаете приседания, пробежки. Вы запоминаете все услышанное лучше. Как-то объемно воспринимается материал, потому что нейроны и мышцы работают вместе. Это единый механизм. Даже просто пройдясь с полезной информацией в наушниках, вы по-другому воспринимаете материал. Как правило, если я записываю видеосообщения во время ходьбы, ни одной лишней фразы нет – слова складываются в предложения отлично. Речь за секунды складывается в идеальный контент.

Итак, что мы делаем. Прописываем аффирмацию на бумаге. Купите блокнот, выделите время для себя в настоящем, но пишите из будущего. То есть, например, мне сейчас 36 лет. Но я пишу: мне 60 лет. Я лечу на джете, рядом со мной внуки, семья, мы пьем и едим вкусно, качественно. Нам все нравится. Так все уютно и приятно! Я такая, не сказать девчуга, не сказать бабуля, ну, допустим, бизнес-дамочка. Мы прилетаем. Нас встречают, размещают в шикарный отель. Семья по делам разбежалась, кому что нужно, а я готовлюсь к выступлению на аудиторию...

У меня прямо складывается образ из будущего в настоящем: как одеты, кто рядом, что ем как это выглядит в деталях. Картинки всплывают сами собой. А если сложно визуализировать, значит есть рамки не проработанные. Значит, надо достать эту червоточину и опустить. Диспенза со своей медитацией это сделает лучше любого психотерапевта. Быстро, легко и без страданий.

Аффирмации – классная штука. Они мне помогли выйти из тяжелейшего «развода с начальником», как я это называю. Когда в очередной раз, во-первых, «стеклянный потолок» сработал, во-вторых, мой проект отдали другому человеку. Казалось, вообще никому не нужна. Такая жалкая. Лет мне было не очень много. И вот прорыдала всю ночь, а потом села писать. Мне сильно захотелось написать обо всем, я не знаю, откуда это пришло. Что-то, может быть, от базового психологического образования, ведь мое первое высшее именно по этой специальности.

Удивительную картинку я писала 21 день. Кстати, есть привязка к нашим нейронам, новые привычки создаются именно за такой период времени. Получается, я механически все это сделала. Первые фразы, как я хочу в этом проявиться, – это было замечательное ощущение, а дальше все пошло на волне вдохновения.

Заведите себе хороший личный блокнот для аффирмаций. Как минимум заведите блокнот благодарности. Это важно проживать каждый день обязательно с аффирмациями.

А теперь еще пара пунктов, которые важно усвоить для легкого движения по пути трансформации мышления. Во-первых, зафиксируйте себе, что ваши негативные ощущения можно использовать как инструмент. Например, зависть может послужить мощным инструментом. Как только вы начнете вымучивать себя, например, не зная, каким точно видите свое будущее, у вас будут появляться мысли о том, чтобы было как у кого-то. Вот и напишите – как у

того-то, у того-то. Берите в пример соседей, сослуживцев, блогеров, за которыми следите. Оказывается, зависть – это очень четкая тропа к себе, просто наше отражение, которое вообще не связано с человеком, которому завидуем. Это значит, что у нас внутри есть понимание такого опыта, раз хотим так же. Значит, мы тоже так можем. Потому что мысль не может прийти в голову просто так, из ниоткуда. Ничего не происходит просто с вами, если не предназначено для вас. Так работает наша связь – человек и Вселенная. Мы все так устроены, что если видим для себя какую-то гипотетическую реальность, значит она для нас возможна. На самом деле, мы очень цельные, просто себя ограничили убеждениями и рамками. Зависть – тоже проявление, которое ведет к цельности. Это первый инструмент, позже вы научитесь действовать по-другому, через другие инструменты. Но мы не должны нести в будущее негатив, какое-то свое негативное отражение. Начинайте с простого, пишите хотя бы «туфли», или что угодно, что вам нравится: туфли, сумки, макияж, волосы. Вот так хочу и все! И это будет вашим. А дальше научитесь самостоятельно создавать желания, не глядя на то, что имеют другие.

Хотелось бы также напомнить об обмене. Учимся не только брать, но и отдавать. Это важно. Деньги приходят на потребности, но десятину нужно отдавать. Десятина Богу – это благодарность за все, что происходит с вами в жизни. Причем отдавайте независимо от того, есть у вас лишнее или нет. Это работает как обмен, проверено на себе. Как только оказывается, что у вас нет денег, буквально не на что купить кофе, сразу делайте взнос на благотворительность или пожертвование. Только потрудитесь выбирать проверенные сборы. Например, удобно, когда есть подписки в соцсетях на фонды, приюты и прочее. У меня, например, настроены автоматические переводы в фонд, который действительно является благотворительным. Через рассылку приходит напоминание и списываются деньги со счета. Иногда это могут быть подсказки в социальных сетях – ребенку требуется помочь, больнице какой-то, приюту. Помогайте в том, что вызывает отклик, что вам близко. Вселенная примет абсолютно все. Как только пожертвование сделано, деньги приходят к вам в десятикратном размере. Например, тысячу дали, приходит десять тысяч, пожертвовали десять – пришло сто. Просто запомните, что обмен реально так работает.

Хороший способ понять, какой вас ждет финансовый уровень при нынешнем окружении, это подсчитать собственно средний доход вашего окружения. Возьмите для расчета средние суммы для 15 человек из вашего окружения. В этот список могут войти мама, папа, если вы с ними общаетесь. Если они далеко или же вы давно не общаетесь, разделены, то тогда не нужно. Лучше иметь в виду тех людей, с которыми общие коммуникации. Условно, друзья, соседи, с кем вы каждый день общаетесь, едете в машине, встречаетесь на отдыхе. Если не знаете точных цифр, вам достаточно предположить их доход, можно примерно. Все считаете, складываете в одну сумму и делите на количество людей, так вы получаете средний результат. Он, как правило, в десятку попадает для определения вашего текущего дохода. Эта цифра должна вас натолкнуть на осознание, насколько вы застряли в этом окружении. При этом важно искусственно не натягивать. Да, окружение нужно наращивать,

коммуницировать, но всегда есть консенсус – не надо обрезать свой рост, если вы не можете или не хотите прибиваться к новой стае. Мне, например, проще приложить умения к тому, чтобы увеличить доход всем, кто рядом. В данной конкретной книге – это моя цель, вы ведь уже на моей орбите. Давайте это общее поле возможностей и наращивать. Но прежде вы должны себя трезво оценить. Такая довольно болезненная практика.

Еще один важный навык, который необходимо усвоить уже сейчас, это уважение к деньгам. У одного рубля и одного миллиона – единая энергия. Деньги не разбрасывают, не мрут и не рвут. Для них должно быть подходящее место. Не задний карман джинсов, а красивый бумажник, портмоне, правильное место для карточек. Повторюсь, деньги есть энергия. Все задачи, которые вы себе ставите, такие, как сфера применения денег, ваше развитие, ваше созидание, благотворительность, – это огромная энергия, благостная. Чем сияем, то и получаем. Если деньги для нас благо и направлены они в нашем понимании на благо – свое и других, то перед нами огромные возможности. Где фокус внимания, там наша энергия. Вы получаете отклик на то, что излучаете.

Есть еще прекрасная практика благодарности, помимо соответствующего дневника. Тоже классно работает и дает мощную отдачу. Главное делать ее искренне, от сердца. Не нужно, да и бессмысленно себя обманывать. У меня очень здорово работает эта практика, особенно вкупе с тем чувствованием других людей, которое смогла в себе развить. Я так работаю обычно с партнерами. Вижу человека и понимаю, что у него сейчас пойдет мощный рост, у него все будет хорошо. Это мой секрет – я вижу сердцем человека на расстоянии и понимаю, на каком этапе развития он находится. Нарашивать доход окружающим – моя внутренняя потребность. Я написала эту книгу, чтобы помочь вам выйти на новый уровень, ведь купив этот продукт, вы тоже попали в мое поле. Я очень хочу чтобы вы получили результат в виде финансового роста. Чтобы вы настолько качественно и плодотворно выражали себя, свои желания, свои умения, что это приносило вам деньги в радость. Не оголтело, а грамотно и осознанно. Время шальных денег прошло, сейчас время очень правильного, направленного дохода. Распределение в нужные руки, хорошая проектная коммуникация.

В том, что касается рода деятельности, скажу через собственную призму. Вы так же, как и я, достигнув определенного мышления, увидите, что пришло время выражать себя. А для того, чтобы выражать себя и получать хороший доход с этого, мы должны быть с этим доходом физически сопоставимы. Здесь хочется напомнить о том, о чем я писала в начале главы. Важно оценить себя трезво – с чего мы начинаем движение, таким же образом будем идти дальше. Самая большая неприятность в том, что многие люди не умеют или не хотят видеть правду, говорить правду, быть настоящими и доверять себе и делать что-то, а не избегать ответственности за дальнейшую жизнь. Вы заходите в то будущее, которое себе смоделируете. Просто так на самотек будущее пускать нельзя, это приводит к стагнации. Движение – наша функция. Не приседая, не бегая, не нагружая мышцы, мы теряем силу мышечного каркаса – это атрофия, это болезнь. Если не стимулируем кровоток – это болезнь, закисленное

пространство, воспалительный процессы. То же самое движение, развитие, тренировки – актуально и для наших нейронов. Если мы ничего не придумываем для себя, если не знаем, как должно быть, то движения не будет. Нужно приложить усилия, определить себе будущее. Вначале это может выглядеть искусственно, когда мы пытаемся представить себя на более качественном уровне жизни, а потом все гораздо легче. Потом мы начинаем понимать, что это нормально, так и должно быть, мы повышаем уровень нормы. Если мы с этим не работаем, то оказываемся в полном провале. Никакие духовные практики без приложения наших действий, без создания новых нейронных связей не помогут. Духовный рост не будет работать. Мы просто застрянем в нашей физиологии. Как есть, так и есть. Пусть живем в болотце, но зато делать ничего не надо.

Увидеть этот разрыв мышления можно на сравнении с вашим прошлым окружением, которое осталось позади. Люди из прошлой жизни четко показывают, какая между вами сегодняшними и вами прошлыми разница. Например, я не встречаюсь со своими одноклассниками, однокурсниками, нет у меня такой потребности. Но периодически они где-то возникают в моем поле, возможно, чтобы я смогла отследить свои изменения. Бывает так, что 10 лет прошло, а у человека ничего не изменилось. Мне говорят: «Наташа, мы тебя не узнали!» Конечно, не узнают, я зубы сделала, у меня виниры, с лицом постоянно работаю, восстанавливается после родов, постоянно что-то создаю, развиваю, наращиваю. У меня все меняется, в первую очередь ментально. А тут видишь, что человек застрял на определенном этапе, и понимаешь для себя, что так тебе не нужно. Это можно сказать даже об очень светлых, на самом деле, людях. Например, у меня папа такой. Я вижу, что он очень живой, подвижный ментально, но просто взял и зафиксировался однажды. А мы должны развиваться вплоть до самой смерти. Это наш единственный путь. Деньги – это фокус на движении. Это про развитие. Если мы развиваемся, то получаем хороший трамплин для финансового прыжка. Дальше, если мы получаем деньги и движемся в удовольствие, значит находимся на своем месте. Можно делать то, к чему чувствуешь тягу, что воспринимаешь как предназначение, и зарабатывать на этом деньги. Они приходят, когда вы знаете, для чего они вам. Когда вы на своем месте – деньги проходят, как только смещаетесь на что-то другое – деньги уходят. Это мы еще будем обсуждать далее, чтобы страх потери вас не мучил.

Ключевое – это ваш настрой. Работает все, во что вы верите, в том числе волшебство вроде ритуалов на зарядку кошелька при полной Луне. Если это вам помогает держать фокус на правильном настроении, то для вас такой ритуал сработает. Нам нужна концепция, и она у нас рождается внутри. По-другому не будет работать механизм трансформации. Есть такое понятие, как внешний локус контроля, это когда люди приписывают свои неудачи внешним факторам. То плохо, это плохо, а на самом деле плохо у нас внутри. Нужно в себя погружаться и работать с внутренним локусом контроля. Самое главное оценить, что произошло сегодня, осознать, что вы сами это создали через свои действия или бездействие, а потом спланировать, что будет завтра. Мы можем

моделировать будущее сами, если берем на себя ответственность за него. Нам нужно научить наши нейроны переключаться, психика должна быть гибкой.

Мы можем копаться в своих родовых программах, зарыться в навязанных сценариях. Я прекрасно понимаю, что такое установки, мама меня бесконечно нагружала, я ее обожаю в своем сердце, но понимаю, что эта бесконечная загрузка продолжается по сей день. Я постоянно от этой программы отстраиваюсь, это пожизненная работа, потому что прошлое мы от себя не отрежем. Но мы можем с этим прошлым двигаться вперед, а не застревать в нем.

Невероятное удовольствие от жизни получаешь, когда ясно видишь свою жизнь. Это огромное удовольствие. Это по-настоящему счастье, вот здесь, в моменте ты уже можешь осознать себя творцом своей реальности. И где-то там, далеко в будущем видишь себя и свой жизненный успех. Это все можно нарастить.

А теперь давайте подведем итоги первого шага и еще раз вернемся к вопросам, на которые нужно ответить прежде, чем переходить к следующему шагу.

#### 1. Кто я сейчас?

Коротко, за 7 секунд дайте ответ. Запишите свое позиционирование и проговорите эту фразу. Как она звучит? Найдите суть вашей активной деятельности.

#### 2. Кто я в целом?

В ответ на этот вопрос запишите все, что имеет отношение к вашей личности, к прожитому опыту, разные роли и регалии. Напишите все. Это уже данность – для состоявшейся уверенности в себе. Доход приходит на новые решения, за рамками сертификатов и дипломов.

#### 3. Кто я в будущем?

Это уже ваши аффирмации. Ручкой на бумаге пишем рассказы о себе в будущем. Но повествование – строго в настоящем. Пример: «Мне 60 лет, я лечу в джете со всей своей семьей в Дубай на конференцию. Мы едим настоящую клубнику, довольные собой и окружающей обстановкой, фотографируемся с бортпроводниками и дурачимся. На мне уютные тапочки, пижама, костюмы для выступлений висят в портпледе...»

Что делаю? С кем? Зачем? В каком возрасте? Все нужно подробно описать. Легко и в удовольствие, пишите то, что приходит. И пусть такие аффирмации станут хорошей привычкой.

#### 4. Кто я как миллионер?

Напишите как миллионер, чем вы занимаетесь, кто вы настоящий.

## Шаг 2 Время и удача

Второй шаг заключается в понимании времени и понимании удачи.

Как правило, когда мы заходим в какой-то новый процесс, необходимо сориентироваться в новом мире, в новой реальности, которую нам предлагают. Вы очертили свои пожелания, поняли, как должно выглядеть ваше будущее. Эта книга – не просто прочтение теории с моей стороны, а ваша практическая работа. Если вы на первом шаге находились в активном процессе, все прописывали, строили планы, значит уже почувствовали трансформации. Если вы поймали себя на мысли, что где-то что-то не работает, стало как-то грустненько, то обязательно возвращайте фокус внимания в нужное русло. Смотрите вперед, сконцентрируйтесь на себе и своем творцовстве.

Большинству людей бывает сложно начинать трансформации из-за ощущения чего-то нового, незнакомого. Внешняя мотивация не работает потому, что психика не терпит резких изменений. Мозг будет стараться вернуть все в прежнее русло из соображений безопасности. Если вы выжили в старых условиях, значит они подходят для дальнейшей жизни, а новое может быть опасно – так работает психика, это наши базовые страхи. Мы поэтому и заходим в процесс плавно, без стрессов, исключительно на позитиве. Отслеживайте свои реакции, свои мысли и установки. Мы должны понять, что нас останавливает перед моделированием того, как мы желаем чтобы было. Между жизнью «как есть сейчас» и «как я хочу» существует дистанция, которая воспринимается ментально как бездонная пропасть. Наша любимая черная бездна сомнений и возражений. Научу проходить эту дистанцию не оглядываюсь.

Внутренняя организация – это навсегда-процесс. Прошу вас сконцентрироваться на своем состоянии, когда включаетесь в работу над мышлением. Увидеть это состояние. Все образы, в деталях прописанная аффирмация, ощущения – микс переживаний, которые получает наша психика. Не бывает быстрых изменений, создание крепких нейронных связей требует времени. И вот эта дистанция от состояния «сейчас» до состояния, когда вы попадаете в желаемые условия, она тоже будет сокращаться постепенно, в зависимости от того, насколько вы включены в работу над собой. Мы с первого шага вынесли одно понятное суждение: желаемое должно восприниматься как норма! Когда вы попадаете в моделируемое событие, оно для вас настолько обыденное, само собой разумеющееся, что вы даже сообразить не успеваете, что это же ведь была ваша мечта. Вы тогда скажете себе: «Нет, у меня уже другие мечты, я уже другое себе запланировала, идем дальше». Это хорошее, здоровое состояние психики – развиваться дальше.

У нас у всех есть черная бездна сомнения, так я ее называю. Нашим нейронам так удобно. Негатив – это легко, потому что, как я уже говорила, наша природная функция – выживать и концентрироваться на опасностях. Это выстраданная тысячелетиями программа, которая по сути и помогла человеку, как виду, выжить. Мы живем с опаской: кто бы по затылку нам не ударили. Поэтому заходить в моделирование в таком чистом виде и принимать, как есть – это напряженная работа. Но чем чаще мы это делаем, тем чаще получается. И если мы принимаем как данность то, что к нам и так придет, то уже снимаем значимость и просто заходим в этот процесс легко. Вывод: живите почаще в

позитивном предвкушении желаемого, пусть оно станет для вас вариантом абсолютной нормы.

Эта книга не тренажер по наращиванию дохода, а тренажер по правильной работе с собой, мы учимся формировать мышление, которое неминуемо приведет к финансовому росту. Мы позиционируем себя как миллионеры, учимся понимать, как надо, как должно быть в нашей жизни. Внутренняя организация – это всегда процесс, и мы заходим в него правильно, постепенно, без стрессов. Мы признаем, что чувствуем дистанцию, и принимаем то, что потребуется время. Так же, как если вы, например, планируете переехать, вам понадобится время, чтобы подобрать жилье, собрать вещи, пережить сам переезд и обосноваться в новом доме. Или, например, если вы хотите ребенка, вам понадобится время на планирование беременности, зачатие, вынашивание.

То, что с вами происходит на пути к финансовому росту, это прекрасный процесс, который надо проживать. Надо делать шаги по этому пути прямо сейчас. Не просто запланировать и ждать удобного случая, а приступать и действовать в направлении промежуточного результата, а потом еще большего и большего. У меня есть очень простой тезис, вокруг которого я выстраиваю всю свою жизнь. Его легко перенимает моя команда. «Потом – это никогда». Бывает, что вы принимаете какую-то задачу на себя и слышите от своих партнеров слово «потом». Или слышим фразу «давай потом» от своих близких. Наша задача – правильно распределить выделенное время и хорошо научиться чувствовать удачу. Чтобы улучшить чуткость восприятия в бездне сомнения, которая может появиться на этой дистанции.

Иногда я сама себе так же говорю: «Давай потом». Поэтому у меня возникло правило, когда ощущаю стагнацию «не хочу, не буду, не могу», когда сливаю один звонок, потом другой, казалось бы, какая разница, зайди ты в процесс и быстро найдешь решение – я сразу фокусируюсь на результате. Чтобы не бороться с такими проявлениями, нужно знать, зачем мы это делаем. Когда мы в стагнации, например, работаем на кого-то, не понимаем задачу, отсиживаем нужное время, конечно, в таком случае стратегия «потом» вроде бы выигрышная. Например, как бывает в госучреждениях: тебе дают задачу, убираешь ее в ящичек, ждешь. Конъюнктура поменялась, ветер перемен подул, и данная задача уже неактуальна. И ты понимаешь – отлично, потом сработаю. Но со временем психика начинает этот подход переносить абсолютно на все сферы жизни. Поэтому ловим себя на подобных проявлениях, видим, слышим себя и на месте решаем проблему. Это классная техника. Например, какая-то задача технически решается за две минуты, не нужно откладывать, сконцентрируйтесь на результате – зачем она нужна – и сразу действуйте. Например, нужно написать или позвонить партнеру, договориться о помощнике, который приходит к вам каждый день и делает работу. Либо, к примеру, уборку по дому заказать. Кстати, делегирование здорово освобождает ваше время. Пока в вашем пространстве наводит порядок профессионал, человек, который умеет хорошо мыть и чистить, вы занимаетесь своими делами, гораздо более важными для вас, к которым у вас есть талант и умения. Я вообще не понимаю, в принципе, как это возможно, не пользоваться услугами клининга, он полностью

себя окупает за счет освободившегося времени и энергии. Это классный способ экономии ресурсов, нужно просто найти человека и договориться. Занимает всего две минуты. Таких примеров тысячи. Например, вам надо найти правильное помещение для ивента. Для этого нужно решиться на этот ивент и заказать афишу. Понадобится всего две минуты времени. Поэтому лично у меня и в моей семье и команде есть правило, что «потом» равно «никогда».

Второй лозунг, который сопровождает мою ежедневную рутину, пришел ко мне от моего финансового директора. Звучит он так: «Все знают, а я делаю».

Поэтому, если вы вдруг себя поймаете на откладывании каких-то решений для себя, особенно при работе с нейронами, то делайте следующее: вы гуляете, идете в магазин, едете на работу – по дороге заходите в нужное состояние, то, которое прорабатываете. Чем чаще, тем лучше. Чтобы это было постоянным фоном. Мы уже убрали все лишнее. Сплетни, ненужные разговоры, толки о том, что давно произошло в прошлом, события, которые уже случились. Вы уже понимаете, что не имеет смысла это бесконечно обсуждать, к тому же это отнимает время, энергию, сбивает фокус внимания в неконструктивное русло. Вы это убираете в сторону, создаете внутри себя правильный настрой и очень технично решаете вопросы, которые к вам прилетают. Для того чтобы ваша психика научилась чувствовать, что вам нужно, а что не нужно. Чтобы не было обратной связи – «нет, это нам это не подходит». Самые мелкие детали, которые подстегивают процесс, это подкрепление в виде ответа психики: «Да, мы на месте, да мы все правильно делаем». Событие, которое мы моделируем, в любом случае совершиется. Потому что мы уже в активном процессе. Обожаю эту технику позитивного фокусирования.

## Шкала времени

А сейчас я расскажу о немного пугающей технике, но она позволит вам вдохновленно поработать с собой. Возьмите ручку и бумагу и нарисуйте шкалу. Она может быть горизонтальной или вертикальной, как вам удобно. Ноль на шкале – это дата вашего рождения. Естественно, мы когда-то умрем.

Определите для себя этот возраст. Может быть, 90 лет или даже 150 лет. Не будем впадать в эзотерику, все прекрасно понимают, что физически тело изнашивается с возрастом, есть определенные рамки его существования. Это та фаза, которую мы проживаем в нашем физическом теле. Цифра на усмотрение каждого из вас. Чаще всего люди боятся думать о конечности жизни. Но придется ответить на вопрос о ее завершении. Согласны ли вы с этим, допускаете ли, что когда-нибудь все-таки умрете? В какой-то момент тело, каждая его физическая клетка просто закончит существовать в том виде, в котором поддерживается жизнь.

Понимаю, что все это может пугать, но попробуйте посмотреть осознанно, под другим углом. Чтобы потом не бояться далеко заглядывать в будущее.

Например, я моделирую точку завершения моей жизни. Обожаю планировать то, как должно быть, как бы я хотела. Если мы это не сформулируем, то совершенно точно случится «как-нибудь». Потому что на нас будут действовать

другие силы, другие люди, другие обстоятельства. Если особо не хочется о себе подумать, проще пустить на самотек, то может так все сложиться, как вам не понравится. Но когда мы знаем, чего хотим, слава богу, к нам все приходит «как надо». Так вот, мы определяемся с крайней точкой. Мне, например, нравится представлять себя в определенном образе. Проговариваю – я одна в уютном креслище, потому что это такой момент, когда хочется поблагодарить за все, вспомнить что я сделала на жизненном пути. Я себя представляю бабулечкой, которая летит на очередное выступление. Все, что меня насыщает, наполняет – рядом. Те люди, которых насыщаю и наполняю я – они тоже рядом со мной. Также рядом есть несколько свободных мест. Я еще не могу придумать, не планирую, кто там будет. Но это вакантные места. Кто-то туда обязательно присоединится. И вот я ухожу в закат, в этот день. Еще при свете, благостно так, прекрасно засыпаю. Я буду рада оказаться в этой ситуации. Смерть моего мужа Вовы мы тоже с ним запланировали. Это будет гора, красивый вид. С ним рядом любимая собака. Мы еще не поняли конкретно, но, наверное, в этот момент я буду лететь в самолете, а он будет внизу. Может быть, это скорректируется и кто-то из нас кого-то будет поддерживать. Например, сейчас я точно знаю, что хочу быть абсолютно одна в этой ситуации. Я хочу встретить смерть так.

Рассказываю вам это, чтобы вы не боялись. Потому что, когда мы знаем, как это моделируется, реально представить конечную точку своей шкалы до цифры, которую мы хотим видеть. Если хорошо питаться, обслуживать себя, до 100 лет тренироваться, то это будет прекрасный рубеж. Уже сейчас долгожители живут до 120 лет. С развитием нанотехнологий и медицины можно дожить и до 150 лет. В принципе, через 30–50 лет микророботы смогут даже чистить сосуды. Главное, сейчас не объестся дряни и не загубить себя раньше времени. Дотянуть до того момента, когда медицина станет нас хорошо восстанавливать изнутри. Даже способна будет успешно уничтожать онкоклетки и так далее. Естественно, наш опорно-двигательный аппарат не будет жить 200 лет. Сердце может прожить 300 лет, но в целом вся система с сосудами, с легкими, с нашей периферией способна прожить ограниченное время.

Итак, рисуйте шкалу от 0 до того возраста, который планируете как дату смерти. Фиксируйте на шкале цифры. Для чего нужна такая шкала? Она станет вашей защитой от прокрастинации. Благодаря этой технике вы перестанете говорить «потом». Не будете больше погружаться в состояние, где можно запутаться в сомнениях и утонуть. Эта бездна сомнения уходит из вашего поля моментально, когда вы понимаете, сколько времени у вас реально есть.

Отметьте на шкале ваш нынешний возраст. Где вы находитесь на этом отрезке, который вам отпущен? И сколько времени вам технически осталось прожить? Мы не говорим сейчас о каких-то внезапных обстоятельствах, каких-то кармических узлах. Основная мысль здесь в том, чтобы практически подойти к своей жизни.

Я поняла важность оценивать время буквально недавно, примерно три года назад. Тогда усиленно начала работать с собой. Утренние пробежки в мороз под луной, выход из деструктивных паттернов поведения. Переход из предыдущих отношений в прекрасный новый брак. Передо мной было чистое поле. Я поняла,

что мне не нужно туда тащить свои старые рюкзаки с негативными установками, которые точно будут все разрушать. И ясно осознала, что у меня на самом деле не очень-то и много времени. Либо сейчас всерьез и надолго захожу в процесс трансформаций до конца, либо просто серенько проживу оставшийся отрезок времени. Мне не понравилось серенько. Я захотела взять 100 % от того, что мне может быть дано при жизни. Я хочу реализовать все желаемое, чем быстрее, тем лучше. Осознание того, что можем реализовать – это зона нашего ближайшего развития. Мы все про себя знаем. Нам не могут прийти мысли, к которым мы не готовы. Психика воспринимает по символам, по внешней и внутренней оценке ситуации именно то, к чему мы уже готовы.

Зона ближайшего развития – это как развитие у детей. Ребенок встает, садится, опять встает и садится. И мы понимаем, что его опорно-двигательный аппарат уже в зоне ближайшего развития. Он уже готов долго стоять, он уже в окреп. Это умение наращивается всего за пару дней. Я мама, по своему опыту знаю. Сейчас наблюдаю за сыном и вижу, что он через два дня будет это делать. Это очевидно. Даже не сомневайтесь, ближайшие ваши лет 10 точно должны быть очевидными. Когда вы знаете, куда попадете и что хотите от жизни – это прекрасно. Мы должны полноценно, с лихвой прожить каждый свой год, каждый день. Так, чтобы через 10 лет просто обалдели – в каком находимся состоянии и насколько расцвели. Дайте себе шанс прожить такую настоящую яркую жизнь. Это очень круто. И миллионы нам, конечно, пригодятся, с ними все легче и проще. Денег в мире много. Они обслуживают запросы. Приходят тогда, когда у вас есть есть видение «зачем». Над этим мы, собственно, и работаем. Это защита от прокрастинации.

Надеюсь, вам понравилась техника со шкалой. Я, например, когда смотрю на свою шкалу, мечтаю оказаться на вашем месте. Еще раз прожить этот легкий ужас от осознания того, сколько дает тело как инструмент для жизни. Особенно мы чувствуем важность тела, когда переболели, сил нет, лежим, атмосферное давление нас притопило. Когда вы в дисфункции, вспоминайте эту шкалу. Вы здоровые, сильные, функциональные и должны все отпущенное, до последней минуты, полноценно проживать. Что вам стоит посидеть и намедитировать прекрасное? Для меня это самая лучшая релакс-практика.

## **Нет времени – нет денег**

Нам нужна технология дохода. Ее поиском мы займемся в следующей главе. Будем думать о том, что можно создать предпринимательским мышлением. Я настолько полюбила эти действия, что не могу их не делать. Сейчас, например, прохожу некий этап обучения в нише инвестирования. Мы должны понимать, как деньги могут быть привязаны к конкретной деятельности. Могут в комфорtnом виде копиться, сохраняться и умножаться. Для этого есть понятные технологии. Они простые. Это наш путь. Когда в какой-то момент деньги просто нас обслуживают. Наши потребности, то, что мы создавали, то, к чему мы были сюда привлечены. Для чего мы родились на этом белом свете, для чего мы сюда пришли со своими нейронными связями, со своим опорно-

двигательным аппаратом и со своими пожеланиями. Мы же для чего-то здесь появились? Вот об этом как раз поговорим на следующем шаге. Будем искать ответ на этот вопрос.

Ключ, который открывает дверь к действиям, это осознание фразы: нет времени – нет денег. Это про нашу работу с мышлением, про те техники, которые вы взяли на первом шаге. Они с нами будут в течение всей жизни, мы постоянно практикуем, подкручиваем, дополняем желаемое. Заходим все глубже, тренируем нейроны. Если вы еще не начали делать практики, то в этом месте вернитесь и сделайте. За словами «нет времени» всегда скрывается один простой смысл – «нет денег». Это от обратного. То есть мы возвращаемся и упираемся в ту ситуацию, когда нам не на что освободить свое пространство. Нужно отдать на аутсорсинг некоторые дела, как минимум, удобно организовать свой быт. Максимум сориентироваться в той деятельности, которую сейчас ведем. Для того чтобы определить, сколько еще есть дополнительного времени и емкости, чтобы увидеть новые перспективы, нам очень пригодится мышление предпринимателя. Запомните, пусть это всегда будет идти красной нитью рядом с вами.

Следующий тезис – это тоже моя мантра. Я готова на всех языках мира сделать татуировки на своем теле с фразой «Что происходит, то и цель». Я очень хочу, чтобы вся жизнь и все, что мы делаем, так и воспринималось – легко и в удовольствие от процесса. Обожаю этот мир. Мир возможностей. Я создаю, я – проектировщик. Я – предприниматель. Я так изначально и представлялась. Вы ведь тоже что-то о себе написали в кратком представлении. Со мной все понятно. И на своем примере я рассказываю, как это может быть. Я обожаю создавать выгодные взаимоотношения. Люди, которые рядом со мной – всегда выигрывают. Какая бы задача у меня ни стояла – взяла ли я человека внаем, или же человек пришел под общий интерес команды. Мы вместе создаем бизнес. Мне все нравится. «Что происходит, то и цель» – одинаково важен процесс и результат. Все кристально, чисто, понятно.

## Здоровые коммуникации

Рядом с нами всегда есть близкие люди. Как правило, семейная терапия самая тяжелая. Она очень сложно поддается изменениям. Я должна этому уделить внимание в книге, потому что всех нас окружают люди, и мы должны в своем поле решать определенные вопросы, касающиеся окружения. На первом шаге я вам порекомендовала книгу Эрика Берна «Люди, которые играют в игры и игры, в которые играют люди». Это, на мой взгляд, очень простая техника понимания социальных контактов. Она прописана в двух частях. Мы друг с другом общаемся. И мы должны трезво понимать, что заходим во взаимоотношения с теми, кто рядом. У нас есть семья, есть партнеры. Возможно, есть начальники, подчиненные. Вспомните весь ваш круг. Например, пока я по вечерам работаю, веду вебинары, участвую в созвонах, встречах, приходит домой старший сын Слава. Я как раз работаю со своим подростком и со своим мужем по треугольнику Карпмана. Оба родные люди, члены семьи, и естественно, у нас у всех складываются манипулятивные отношения. Мы так

научились жить. Сейчас модель нашего социума работает так. Есть жертва, есть агрессор, есть спасатель. Неосознанно мы все проживаем именно этот треугольник. Он всегда есть, и мы проживаем все три роли. Рассказываю на своем примере. Мой подросток Слава, конечно, выступает в мою сторону агрессором. Он очень часто выносит на мать все свои переживания, какие-то нерешенные вопросы, взаимоотношения со своим родным папой, вообще со всем, что происходит в его поле. Я впадаю в жертву. Я всегда это осознанно отслеживаю. Я чувствую внутри себя желание забиться в угол, расплакаться. Что я и делала постоянно раньше. Казалось бы, классная стратегия. Один раз расплачешься, и он от тебя отстанет, начнет как-то по-другому с тобой взаимодействовать. В какой-то момент он начинает быть спасателем. Может утешить, что-то предложить от себя. Мне это тоже нравится. Из жертвы я выхожу в агрессора. Я начинаю наседать – ты должен покушать, ты должен учиться, должен делать то, делать это. Когда я начинаю агрессировать, в какой-то момент он уже сам входит в жертву. Забивается в угол, а я его спасаю. Вся эта ситуация настолько болезненна, тяжело проживать переход из роли в роль. Наконец-то я перестала быть агрессором. Я зашла в спасатели. И вот так мы бесконечно ходим по кругу. Вспомните, у вас есть похожая ситуация с вашими близкими людьми? Очень болезненная точка – осознание, что вы здесь в одной из ролей. Еще раз его повторю, мы проживаем все роли. Агрессор – это неприятно, жуткая история, когда ты начинаешь давить. Я даже физически давила на своего Славу, и мне за это стыдно. Это ужасно, это не свойственно женщинам, я вся сжималась, даже психика начинала по-другому работать. Никому не пожелаю заходить в это состояние. Но в жизни бывают разные ситуации, когда мы злимся, просто убить готовы. Уверена, что и на нас бывает точно такой же взгляд агрессора. Жертва – это скучоженность, жалкость. Помню, очень ярко проживала такую позицию со своим бывшим начальником. Я так его воспринимала, хотя на самом деле он мой наставник, друг. Сейчас с ним не общаюсь, но люблю всем сердцем, всей душой. Он занимает огромное место в моем мире, и я понимаю, что мы просто на разных орбитах. Не хочу его тревожить, себя тревожить. Это прекрасно – не общаться и любить друг друга на расстоянии. Так вот, я помню себя ужасно жалкой, готовой провалиться сквозь землю, себя уничтожить. Ну и в спасательстве тоже ничего хорошего. Спасатель – это эге-гэй, я сейчас все за всех решу. Неблагодарная роль. Я с нее начинала в нутрициологии. Абсолютно пустая энергия. В семейных отношениях эта позиция невыгодна. Например, когда на нас агрессируют, а мы жертвы – это деструктивная манипуляция, но взаимовыгодная. Как только вы начнете расширяться, моделировать, вы перестанете органически ее на себя принимать. Вот и ответ на вопрос – как выйти из треугольника. Создавать новые нейронные связи. Не сосредотачиваться, не застревать в деструктиве, а строить новые позитивные, нужные нам нейронные связи, включаться в работу с собой. Чтобы вам уже была не нужна позиция жертвы. В ней тяжело. Она не про вас. Самый лучший выход: «это уже что-то не про меня, мне невыгодно, не мое, не могу больше здесь быть; люблю тебя, но не хочу сюда заходить; все, буду искать выход, пока; сейчас пока не могу ответить, давай поставим на паузу, я подумаю». Вот так выходим из ситуации. Вы найдете техники, найдете слова.

Главное, внутри стабилизировать состояние. По всем меридианам в широту и долготу своего существа вы должны понять, что вас эти роли не устраивают, но вы готовы говорить о ситуации. Я с начальником так и прожила проблему. Была какая-то жуткая история, он всех собрал, вызвал меня и стал при всех отчитывать. Это было унизительно. Я поняла, что больше не могу это слушать. Посмотрела на него смотрю, помню, какой это был взгляд, я увидела отражение его глаз, что он на меня давит, а потом вдруг начинает меняться. Он продолжил говорить для всех, не мне конкретно. В моменте, когда со мной был диалог, я ясно прожила то, что он переключился. Он действительно переключился, перестал мне давать любые задачи. Просто меня вычеркнул из своей жизни, как мне казалось. Но на самом деле просто вышел из этой игры. Я сама как жертва навязывала ему эту игру. Но в какой-то момент мне перестало это нравиться. Я сейчас с ним могла бы в любую минуту возобновить взаимоотношения. Но мне неинтересно, не знаю, что мы могли бы делать вместе. И этот опыт, который у нас был, не хочу нести его в какие-то новые проекты. Вот и все. Ту секунду я прожила потрясающим образом. Точно так же и со Славой. Знаете, у нас всегда был надлом в отношениях, деструктив. Но когда я сдалась, развернулась руками и сказала, что я буду каждый день всегда по-новому это отслеживать – все прекратилось. Вспоминаю сейчас себя подростком – что я только тогда не вытворяла. И чего же я ждала от своего сына? Это забавно. Я сдалась. Я тоже это пережила, но в обратную сторону. И вы найдете решения своих ситуаций с треугольником.

Все-таки наше моделирование будущего будет затрагивать родных тоже. Важно, чтобы мы трезво смотрели на отношения. Я в любой момент могу провалиться в этот треугольник, это очень соблазнительно. Если мы работаем с собой и с мужем, с сыном – это уже наша среда, ведь мы сами зашли в эту ситуацию. В треугольнике мы зажаты. А нам ведь надо расцветать и масштабироваться. Соответственно, ситуация не будет меняться, если оставаться в рамках треугольника. Мы должны расцветать внутри. Конечно, иногда провалы будут у всех, ведь это наша модель общества. Поэтому самое главное – осознавать точку провала.

Эмоциональные качели нас расшатывают. Это катастрофа, в которую мы погружаемся все глубже и глубже по спирали вниз. Нам нужно развиваться по спирали вверх, а мы спускаемся вниз и доводим до зависимости от невроза. Мы заходим в пропасть сложных отношений, не видим себя и не знаем, что именно моделировать, рядом пустота. Самый простой выход – вы должны осознанно для себя признать «а я сейчас агрессор». Никаких иллюзий. Вы будете ходить по кругу «жертва-спасатель-агрессор». Единственный способ отсюда выйти – это в принципе выйти из деструктивной коммуникации. Ни в коем случае не выключить телефон или удалить номер отца и больше никогда с ним не общаться. Или вычеркнуть мать из своей жизни. Это – осознать, что пора выходить из треугольника. Вы можете реагировать как угодно, но не заходя в агрессора, спасателя или жертву. Есть позиция взрослого. Если ваш ребенок просит от вас позицию родителя, то вы с ним играете в эту игру. Она классная, она положительная. Есть хорошие игры, которые развивают. Есть деструктивные. Я играю, например, в предпринимателя. Мне очень нравится эта

игра. Мы с вами в социальной игре. Без ролей жертвы, агрессора, спасателя. Я никогда ни на кого не давлю во взаимоотношениях с учениками. Не в моих правилах журить взрослых людей как школьников: ах, вы не сделали задание?! Также я не давлю на жалость: я хочу, чтобы вы сделали, потому что я... мне даже сложно проговаривать такие варианты. Я не играю в спасателя. Не говорю, что сейчас дам технику, после которой на всех гарантированно упадут миллионы. Я приглашаю последователей в очень здравую игру, которая предназначена взрослым, осознанным людям. Запомните ситуацию с треугольником Карпмана, сохраните себе этот образ, который вы моделируете. В какой-то момент близкие станут реагировать соответствующим образом. Они попадают в вашу историю, разворачивающуюся по вашему сценарию. Для того чтобы показать, как это взаимодействие выглядит со стороны близких, я попросила своего супруга Владимира Кобыленко описать его взгляд на ситуацию. Вы узнаете, что есть за пределами мышления, которое приводит к росту дохода, за пределами всех наших техник. Что видит перед собой, с чем встречается ваш близкий человек, когда вдруг оказывается в нестандарте. Вова расскажет свое видение. Как он с этим справлялся и справляется. И что будет делать с этим дальше. Мне кажется, это прекрасно, когда можно посмотреть, а как же бывает в семье у других. Хотя бы для того, чтобы понять, что бывает другая модель поведения, чтобы вы могли для себя допустить, что есть некие алгоритмы, которые исходят опять же из этих взаимозависимостей. Откуда они появляются и как их можно нарастить. Считаю, что такой опыт всегда будет полезен. Мой муж сам вызвался вписать свой взгляд в эту книгу. Сам предложил, сказал, что тоже хочет рассказать о том, как это выглядит изнутри. Это его инициатива, и я, конечно, ее поддерживаю.

## Обратная сторона миллионов

Пока мы мечтаем, есть рядом близкие, которые неизбежно погружаются в эту воронку. И если близкие резонируют с вами, то все очень органично развивается, вы все делаете вместе. Но если у вас разные ценности, может возникнуть большая пропасть. Вот об этом расскажет мой супруг. Передаю ему слово.

За миллионами, конечно, скрывается надежный фундамент в виде собственной силы либо в виде отношений. Если есть отношения, то это всегда проще. Потому что в мужчине и женщине, в каждом из этих архетипов, в принципе, скрывается определенный набор навыков и умений. Иногда женщина обладает мужскими навыками, иногда мужчина обладает женскими навыками, но внутри каждого мужчины и женщины есть и мужское, и женское начало. Но баланс очень редко встречается, обычно доминирует либо мужчина, либо женщина. И отношения становятся сильными тогда, когда притягиваются противоположности. Есть такое выражение, и оно действительно правдивое. Почему? Потому что через противоположность создается напряжение, это напряжение позволяет «растягивать» пару в две стороны, тем самым укрепляя ее. Я все время представляю, как сижу в шпагате, когда у меня одна точка

опоры – это правая нога, вторая точка опоры – левая нога. Если хоть одна нога расслабится, все рухнет. А вот если происходит растяжение, то появляется баланс и укрепление. То же самое и в паре.

Если есть противоположность, если есть растяжение, тогда пара становится сильнее. И через такой симбиоз можно достичь всегда большего, чем в одиночку – это 100 %. И думаю, что не вызывает споров. Когда нет отношений, путь к миллиону сложнее. Да путь сложнее, но иногда какие-то вещи открываются легче. Вы знаете, есть такая пословица: если хочешь идти быстро, то иди один, а если хочешь идти далеко, то иди с кем-то. Поэтому одному можно достаточно быстро организовать какой-то процесс, потому что тебя никто не отвлекает от твоего пути. В паре все время приходится искать компромисс, и невозможно быстро куда-то стартануть. Если только ты, конечно, не игнорируешь свою вторую половинку. Тогда ты можешь раз – и улететь куда-нибудь. Но в сильной паре в основном двигаются вдвоем. На долгий период, естественно. Одному будет сложнее, и со временем все равно нужна будет поддержка, необходимо искать поддержку через себя, развивать свою личность таким образом, чтобы отбалансировать внутри себя мужчину и женщину.

В самом начале наших отношений с Наташей было примерно то же самое, что у нас есть. Сейчас Наташа активно ведет много разных проектов, я сосредоточен на чем-то одном. И мне, в принципе, нравится стабильность. И то, как мы познакомились, и продолжает вести нас в течение всей нашей жизни. Я к этому уже привык, для меня это никогда не было проблемой, потому что база всего, что творится вокруг пары, – крепкие отношения. И ответ на вопрос: «Что скрывается за миллионами?» – это сильная база, а сильная база выстраивается из сильных отношений. И ни за какие деньги вы не купите крепкие, сильные отношения.

Поэтому отношения могут быть не обязательно в паре, отношения могут быть с самим собой. Но даже в паре нужно выстроить отношения с самим собой, договориться. То же самое путь к миллиону – вам нужно разрешить себе зайти в этот доход, это отношения с самим собой, отношения с конкретным денежным потоком. И так же, как мы выстраиваем отношения с собой, нужно выстраивать отношения с деньгами, выстраивать отношения в паре. Все взаимосвязано, но хорошо в этом то, что если мы учимся, опять же на примере шпагата – если мы сели на шпагат продольный, когда правая нога впереди, нам будет гораздо проще сесть, когда впереди будет левая. Потому что мы ведь уже получили опыт с правой, знаем, через какие сложности нужно пройти для того, чтобы получить этот навык для другой стороны.

То же самое, если мы разберемся с собой, то строить отношения с партнером будет гораздо проще, как и выстроить отношения с деньгами. Я вас хочу сфокусировать на том, что отношения гораздо важнее, чем миллионы. За миллионами стоят отношения. Отношения с собой, отношения с природой, отношения с близкими людьми. И это самое важное, чего не купишь ни за какие деньги. На это нужно тратить время и свой ресурс.

Как близкие люди проживают трансформацию. Я нарисовал схему, которую прохожу каждый раз, когда встречаю какой-то стресс на своем пути. Вообще все, что я вижу к 30 годам, у меня сформировало навык получать тренировку через все, что вызывает стресс. Первый этап этой тренировки – сам стресс. Я его называю «шторм», в этот период хочется сжаться и выйти из процесса. Но если мы пойдем дальше, то это нас приведет к трансформации и переходам на следующий уровень развития, к следующему шторму. Если брать опять же отношения мужчины и женщины, то что происходит, когда у нас растяжение на две стороны? Это как раз маленький шторм, потому что у каждого партнера есть своя сильная сторона, есть своя слабая сторона. И наверное, отношения будут идеальными, когда вот этот пазл сходится. То есть у одного одно, у второго другое. Таким образом закрываются все потребности, которые только могут возникнуть вокруг пары. У нас, конечно, с Наташей это не так, какие-то вещи у нас одинаковы. Но достаточно много таких атак, которые, в целом, на наш организм единый в виде пары накатывают. Их мы можем отражать за счет уникальных умений, которые есть отдельно у нее и у меня. В этом сила нашей пары, которая дает нам возможность удерживать равновесие в шторме.

Следующий этап после шторма, когда мы не понимаем, что творится вокруг. К примеру, вспомните, когда началась пандемия? Это самый понятный вариант шторма для всех. Когда никто не знает, что делать, когда все оказались в новой для себя ситуации, в новых ролях. Это настоящий «шторм». Ты просто не знаешь, где найти стабильность, где найти опору. И в этот момент либо время, либо опыт тебе помогут. То есть со временем дальше в шторме мы находим стабильность. Но если у вас был уже опыт переживания подобных сложных кризисных ситуаций, тогда вы тратите на это меньше времени и быстрее находите стабильность. После стабильности, когда мы нашли устойчивость, равновесие, мы начинаем искать все больше силы внутри себя. В итоге к нам приходит баланс, равновесие, мы начинаем глубже дышать, мы начинаем оглядываться по сторонам. И когда это происходит, мы поднимаем голову выше и видим, сколько всего красивого творится вокруг. В этот момент у нас открывается креативность, нам хочется творить, хочется дарить, хочется вдохновлять. Это самый классный момент, когда просто начинаешь получать удовольствие.

Когда это случается, происходит наша трансформация, и мы выходим на новый уровень. А начали-то со стресса. Если мы поймем, что каждая стрессовая ситуация в жизни может быть хорошим тренажером, многое может поменяться. Мы будем получать больше опыта в стрессовых ситуациях, выходить постепенно через эту пошаговую лесенку – вначале стресс, затем равновесие, затем мы углубляемся в равновесие, находим силу. А через силу находим баланс. После чего начинаем получать удовольствие, расслабление, и происходит трансформация.

Это классная очень визуализация того, что происходило со мной этим летом, когда мы приехали в место мечты Натальи Шульги. Место, ради которого она организовала все свои миллионы, ради которого создавались все проекты. Это была ее мечта, и я понимал, что мне нужно быть рядом с ней, пытаться находить свою силу в том, что делает она.

Когда мы приехали в Черногорию, там возникла идеальная картинка – море, пляж, мы с Наташой, с нами дети. Все получают удовольствие. Но через несколько недель я понял, что скучаю просто по Зеленограду, своей собаке Алисе, российской природе, по каким-то мелочам типа магазина «ВкусВилл», в который я хожу каждый день, по кафе. И тут я осознал, что это большая зависимость внутри меня. Она не дает мне наслаждаться процессом, что я попал, даже несмотря на вот эту всю красоту вокруг, прямо в шторм. И все это дело усугубилось тем, что нам пришлось заходить в очень крупные денежные сделки по недвижимости. У меня никогда не было в этом опыта, и это выбивало из стабильности, потому что на мне была вся ответственность. Все деньги у нас в семье находится у меня, я хранитель этих богатств, которые собирались в течение какого-то времени на мечту. Мечта Наташи, деньги у меня. Я чувствовал большую ответственность. И эта ответственность меня прижимала все больше и больше, с каждым днем я чувствовал больше стресса. Что мне помогло в этот момент? То, что я знал – стресс и шторм просто вещи, которые могут меня развивать. Это произошло не сразу, но каждый день я работал с собой. Я признался Наташе, что у меня есть небольшое страдание прямо сейчас, но я знаю, что мне делать. Знаю, что надо искать свою силу – искать здесь и сейчас равновесие для того, чтобы получать удовольствие от момента.

Самое важное, что позволило идти дальше – это принять выбор Наташи, подписать эти бумаги, расслабиться. Понять, что огромные денежные суммы, которые переходят куда-то, переходят не сразу. Это был отсроченный момент, общая сумма большая, но за счет рассрочки становится не такой пугающей. Но все равно меня это сильно притапливало. Помогло понимание того, что это просто деньги, которые идут на создание того образа жизни, ради которого все здесь и создавалось. И странно здесь сейчас мне дать слабину. Надо было просто довериться Наташе и принять то, что отношения и собственная сила гораздо более важные вещи, чем все, что я себе напридумывал. Иногда, когда мы слишком много думаем, то начинаем вводить себя все глубже и глубже в те состояния, которые начинают тормозить не только нас, но и всех вокруг. Поэтому в отношениях очень важно доверие и принятие пути своей второй половины. Этот путь, наверное, единственный возможный вариант. Это если мы говорим про парное развитие, а не про то, что каждый пойдет в свою сторону. Именно про то, чтобы пара развивалась и процветала вместе.

В чем сила мужчины, меня? Возможно, у нас с Наташой не совсем классические отношения. Часто предполагается, что мужчина добытчик, а женщина сидит дома и воспитывает детей. У нас это изначально было по-другому. Не скажу, что Наташа была добытчиком, а я следил за очагом дома, скорее мы вдвоем были добытчиками, но по разным направлениям. Что касается проектов, которые у нас сейчас есть, у каждого из нас в них свои обязанности. Наташа ведет прямые эфиры, общается с аудиторией, а я помогаю ей это делать, организовываю пространство вокруг, чтобы все работало, чтобы мы были в хороших местах, учитывая ее пожелания и интересы. Конечно, кормлю Наташу, потому что спикерам нужно очень качественно и иногда очень быстро есть. Ну, и также беру на себя все технические вопросы. Это, например, настройка разных ссылок, работа с сайтами.

Начинали мы наш онлайн-путь с того, что Наташа вела достаточно большое количество клиентов офлайн. Были причины, нужны были деньги, чтобы комфортно существовать. Она хотела выйти на новый уровень, взяла большое количество клиентов. Это сказывалось на ее эмоциональном состоянии. Мне, как катализатору, приходилось это все обрабатывать и помогать ей это переживать. И я понял, что, наверное, стоит всю эту информацию, которую она передает своим клиентам, с которыми работает индивидуально, как-то масштабировать на всю аудиторию в социальных сетях. Это главная площадка, с которой мы работали. Я предложил ей делать вебинары, составить программы питания, которые будут подходить разным людям. Предложил масштабировать знания, которые у нее есть, переходить на онлайн-продукты. Мы сделали сайт, я оформил ИП, и, как говорится, понеслось.

Потом мы записали первый курс. Наташа это сделала уже самостоятельно. Далее мы записали огромное количество курсов, целый год делали их онлайн. Каждый месяц был посвящен своей тематике – месяц детокса, месяц тренировок... Было весело, классно, мы тогда еще пробовали все платформы, еще не было Zoom, мы работали через прямые трансляции на YouTube. Потом пришли партнеры, была создана онлайн-школа, и я уже вышел из этих дел. Потому что у меня был свой проект, тоже преподавал, Наташа мне посоветовала организовать для них тему спорта, и я вел несколько потоков. Я как раз взял на себя YouTube, ниша нутрициологии там не сильно-то развита, но потом понял, что эфирные масла – то направление, в котором у нас получается быстрее расти. И через этот опыт начал просить Наташу записывать больше контента с эфирными маслами, потому что видел реакцию аудитории. Стали записывать больше видео об этом, итог – мы лидеры на YouTube, я полностью веду канал, отвечаю на все вопросы. Ютуб меня радует, оттуда приходят разные интересные люди практически каждый день.

Вот такие сигналы, маленькие успехи, которые вдохновляют, являются для меня знаком, что нужно продолжать двигаться в этом направлении. То же самое случилось и в другом направлении, когда мы выбирали работать персонально с клиентами или переходить онлайн. Собрали программы питания, выложили их на сайт. И достаточно быстро, примерно за неделю, заработали 100 000 рублей. Каждая программа стоила одну тысячу, сто человек очень быстро отреагировали. Естественно, это стало толчком для того, чтобы больше внимания уделить онлайн-сфере, работе с людьми именно через онлайн-пространство.

Важно то, что и у мужчины, и у женщины есть уникальный набор навыков, неповторимый. Обычно притягиваются именно противоположности, в которых эти наборы навыков не повторяются. И заходя в отношения, мы получаем перекрытие фактически всех навыков. Если действительно люди противоположны, между ними вспыхивает какая-то искра. А если отношения строятся таким образом, что люди подбираются с одинаковым набором качеств, то им очень быстро становится скучно, они друг друга не усиливают. Они медленно двигаются в одном направлении. И здесь, наверное, вариант

развиваться, учиться. И одному из партнеров начать искать в себе новые характеристики и навыки.

Я, например, это делаю через свои тренировки. У меня есть проект, который называется «Баланс элементов», в нем я развиваю черты характера через разные тренировочные процессы. Сила мышц переходит в силу характера, растяжка – аналог умения быть гибким, ну и так далее. Через спорт мы можем тренировать характер и получать новые навыки.

Важно, чтобы у каждого был уникальный набор навыков. И если навыки эти и характеристики схожие, тогда один человек должен иметь силу начать развивать в себе противоположность. Это сложно, но можно научиться.

Когда готовился писать для вас эти строки, понимал, что мои слова могут вдохновить мужчин. Классно, если кто-то вдохновится моей историей. Печально, но человек так устроен, что в основном мы получаем все из личного опыта. Это заложено у нас в природе. Глядя на развитие ребенка, я вижу, что это нормальный процесс – получать опыт через личную коммуникацию, личное взаимодействие. Если вдруг кого-то затронет какое-то слово, мотивация от другого – это классно. Но человек устроен таким образом, что он должен получать опыт сам, у каждого свой уникальный путь. Я стараюсь и всегда старался сам внутри себя развиваться, понимая, что только через развитие, через движение можно укреплять как себя, так и пару. Если один человек в паре останавливается, то нужно разговаривать, нужно понимать, какие у кого цели. Выстраивать эти общие цели и видение, тогда будет возможность двигаться.

То есть чуда не будет, нужно разговаривать, нужно договариваться, планировать. И понимать, в чем сила каждого партнера, а в чем сила пары. Какие сложности и трудности вы проходите вместе как пара, как справляетесь с этим. Вот сложности – маленькие штормы, которые возникают практически каждый день. И чем больше делаешь, тем больше попадаешь в шторм. Потому что если ты постоянно ходишь по морю, то будешь получать эти штормы, а мы постоянно ходим по морю. Такая метафора, мы – яхтенные капитаны. Я сейчас говорю именно морской терминологией, но так оно и есть: чем больше ты получаешь опыт, тем больше шансов где-то ошибиться. Ну, вспомните, что хорошо? Когда твоя правая нога в шпагате уже побывала, левая нога проще в него «сидеть». Когда ты попал в один шторм, тебе проще справиться со вторым, и, собственно, такие мелкие штормы уже не воспринимаются как что-то особенное.

Пример – то, что я вам рассказывал о переезде в Черногорию, о том, что в итоге со мной произошло. Произошла трансформация, а я отпустил этот момент. Понял, что самое главное – это наши отношения, это я и моя сила, моя энергия, мое здоровье – вот это номер один. Если я чувствую себя хорошо, тогда и наша пара будет чувствовать себя соответствующе. Мы познакомились с Наташей именно в тот момент, когда у нас обеих была сила, был огонь, и нас, два огонька, друг к другу подвело. Так вот этот огонек нельзя терять, нужно постоянно его культивировать в себе, искать, в чем вы сильны лично. Тогда и огонь пары не будет затухать никогда. Я нашел в себе силу. Начал больше

заниматься, вставать раньше, добавил больше йоги, пробежек, велосипед, плавание. И через физику, через тело окреп. На этих моментах, когда я был один, мне удалось проработать внутри себя страх заходить в большие деньги, большие сделки и начать понимать, что отношения гораздо более важны, чем любые миллионы. Деньги – это просто вещь, которую практически нельзя потрогать, учитывая, что они, например, у меня все на карте. И вот ты нажал кнопку – и это все ушло. Но это не так важно, как личное здоровье, здоровые отношения, как твое хорошее настроение и то, как ты общаяешься с другими.

Второй сложный момент – это ребенок. К этому невозможно подготовиться, к штормам невозможно быть готовым, они приходят внезапно. Да, какие-то вещи позволяют тебе быстрее найти баланс, но все равно, чем сильнее этот шторм, тем сложнее придется. И тем сильнее ты получишь удар. Поэтому когда к нам пришел Макс, а это прекрасное событие на самом деле, я начал понимать, каким образом он меня усиливает и каким же образом я могу выстроить с ним отношения. Этот путь взаимоусиления помогает мне двигаться вперед, искать свою силу в этих отношениях. Но ребенок – это сложно. Это изменение всех привычек, которые у нас были, учитывая то, что у нас такие отношения, что мы постоянно вместе. Мы воспитываем ребенка вместе, мы готовим вместе. Иногда что-то смещается в одну сторону, иногда в другую. Например, раньше готовила Наташа, но когда она забеременела, начал готовить я. И нашел себе применение здесь, мне нравится этот процесс. Может быть, вначале не нравилось, потому как я привык к тому, что женщина готовит, накрывает мне на стол, получал удовольствие от этого ритуала. Но потом понял, что ухаживать за своей женщиной, готовить для нее – это тоже классно. То есть, пройдя через опять же некий шторм, что она мне больше не готовит, я определил, как меня лично это может укрепить. Например, я могу прокачать свои навыки повара и в течение всей следующей жизни классно готовить. Могу делать классный контент в социальных сетях, моим подписчикам будет интересно. Таким образом родились даже свои рецепты. Таким вот образом через какие-то новые вещи, через шторм, ты просто начинаешь трансформироваться и открывать в себе новое.

Я заметил взаимосвязь между работой с телом и деньгами. Чем больше занимаюсь телом – растяжка, массаж и так далее, тем больше поток денег. А как только денег меньше, значит, пора усиливать нагрузку. Это логично – все, что есть в нашем теле, есть и вне нашего тела. И мы можем выстраивать отношения со Вселенной через себя, гармонично развивая свою физиологию, выстраивая все от нее. Если физиология не в порядке, если мы не уделяем здоровью, иммунитету, эмоциональному своему равновесию достаточно внимания, то вокруг все соответствующее меняется. Но важно помнить о балансе, так как можно перегнуть палку в сторону силы. Или, наоборот, стать очень гибким, мягким, который прогибается под все подряд.

Я до 30 лет уделял этому не так много внимания, как сейчас. Гибкость – полезное качество, женщины, например, по природе более гибкие, более отходчивые. Им дают очень много вариантов отступления, куда они могут свернуть. У мужчин же все гораздо более сложно, они более твердые. Если

сравнивать с фруктами, то женщина, наверное, это спелая хурма. А мужчина – это прямо грецкий орех. И вот эту кожуру, эту силу надо размягчать, давать достаточно гибкости. Потому я и начал заниматься именно йогой, через тело заходить в гибкость, чтобы развить в себе это качество. Мое главное качество после того, что я очень удачлив, – нашел Наталью и женился на ней. Удача – очень важна, ее нельзя отпускать, нужно всегда следовать по ее пути. Каждая маленькая удача в жизни – и нужно продолжать движение в этом направлении, тогда можно достичь чего-то интересного. Того, чего ты совсем не ждал. Так получилось у меня.

Вообще я люблю больше находиться в процессе, довериться потоку, чем идти к цели. То есть за цели у нас в семье отвечает Наташа, это ее сильное качество, мое же – находиться в потоке, укреплять этот поток прямо сейчас. Вот две противоположности, которые есть у нас, это создает конфликты, честно скажу. Потому что Наташа мне постоянно говорит о том, что я не планирую. А я вот сейчас показываю вам то, что крепкие отношения строятся за счет сильных сторон каждого человека в паре.

И еще раз себе доказал, что это нормально. В целом, что у каждого из нас есть своя сила. Где-то планирование, взгляд в будущее, а где-то нахождение в моменте, усиление, укрепление.

Есть такое выражение, которое применяют ко многим мальчикам: спорт закаляет характер. Это как раз про то, что через тело мы открываем возможность пойти новым путем, формируем свою личность. Мой путь – это формирование, укрепление, усиление того, чего мне не хватает в жизни.

Что очень сложно во время шторма – в разные моменты заниматься собой. Кажется, что нет времени ни на что, кроме того, чтобы выживать. Но на самом деле нужно находить себе силы в любой момент укреплять свою собственную базу. И я бы назвал это самым главным – выстраивать отношения с самим собой, а это делается только через комплексный подход. Что меня включило в процессы, которые есть в нашей паре? Первое – это общее поле. Мне нравится то, что мы делаем совместные проекты, я получаю удовольствие, когда Наташа дает вектор направления, а я думаю, как его усилить, как дать что-то новое, ну и обслуживаю весь процесс технически. Во-вторых, важны, конечно же, финансы, деньги, которые приходят. Я на это смотрю через икигай. Это японская формула счастья. Если дело приносит тебе удовольствие, нужно людям прямо сейчас, ты хочешь в нем развиваться и тебе за это платят деньги – оно твое. Это японский подход. Но основные моменты для меня важны. Когда мы получаем награду, это не обязательно деньги, возможно, благодарность от людей за то, что ты делаешь сердцем, то, что тебе нравится – вот нормальные отношения. И когда мы получаем вознаграждение, это, естественно, включает наш процесс. Это то, что меня «включило», например, в том числе. Первое – общее поле, второе – вознаграждение. Третье – то, что я нашел здесь свою силу, делаю сейчас вещи, которыми никогда бы не занимался, если бы нешел в этот процесс. Отлично разобрался с фото- и видеотехникой, снимаю классные влоги, делаю суперфотографии.

Я умею и могу создать свою онлайн-школу, умею работать с сайтами, запускать Zoom на 500 человек, делать трансляцию в YouTube. Я получаю деньги от YouTube, вывел на первые строчки наши видео по эфирным маслам. И это творчество, которое получилось только в процессе. Сейчас я понимаю какой это кайф – заходить в новые процессы и искать там свою силу. Иногда найдешь ее и сам удивишься от того, что ты в ней разобрался. И почему раньше, допустим, ты этим не занимался?

Это путь, наверное, экспедитора, который идет куда-то примерно по выверенному курсу в открытом океане. Но не знает, что его ждет. Как во времена первооткрывателей. Иногда то, что находят, не соответствует ожиданиям. И это классно. И что меня еще включило, это видеть пользу для второй половинки. Я делаю то, что укрепляет наше общее дело, потому что это общее поле, и я вижу, как ей становится легче. Это меня включает. А что выключало? В какой-то момент, наверное, мне казалось, вторая половина не оценит моего вклада в общие дела. То есть, когда я что-то делаю и мне кажется, что это очень важно, я вижу, что это действительно упрощает ей жизнь, но она как-то привыкает к происходящему. И наверное, ей кажется, что так должно быть. Это могло обижать меня, это может обижать мужчин, и женщин тоже. Поэтому обращайте внимание на вклад в общее дело от своего партнера. Поддерживайте его. Я Наташе это проговариваю, и таких моментов меньше.

Еще был момент, что я не видел того, как я могу быть полезен. Но это чисто личный опыт, чисто мой путь. Если Наташа мне что-то рекомендует, советует, то я редко нахожу это для себя применимым. Задаюсь вопросом, каким образом вот это вот новое дело может сделать меня сильнее. В голове накидывается определенный список того, чем я могу быть полезен, и идет постепенно по каждому пункту. Можно обсудить этот список, например, с супругой. Я все время советуюсь с Наташей, как она смотрит на то, чтобы я сделал то или иное. Она меня всегда поддерживает. Правда, иногда сама не знает, о чем я говорю, ей не остается ничего больше, как поддержать. Я прощупываю эту почву, пространство и анализирую отклик.

Я начинаю углубляться, если меня прямо драйвит, нравится то, что делаю. Я продолжаю идти в этом направлении и нахожу там свою силу. И вот то, что я вам назвал выше, все навыки, которым я обучился – фото, видео, обработка материалов, создание сайтов, платформ для трансляций, работа с хэштегами и соцсетями, – вот в этом я нашел свои силы. И только через свой опыт, через «прощупывание» территории, отклик аудитории. И я все время наблюдал за Наташой, смотрел, насколько это помогает ей, насколько помогает нам как паре двигаться вперед, делать наше общее дело.

Сложно поверить в партнера, общий успех и сложно войти в доверие. Мне было сложно довериться тому, что у нас будет все так же хорошо и даже лучше. Относительно того, что есть сейчас, когда мы заходили в большие финансовые сделки, эти суммы давили на меня таким образом, что мне надо продолжать создавать позитивные настройки, усиливать, укреплять нашу пару и найти свою силу. Вначале я ее потерял, но просто нужно было больше верить в то, что у нас все хорошо. И только если будет такой положительный настрой, положительная

динамика, укрепление друг друга, у нас все получится. И другого варианта у Вселенной, кроме как ответить нам положительно, нет. Поэтому доверие себе, доверие паре, своему партнеру – это сложно, но это процесс, который нужно пройти всем. Опять же, если его пройти, то дальше все остальные вещи, остальные маленькие штормы не будут вызывать такой большой тряски у вашей яхты под названием «семья», «отношения», «любовь», «дружба».

На этом возвращаю слово Наташе.

Мне очень понравилась эта идея Вовы с обратной стороной. Наши близкие – это наше зеркало. Что мы предлагаем, то и происходит. «Что происходит, то и цель». Давайте все эти цели обнажать, не бойтесь заглядывать в глубину взаимоотношений. Просто они привыкли, что мы такие, какие есть, а тут вдруг начали меняться, расширяться. Мы внезапно начинаем распространять вибрации успеха. Можете называть как угодно. Приведу пример из своей жизненной практики. Я обожаю медитации. Могу всего за 5 минут сделать чек-ап организма, погрузившись в себя, или сесть продышать какую-то ситуацию. При этом в комнату может войти муж Вова. Или Алиса, наша собака может залаять. Или я чувствую запах жареной яичницы, которую готовит старший сын, Слава. Представьте, я нутрициолог, а у нас дома жарится яичница. Бывают разные моменты, это быт. Но я продолжаю медитировать или делать дыхательные упражнения. Настолько люблю это все. Знаете, у меня буквально возникает чувство, как если натереть парафином поверхность и с этой поверхности все начинает скатываться. Есть такая техника для детей – нужно сначала нарисовать картинку. Потом нанести на картинку парафин. Потом черной краской все это закрасить. И в конце острым скребочком опять достать эту картинку. Происходит чудо! В этом плане можно делать разные сюрпризы.

Мы можем очень хорошо научить свои нейроны восстанавливать ресурс в секунду, чтобы опять чувствовать себя новенькими, свежими. Возвращаться в то нужное состояние, в котором должны быть. Поэтому техники фокусирования на нужном состоянии, они пожизненные. Помним, что медитация – это жизнь.

Если вдруг закралось сомнение, помним про технику бумеранга и технику снижения значимости. В «снижении значимости» мы говорили о том, что наши объекты желания, видения не должны нас тревожить, будоражить. Испытывать новые эмоции – это классно, но сильный стресс может сыграть против нашего развития. В целом, когда мы в быту общаемся, в разных ситуациях заходим одной ногой в тот самый треугольник Карпмана. Одно полушарие моделирует, а другое делает привычное. И чтобы мы не сошли с ума от этой bipolarности, когда у нас еще ничего не поменялось, а мы уже в визуализации на джете летим, техника «снижение значимости» будет крайне полезна. Она обязательно к вам прилипнет, если нейроны получают это состояние раз за разом.

Техника бумеранга хороша тем, что мы должны давать людям то, что хотим получить от них. Помните, я рассказывала на первом шаге об одной из очень практических вещей – десятину давать Богу. Условно отдавать на благотворительность в любом выражении. Благотворительность бывает абсолютно разной. Стартап – это тоже благотворительность. Я люблю

поддержать кого-нибудь, когда я вижу, что человек готов – надо делать, действительно есть запрос. К технике бумеранга стоит прибегать, если нам чего-то не хватает, чувствуем дефициты. Пошли в медитацию, нашли точки боли, ревность, обиду и занимаемся ими. Как только находим занозу внутри, которая нам мешает развиваться, нужно проработать это техникой бумеранга. Не хватает любви – любите, если не хватает тепла, близости – дайте тепло, обнимите, проявите близость. Ситуации, которые вы ждете, можно создать самим. Это очень большой труд. Это реально тяжело. Не так тяжело отсидеть на работе по 8 часов в день в наемном труде. А вот признаться близким, что вы в слабой позиции, что вы не умеете себя проявить – это тяжело. У меня такое было. Я прямо чувствую, как это тяжело. Я признаюсь в этом, опять же, вспоминая взаимоотношения с сыном-подростком. Был момент, когда я его через агрессию пыталась воспитать, и мне пришлось это с ним прожить. Я ему прямо призналась: «Слава, мне так стыдно». Хотя это была ситуация, когда он накосячил по всем фронтам. Тем не менее, я понимала, что вопрос во мне. Я разревелась, разрыдалась. Сказала ему: «Я так тебя люблю. Я больше не могу себе позволить влиять на тебя деструктивно. Я не знаю, как себя вести, ты в моей жизни первый подросток. Абсолютно не знаю, но я буду пробовать. Каждый день я буду с тобой работать над нашими отношениями. И я буду проявлять свою родительскую любовь, буду относиться к тебе как самый надежный друг. Чтобы ты всегда смог ко мне обратиться, что бы ни происходило. Я всегда буду с тобой». Сказать такие слова было настолько тяжело, до сих пор помню. Но это опыт, мы его должны взять на себя. Если вы чувствуете, что есть обида, что тяжело проговорить, тогда избавьтесь от груза. В диалоге, в письме, как угодно, не подвешивайте этот груз в своем поле.

Очень важно работать с проблемами сразу, а не оставлять их висеть грузом. В глубине души рассчитываю, что Слава в какой-то момент тоже будет себя так проявлять. Взаимоотношения с детьми, с родителями – самое болезненное, что у нас есть. Нужно договариваться. Фраза моей мамы «а мало ли что» меня преследует по сей день. Но я не умею готовиться к событиям. Я их вижу, моделирую. А позиция «мало ли что» – это негатив, который мы сами себе готовим. У нас ничего не должно быть «мало ли что». Я это поменяла на фразу Джо Диспензы: «Неизвестность еще никого не подводила». Просто гениально! Конечно, мы не знаем, что будет на 100 %, но знаем, что хотим вот так. Никого еще не подводила эта неизвестность. Это так вдохновляет. Все родительские модели, которые на нас влияют, утяжеляют или ухудшают взаимоотношения с близкими, в какой-то момент перестанут довлеть. Вы их начнете остро слышать, понимать, что это с вами уже не работает. Это не вы. Два года назад это было про меня. Действительно, нужно было как-то продумать, что-то подстроить. А сейчас это вообще не про меня. Мне настолько это чуждо, что даже не воспринимаю как вероятность.

Просто фиксируйте те самые деструктивы, которые вы в себе обнаружили. Понятно, что речь о наших самых близких людях. Мы не отрываемся от реальности куда-то там в мечты. Но реальность может просто уничтожить и раздавить, поэтому необходимо встречать реальность с очень гибкой психикой. Создаем внутри себя большее пространство. Когда мы видим события, которые

к нам приходят, встречаясь с нашими близкими, со своими убеждениями, с родительскими моделями, техника бумеранга – «то, чего не хватает – отдавай» – работает на ура. Не хватает любви родителей – звони им, люби. Иногда очень сложно проговорить это: губы, рот, язык, зубы не работают, чтобы сказать простое: я тебя так люблю. Но это надо делать, доставать из себя. Реакция скорее всего будет обратная, даже не буду вам предсказывать, какая именно. Но однозначно взрывная. При этом вы даже не представляете, насколько освободите друг друга. Это жизненно важно проговаривать.

По такой же примерно схеме работает принцип «создавай возможности для дохода другим». Он великолепен. Смотрите на тех, кто рядом с вами. Над кем вы можете взять шефство. Создать легкий пушинг. У нас генетически заложено сопровождение друг друга. Когда мы вырастали, нас же сопровождали, верно? Мы выросли – теперь сами сопровождаем. В какой-то момент это количество людей будет становиться все больше и больше. Это станет нашей миссией – помогать расти другим в той компетенции, которую имеем. Какую сферу ни возьми, мы влияем друг на друга, и задача в том, чтобы достойно прожить тот самый период, когда мы можем делиться своим опытом. Мы должны передавать наш опыт, если он имеет ценность. Жизнь неизбежно будет требовать заходить на витки обновления. Тогда мы будем легко уходить из нее, если включимся в процесс передачи знаний, когда настанет время.

Есть еще пара важных тезисов. Те страхи, которые появляются каждый день работы с собой, они бесконечно будут доставаться, выходить из глубины сознания. Сколько мы живем, столько будем встречаться со страхами и ограничениями. Более того, к старым начнут наращиваться новые. Но нам обязательно начинать раскопки этих залежей. Можно сфокусироваться на правильных, позитивных вещах и строить тем самым новые нейронные связи. Мне очень нравится цитата Джонни Деппа «Ты – это то, что ты делаешь. Ты – это твой выбор». Мы проживаем каждый день через определенные действия, мысли, эмоции. Из этого состоит каждый отрезок нашей жизни. И ежедневно, в каждую минуту мы делаем выбор – из чего же состоит наше настоящее. В какой-то момент я поняла, что, когда я закрываю глаза и вспоминаю всю свою жизнь, я вспоминаю свои победки по утрам. Это для меня глоток свежего воздуха. Все новые города, страны начинаются с освоения нового пространства, с пробежки. Это такие яркие вспышки, нейроны их фиксируют. Скандалы я выбрасываю из своей головы. Даже не вспоминаю какие-то деструктивные взаимоотношения. Они мне не нужны. Все эти черные дыры в себе максимально быстро прорабатываю. Не собирать их, а накапливать только позитивный опыт. Поэтому, если вы человек, формирующий свою жизнь, моделирующий свое будущее, формирующий зону ближайшего развития, находящий в ней смело, то к вам все желаемое будет приходить. Время – это работа с собой. Время очень важно. Его надо уважать, принимать. Мы обязательно должны прожить все этапы роста.

## Любимцы Фортуны

Поскольку мы ценим время, то мы можем построить взаимоотношения с удачей. Удача сопровождает самые яркие события в нашей жизни. Непозволительно нам ее упускать. Мы должны замечать и развивать свою удачливость. На самом деле очень просто выиграть газонокосилку, iPhone, кусок денег. Что-то с нами случается иногда, так бывает. Но мы можем развивать способность притягивать удачу. Стать самыми большими любимчиками Фортуны. Мы делаем все сами. Вы обратили внимание на эту книгу и купили ее, это уже удача. Я прекрасно понимаю, что моя удача – это ваше внимание. Я себя благодаря вам реализовываю, выражаю. Кроме того, я все время в процессе формирования нужного образа мыслей, делаю все описанные практики так же, как и вы сейчас. В целом эти навыки – это и есть наша удача. Нам остается ее развить. Другой пример. Вот я встретила Бову, моего мужа, конечно это удача. Мне жизнь дала второй шанс. Хотя, когда я решила разводиться с первым мужем, думала, что мне лучше быть навсегда одной, что не хочу опять строить взаимодействие. А зайдя в новые отношения, думала, ну зачем они? Потом решила, ладно, надо присмотреться. И родители у него такие хорошие. Я зашла в это взаимодействие: все, ты здесь, делай! Слава богу, что мне хватило ума сориентироваться, пока всматривалась: «Наташа, ты вообще полный провал, надо работать с собой». И вот здесь, конечно, встреча – это разовая удача. Мы даже стали вместе жить. А дальше что? Как сказать, что ты хочешь замуж, как вообще выстроить отношения, чтобы тебя пригласили уже навсегда? Чтобы мы в целом взяли друг за друга ответственность. Вместе зашли в этот процесс. А уже внутри процесса не вешать друг на друга свои ожидания, а работать с этим. Это был тяжелейший опыт. Я знаю, что каждый был в подобной ситуации. Это наша отработка. Если мы хотим зайти в смоделированные позиции, в счастливое состояние, конечно мы не сможем нормально туда идти, подволакивая одну ногу, пряча где-то за пазухой неуспешные отношения. Так не получится. Не получится, если мы пропускаем свою удачу и не развиваем, не культивируем ее.

Подошел к вам ребенок, раскрылся – удача. У вас есть взаимоотношения – берегите их. Надо идти дальше. Это очень важно. Катастрофически сложно, но важно себя вовремя одернуть, осмотреться, со стороны посмотреть на себя. А это как раз позволяет технике моделирования будущего. Сделаю такое отступление. Мы же все-таки что-то хотим от жизни. Пока этого добиваемся, нужно всю нашу жизнь сделать максимально легкой, уверенной, красивой, с глубиной. Кому дано многое, с того и спрос. Вас уже затянул этот процесс. Мы уже вместе идем по спирали. Обратной дороги нет, делаем, создаем, моделируем, трансформируем, развиваемся.

Поэтому как понять, что звенит тот самый важный звонок? Звонок – это, конечно, аллегория. Представьте, вам позвонили и пригласили на встречу. А вы вы в ответ – нет, сегодня воскресенье, у меня тут сериалчик не досмотрен. Как понять? Как вы думаете? Это ваша удача или нет? Вот человек к вам подошел и какую-то фразу бросил. Это ваша удача или нет? Или вы мимо проходите? Ну подумаешь, сказал и сказал. Вот вам техника, которая мне самой очень

нравится. Я очень хорошо чувствую ее. Например, подошел ко мне человек, предложил поучаствовать в благотворительности. Вроде все нормально, в благотворительных проектах всегдаучаствуешь с удовольствием, но прислушиваешься к себе и чувствуешь интуитивно: что-то не то. Буквально сжимаешься от предложенной перспективы. Все, я себя слышу, я себя не заставляю, доверяю своей интуиции. Встречаются мошенники, спекулянты, любители нажиться и так далее. В моей жизни их сейчас нет, но пару раз за счет того, что была невнимательна, в спешке, бывало, сливалась деньги и удачу соответственно тоже. Нужно строить взаимоотношения с деньгами, беречь, уважать, иначе будет полный провал. Если вас привлекла тема создания дохода, то в первую очередь вы должны научиться обращаться с деньгами. Когда при каком-то предложении включаетесь в нетворкинг, у вас все внутри сжимается, чувствуете, что это не ваше – попробуйте дать шанс, если не готовы сразу отказывать. Я сама делаю. Говорю, что согласна, но нужно сделать то-то и то-то, прощупываю предложение на сомнительные моменты. Как правило, большинство людей тут же сливаются. Потому что надо что-то делать.

Разбегаются! Нагрузите задачами и увидите, какой будет результат. А вот если внутри все расширяется, даже, если я ничего не знаю про человека, доверие нарастает с большой скоростью, понимаю, что мне хорошо, классно. Это по моему предчувствию суперигра. Я хочу в ней участвовать. Пусть я уставшая эмоционально или физически – я вхожу в проект, при условии, что у меня внутри все разгорается. Берем!

Есть еще одна техника, она чуть тоньше, но уверена, вам она тоже понравится. Она даже практичнее. Там есть контакт с телом. Если не чувствуете или плохо чувствуете свое тело, то нужно над этим работать. Вы можете проверить следующий вариант. Когда вам предложили проект, представьте зону ближайшего развития. Ага, я договорюсь, мне нужно будет съездить туда-то, я должна буду кого-то обзвонить... И прислушиваемся к ощущениям в теле. Мне не нравится, не хочу? Или приятные ощущения от грядущих действий? Вы можете все проговорить потенциальному партнеру: «Вот скажи мне, как это будет? Я должна буду куда-то ездить, кому-то звонить, что-то проговаривать, так? Вам подтверждают, и вы понимаете, что это не ваше, не хочется. А может, вы увидите картинку, которая вам приятна. Те же самые действия – я буду звонить, с кем-то договариваться, и вы вдруг понимаете, что это прекрасный выход, например, на новую аудиторию. И вы понимаете: вау, вот это бенефиты, я их увидела! Этот подход тоже всегда хорошо работает. Вы видите зону ближайшего развития после.

Предпринимательское мышление – это тренировка чуткости, восприятия себя, мира, взаимоотношений. Вы здесь получаете классные скиллы. А лучше чувствовать все это нам как раз помогает подготовительная работа, которую мы проделали, то есть очищение своего пространства от лишнего. Приведу аналогию с едой. Когда мы едим глутамат натрия, усилители вкуса, Е-добавки, разные красители, яркие начинки, простые сахара – у нас идет колоссальный взрыв вкусов, рецепторы на языке привыкают к ярким вкусам. Но как только мы отказываемся от этого мусора и переходим на чистый рацион, со временем обычная брокколи покажется божественно вкусной. Вы даже будете различать

разные виды салата, руккола будет острыя, пряная. Салат айсберг будет чистеньkim, водянистым, насыщенным, сочным. Если вы перестанете есть джанк фуд, ваши рецепторы очистятся за две недели. Точно так же и здесь. Как только вы начинаете себя отслеживать, какое у вас самочувствие, что вы хотите, как вы заходите в определенное состояние, у вас появляется большая осознанность. Этот навык будет всегда с вами, на протяжении всей жизни.

Если хотя бы в одной сфере вы добились успеха, в семье, в отношениях, в деньгах, в проектах – все остальные подтянутся следом. Одна ключевая сфера будет тащить за собой все остальные как локомотив. Потому что у нас развитие идет по спирали вверх. И вы не сможете терпеть старого себя, когда вы раскрылись в чем-то. Не сможете уже нести с собой обидки на прошлых людей, на обстоятельства. Это невозможно. У вас психика уже по-другому будет работать.

Итак, тренируйте четкость восприятия, убирайте лишнее. У вас есть шкала вашего возраста, которая отрезвляет. Продолжаем работать, и в следующей главе фокусируемся на вашей зоне деятельности. Вы увидите себя со всех сторон. Рассмотрим бонусы найма, бонусы линейного бизнеса, сетевого бизнеса, коучинга, все основные сферы и виды деятельности, в том числе онлайн-предпринимательство. С удовольствием передам вам все бенефиты. Предлагаю настроиться на прочтение следующей главы именно с таким отношением. Дальше все пойдет проще, легче, веселее. Но пройти второй шаг со всеми его сложностями нужно было. У каждого из нас есть зона тьмы. Ее нужно освещать. Это бесконечный процесс.

На этом завершаем второй шаг и переходим к третьему. Но прежде запишем ответы на вопросы по следам работы на втором шаге.

1. Сколько мне осталось времени?

Нарисуйте шкалу времени и определите для себя, какой запас времени имеете. Готовы прожить оставшийся отрезок времени ярко?

2. Кто я в будущем?

Пропишите сценарий вашей жизни. Какие образы богатства появились? Даются ли образы легко и с удовольствием?

Если не получается прописывать сценарий жизни и образы не даются легко, отвечаем на следующие вопросы.

1. Какие у меня есть пробелы? Что скрыто от меня?

2. Почему у меня не получается работать с собой?

3. Почему мне неприятно или не хочется идти в будущее?

## Шаг 3

## Большие возможности

На этом шаге вас ждет обширная практическая работа. У вас уже было несколько практических заданий, под вашу ответственность. Вы их сделали или не сделали, в зависимости от вашего желания погружаться в процесс. Я все-таки надеюсь, что сделали. А теперь начинаем все измерять. То реальное или ту реальность, в которой вы сейчас находитесь. Ваша работа, заботы, все круговерти, которые возвращают обратно на пройденный круг. Мы сегодня посмотрим под другим углом на ту деятельность, которую можем считать невыигрышной. Или наоборот, нужно ли полагаться на нее излишне всерьез и надолго. Будем отрезвлять себя и яснее смотреть на перспективы, чтобы к четвертому шагу понимать, как запустить правильный проект.

Но прежде давайте проведем краткий анализ проделанной работы. Я знаю, что не у всех получается медитировать. Не стоит делать из этого проблему. Просто слушайте, спокойно, не преувеличивая значимость. Бывают лекции, которые надо прослушать, или некий инструмент для развития, подкаст, вы просто слушаете их, верно? Новую информацию можно воспринимать без насилия над собой – 20 минут в день послушали и все, идем дальше. Если это совсем не ваш инструмент, то только с аффирмациями работайте. Но забегая вперед, скажу, что у меня для вас есть третий вариант. Просто волшебный, понравится всем. Это сказкотерапия. Прекрасный инструмент, который достает самые сокровенные клады из подсознания. Отличный аналог медитации. Это и есть техника работы с нейронными связями, только очень социализированная. Самое главное, не надо ничего высасывать из пальца. У тех, кто знает, чего хочет – все получается легко. Если вы не знаете, чего хотите и как это можно сформулировать, но чувствуете острую потребность менять свое окружение, то вам хорошо подойдет этот прием. Тем, у кого не получаются медитации, такой метод должен подойти.

И еще мне хотелось бы поддержать вас, если сразу не удается держать фокус на нужном. Сошли? Возвращайтесь! Это пожизненный навык. Вам не нужно гнать себя кнутом. Внутри должна быть потребность. Если сложно принимать такие изменения, если много темных зон, то нужно их освещать. Психика сопротивляется. Значит, есть сильные якоря, которые не позволяют перейти в новый образ жизни, значит страшно. Мы сейчас на этом подробно остановимся. Поймем, за что держимся. За какую бытовую деятельность. Если вы вдруг обнаружили у себя состояние, от которого хочется избавиться, можно сразу озвучивать это в медитации. Почему бы нет? Мы же безгранично широкие. Какая разница, один пункт или двадцать один. Здесь вспомнили, там вспомнили – по слоям, постепенно разбираем. Вот так, медленно, но верно себя прорабатываем. В любом случае, дорога для новых нейронных связей будет проложена.

Существуют разные виды работы с подсознанием, но в большинстве случаев все-таки нужен проводник. Терапия – это очень мощная работа, которую не все готовы проделать. А вот сказкотерапия – это один из немногих инструментов, которые безопасно и эффективно приведут вас к нужному состоянию. Конечно, у вас будет понятный алгоритм, чтобы вы смогли правильно пройти по витиеватой дороге своих ментальных джунглей. Крутой инструмент, который

мне сразу понравился, поэтому включила его в книгу и предлагаю вам. Но об этом позже. А теперь давайте перейдем к сути третьего шага.

## Возвращаем фокус

Когда я начала писать эту главу, мы прилетели с семьей в Сочи, на Красную Поляну, с намерениями сделать, условно, что-то по работе, но на самом деле у меня ушло рабочее состояние. Как раз в момент моделирования «как я хочу».

Я помню себя с детсадовского возраста. Меня заставляли туда ходить. Вы точно так же не хотели туда ходить, я уверена. То же самое – учеба. Вечное подталкивание, график. Я впервые была в шоковой ситуации, когда поняла, что не нужно жить по графику. У меня сломался этот шаблон. Мы же функционируем так, как нас научили. Меня так мама научила. Есть график, его нужно выполнять. Время пришло, пора идти в школу, делать уроки, сделай то, сделай это. Мы в графике живем. Детям это обязательно, потому что это супернадежная система, которая, с одной стороны, представляет зону безопасности, а с другой стороны, создает очень удобные условия организации себя в мире. Но абсолютно удаляет творческий подход, безбашенный подход, когда ты под другим углом начинаешь видеть ситуации. Делаю на этом акцент, потому что то, что нас держит, где мы оказываемся, наша среда, наша работа, привязка к доходу в текущем – сейчас это все серьезные якоря, о которых мы должны честно поговорить.

В моей жизни случился коллапс, когда я впервые куда-то опоздала. Я тогда в первый раз полетела в Америку и опоздала на обратный самолет. До этого несколько раз меняла билет. Там была открытая дата. Поэтому легко перепутала время. Добраться до аэропорта нужно было почти 8 часов, на всяких перекладных. И когда уже выходила из автобуса перед аэропортом JFK, вдруг посмотрела на билет. Я такого стресса не испытывала больше никогда в жизни. Даже роды – не такой стресс. Его ты физиологически принимаешь. Но вот такой ушат холодной воды, ушат горячей воды, состояние тока по всем нейронам я прожила очень ярко. Потому что находусь в другой стране, здесь нет абсолютно ни одного близкого, хотя бы просто знакомого человека. В такой ситуации не знаешь, что делать. Мне пришлось идти договариваться. Ну и, понятное дело, билет стоит огромных денег. Конечно, у меня такой суммы не было. Я не знала, как лететь обратно, и уже начала обдумывать варианты, как это сделать, но пока дошла до офиса компании, у меня психика включила защитный механизм. Мне стало настолько все равно, что произойдет дальше, что я безо всяких эмоций просто пришла и проговорила: «Мне нужно улететь. Я опоздала». Я это проговорила, видимо, таким тоном, что девочки, которые обслуживали компанию, которая называлась Swiss International Air Lines, Швейцарские авиалинии, нашли единственное место на следующий день в бизнес-классе, без доплаты. Так я впервые получила билет в бизнес-класс. Ситуация повернулась абсолютно другой стороной. Это произошло после того, как все мои нейроны «обожглись». Уже нечего было доставать из себя, ресурс на стресс, переживания закончился, мне было абсолютно наплевать, что будет дальше. Я была готова даже бомжевать прямо под этой стойкой регистрации.

Дальше произошла совершенно неожиданная история. Позади меня стоял афроамериканец, под два метра ростом, в костюме. Он мне легонько по плечу постучал, говорит: «Ты подожди. Я тоже опоздал на самолет. Сейчас я тебе скажу, что делать». Он договаривается, что-то решает, выплачивает. Когда закончил, повернулся и говорит: «Я слышал, что тебе нужно здесь побывать до завтра. Пошли, я тебе покажу, где ты будешь ночевать».

Сейчас, когда вспоминаю, это все выглядит очень забавно. Мне 20 лет, меня приглашает неизвестно куда здоровенный афроамериканец, я не представляю, как все будет разворачиваться дальше. Он представился, показал свои документы. Врач, хирург из Лондона. Через шуточки, без всякого убеждения, долгого общения, говорит: «Если хочешь, поехали ко мне, я здесь рядом живу, у своей тетки. Ты спокойно разместишься. Мы тебя устроим, накормим ужином. Завтра вечером приедешь сюда обратно, это очень быстро». И я поехала!

Подумала, ну что, он меня убьет, что ли, и согласилась, настолько мне было все равно. Мы приехали. Действительно, это был большой дом. Действительно, там жила его тетка. Наварила мне какой-то суп. В первый раз в жизни я попробовала там авокадо. И он говорит мне: «Все, иди, там-то твоя комната, ложись спать, ты устала, у тебя стресс». И вот я лежу и думаю о том, что вообще происходит? Наутро проснулась, в доме никого нет, накрыт шикарный завтрак. Проходит полдня, возвращается этот парень. Говорит, заказал такси, пора ехать. Даже секунду не было никаких компрометирующих движений. И вообще не было какого-то неудобного состояния.

О чем этот рассказ? О том, что я эту ситуацию запомнила на всю жизнь. Она потом ко мне вернулась, в тот момент, когда поняла, что больше не могу работать со своим начальником. Потом еще, когда мне нужно было развестись. А еще, когда я выстраивала отношения со своим подростком, который просто от меня сепарировался. Тогда я поняла, что это все, конец, надо перестраиваться. Эти ситуации означают, что я расслабилась. Помните такую фразу – «Оттолкнуться от дна»? Когда некуда деваться. Если вы когда-нибудь пытались поймать белку или бурундука, должны знать, что это очень опасно. Вот она такая маленькая, хорошая, милая. Но если вы ее загоните в угол, эта белка вас порвет в клочья, как разъяренный хищник. Моя ярость на себя, она отрезвила и абсолютно выключила восприятие, подачу, ожидание. А как это будет? А что будет? Таких вопросов не возникало. У меня не было сил моделировать негатив. А в реальности сложилось так, как надо. А мне это надо было. Мне надо было где-то ночевать. Я не хотела на самом деле где-то бомжом валяться. Я знаю, что многие от такого дна отталкиваются, но у меня его не было раньше.

И вот здесь сделаю важный акцент. На своем опыте скажу, у нас есть несколько видов рабочей деятельности. Работа нас всех загоняет. Нужно приходить вовремя, выполнять что-то. Я каждый день с собой работаю, чтобы не нагнетать ситуацию. Я каждый день делаю предложения партнерам и максимально убираю значимость. Я помню, как мои нейроны тогда среагировали. Мне все равно, какой будет исход, но он для меня должен быть лучшим. Мне наконец-то стала работа в радость. Все супер, значит именно такого подхода мне нужно придерживаться. Если вы сейчас в активном процессе формирования

мышления, которое приводит к росту дохода, уже чувствуете, наблюдаете изменения, вы уже готовы, услышали нужную информацию, у вас сработал щелчок, у вас нейроны начали работать в нужном направлении. Это обалденный период, который нужно якорить. Сделайте себе хороший подарок, который станет символом прохождения важного этапа развития. Когда вы знаете, что у вас все прекрасно, все получается, нужно идти дальше. Я хочу сейчас охватить разные виды деятельности и поделюсь своим опытом.

## Деньги в найме

Работу по найму я разделяю на две категории. Они в одинаковом режиме, первая категория – это работа в государственной структуре. Вторая категория – работа в частной компании. И там и там может быть прекрасно, может быть ужасно, в зависимости от нашего позиционирования. В зависимости от наших коммуникаций, как мы там функционируем, насколько были готовы к такой деятельности. Есть прекрасные примеры, когда в найме себя раскрывают, расцветают очень талантливые администраторы. И девушки, и мужчины.

Здесь нет какой-то гендерной роли, акцента. Наем может быть великолепным в том случае, если это голубая компания, когда все участники процесса имеют отношение и к прибыли, и к реализации себя. Имеют свою нишу, где полностью отвечают за свой список задач и очень хорошо влияют на исход работы в целом. В России, например, в Сколково у нас есть такие компании. Они хорошо начали, эту тенденцию подхватил Сбер. У них есть отделы, которые только в режиме голубой компании работают. Это модная тенденция пришла из Силиконовой долины, многие в России ее поддерживают на этапе стартапа. Это когда ты начинаешь щупать почву, когда можно все. Это тоже можно смоделировать. Главное понять, в чем ваша сила, где та самая энергия, которая у вас есть. Если на вашей работе по найму жесткий авторитарный режим, то никакому руководителю это невыгодно, это большая иллюзия. Если мы планируем зайти в миллионный доход, естественно, это невозможно в компании, где есть вертикаль власти. И какими бы вы талантливыми ни были, всегда будет фиксированная заработка плата. Возможно, будут бонусы, например, как в «Роснефти», где топ-лидеры борются, буквально вгрызаются друг в друга за 13-ю зарплату в конце года. Когда тебя за любые оплошности могут оштрафовать, и естественно, ты теряешь возможности взойти на эту радугу возможностей. Это все иллюзорно. Вот здесь я хочу вас отрезвить. Какой бы ни казалась прекрасной работа, с ее доходом, с доступом финансирования, если вы понимаете, что вы не отвечаете за процесс, то стать миллионером там невозможно. Мы должны понять, что с этой позиции в миллионный доход зайти невозможно. В России официально миллион зарабатывают только 700 с небольшим человек, это прописано в официальном реестре. Например, президент Российской Федерации. Мы понимаем, что доходы, наверное, другие, но официально ты не можешь зарабатывать больше. В России есть такая категория людей. Невозможно получить больше, если это государственная служба. В частных компаниях можно. Особенno если ты влияешь на общий

доход, если ты включен в процентное вознаграждение. Здесь вам подсказка. Предположим, вы работаете в найме, понимаете, что вам все нравится, вы на месте, вы хотите все это сохранить. У вас прекрасный коллектив или у вас прекрасный начальник, руководитель. Начальник – от слова начинать. То есть это не какое-то клише, а очень уважительный подход к лидерской позиции. И вот здесь вы честно себе ответьте, влияете ли вы на развитие всего дела? Только в таком случае можно войти в доверительные отношения и влиять на доход или успешность всей компании. Или, например, влиять на исход распределения того самого технического задания под тендер, в который вы зашли. Это я фантазирую, но если вы не влияете на процесс, если вы не имеете отношения к финансам, это можно сделать только если есть дополнительный департамент, дополнительный объем работы или проектная деятельность. Сейчас большинство прогрессивных компаний рассматривает разные варианты дополнительных источников дохода, коллaborации, спецпроекты, только в таком случае возникает спрос на такие отдельные позиции, и в этом ключе не должно быть никаких иллюзий. Только если вы влияете на процесс – сможете финансово вырасти в миллионы. Блат, не блат – это вам решать, только вы знаете ситуацию. Даже блат бывает очень экологичным, и кумовство тоже. С одной стороны, вспомните всяких Ротшильдов или Рокфеллеров, у них же тоже есть кумовство. Мормоны на сто лет вперед прописывают программу, это тоже кумовство. Если какие-то ортодоксальные евреи создают доход своим семьям – это тоже кумовство. Поэтому блат – он разный. Пусть будет. Значит, вы удачно родились. Вы развиваете свою удачу, мы об этом уже говорили.

Трезво оцените – если вы влияете на процесс, то точно нужно в этом месте развиваться, вы на месте. Это позиции, которые уже создали вам некий авторитет, доступ. Самое главное, чтобы вы не закрывались, жизнь меняется, то мы переходим в онлайн, то жесткие запреты на выход онлайн, то катаклизмы. Они будут происходить, это неизбежно. У нашей экономики очень живой организм. Вся наша планета – система. Это все любопытный процесс, о котором писал еще Ной Харари. Интересный вообще материал, о том, когда заходишь в глобализацию настолько быстро, что не успеваешь перестроиться. Сейчас многие привычные профессии просто уходят за счет автоматизации. Приходит лидерство алгоритмов, и человек становится не нужен. Сейчас огромная задача для всей нашей планеты – найти себе применение. Где-то в разных регионах это более актуально, где-то менее актуально. Вот, например, в Скандинавии уже более актуально, там пенсия больше, чем заработка. Если ты не работаешь, живешь без определенного места жительства, без привязки к конкретной деятельности, то тебе платят такие пособия, что тебе и не надо никуда дальше ходить. Это отчасти решение того, чем людей занять. Вот здесь воспринимайте, пожалуйста, правильно. Я хочу, чтобы вы глобально чуть-чуть расширились, не привязывались к своей точке. Положение будет меняться, пока вы работаете над собой. Все будет к вам приходить под запрос, вы будете это слышать, и видеть, и чувствовать. Все возможности откроются яснее, и вы будете принимать их. Об этом третий шаг – учиться видеть разные возможности. Не от позиции гонка белки в колесе и загнанный в угол хорек. А от ситуации, когда тебе все равно, что будет. Не «умру и не встану», а наоборот

– от очень смелых решений, открытых к переменам нейронов. Вот сюда нам нужно посмотреть, сфокусироваться на возможностях. Поэтому, если вы вдруг подумали:

«Ага, мне интересна проектная деятельность, я хочу, я понимаю, что смогу», вы можете еще за ближайшие пару недель эту мысль обдумать. Чтобы у вас все-таки процесс на практике вышел в результат и вы это протестировали хотя бы в ближайший год. Но в целом вы должны видеть все сферы деятельности, которые вам интересны, и научиться их монетизировать. Это единственный путь, потому что жизнь будет меняться еще стремительнее и быстрее. И я, например, когда представляю себя в преклонном в пожилом возрасте, очень хорошо вижу свою деятельность. Мы должны быть деятельными всю жизнь, но без привязки к текущей ситуации. Раскрывать все свои возможности по умениям, которые накопили в течение жизни. Для фантазии, которая прикрепляется все-таки к практике, для примера расскажу ситуацию: вы работаете в найме, у вас там все «от и до», строгий график, вам комфортно, вы ничего не хотите менять, вам очень нравится. Но вам близка идея посмотреть по сторонам и взять дополнительный доход. Если у вас есть такой кейс, хотя были мысли внутри, что нет, нет, никуда уходить не надо, но, например, от дополнительного источника дохода, который приведет в миллион, не отказались бы, то смотрите в эту сторону. Ищите такой пассивный доход. Для примера могу вам привести инвестиции. Не по принципу финансовых пирамид, а просто по принципу вклада в ценные бумаги, в золото. Можно собрать разные портфели, чуть-чуть там, чуть-чуть здесь, в разных компаниях. Они сейчас выстреливают. Китайские компании взрывают такими акциями рынок. Очень хорошо работают сейчас все ИТ-компании. Вдруг появляются стартапы, ты чуть-чуть, буквально 500 рублей вложил туда, и смотришь через год, если стартап удачный, то это цифра вырастает в десятикратном размере. Рядом с нами в мире много денег. Не в этом вопрос. Их много. Вопрос в занятости, в деятельности. Все-таки мышление миллионера раскрывает нашу задачу про то, что мы должны сделать в этом мире. А их может быть и несколько, таких задач. Они точно к вам должны прийти. Когда вы прописываете все ваши аффирмации, работаете с нейронами. И здесь нужно держать фокус на монетизации. Потому что даже самая странная чушь может приносить многомиллионный доход. Обожаю пример с тиктокерами. Это так классно – ребята просто отжигают и получают за это деньги. Но какой подход к этому! Например, продюсер сделал красивый проект, поставил дом, собрал всех популярных девчонок и мальчишек. Родители убедились, что это не публичный дом, с ними договорился под контракт. Все получают 50 на 50 %. Даже продюсеры получают меньше, чем звезды Тиктока. А девчонки и мальчишки миллионеры просто молятся на продюсера. Это выглядит как классное взаимодействие. Не будем обсуждать, насколько это глубоко и какая трансляция там идет на поколение, но в целом запрос есть, монетизация пришла. Так это и случается. Большие доходы приходят вдруг, но на подготовленную почву. Возвращаясь к найму, я хочу, чтобы вы здесь зафиксировали: нужно, чтобы вы влияли на процесс, чтобы был финансовый рост. Но еще лучше сразу искать дополнительные способы монетизации, чтобы как минимум выйти на результат,

на доход хотя бы в один миллион. Потому что в одной системе это сложно сделать, и мы сейчас на примере будем разбирать. Это был первый пункт. Далее про свободное плавание.

## Деньги во фрилансе

Второй вариант – это разные виды персонального коучинга, обслуживания клиентов. Сфера услуг могут быть разные. Например, вязание на заказ, дизайн, консультации, наставничество. Я буду рассказывать о своем опыте на примере нутрициологии. Но в любом случае это работа человека с человеком. Контакт. Это мой конек. В найме я работала совсем недолго. Была практика, в американском лагере работала вожатой. Мне очень понравилось, проработала там два лета. Была тренером, вела группы. Еще работала по найму в книжном магазине в Бостоне. Есть такая позиция «Рост молодежь». Далее в организации я работала и по черному налу, и по белому. Очень разнообразный опыт. Наем меня серьезно истощил, поэтому очень быстро я прошла по другому пути. У меня было такое поступательное развитие. Как мне казалось, шло по спирали, но все приходит с опытом. Другой путь меня завел как раз в нутрициологию. В найме есть конечный физический ресурс, он, конечно, жутко истощает, но как-то привыкаешь вкалывать. Однажды, например, я взяла на месяц 50 клиентов, тогда я только выходила в свет как нутрициолог. Так и написала, что я сейчас начинаю практику. Нутрициологов еще было мало, никому ничего не было понятно, о чем это вообще. Я написала, что мои консультации по питанию будут стоить что-то около 3000 руб. А как только я перейду в опытную позицию, то буду брать за консультации, конечно, больше. Так и написала, что консультация стоит вот столько. Мне сразу написали 50 человек. Я просто остановила эту акцию, потому что месяц безвылазно собирала программы питания. Это была жесткая школа для меня. Я поняла, что такое ценность времени и сколько я должна стоить. Это все очень отрезвляет. Сделайте такой прорыв, посмотрите емкость вашей физиологии. Помните, мы рисовали шкалу от нуля до 150 в моем варианте? Вы посмотрите на свою шкалу по протяженности жизни. Нас на всех не хватит, это очевидно. Сейчас я веду клиентов больше для удовольствия и предназначения, а не по нужде. Я скорее дам бесплатную консультацию. Или если ко мне пришел сложный клиент и я понимаю, что я могу помочь, тогда я сделаю это, направлю его. Мне это проще сделать, чем заходить в денежные отношения «услуга – консультация». Но когда ко мне приходят и прямо требуют, тогда я назначаю 100 000 рублей за консультацию, чтобы отнести несущественные просьбы. Но если человеку действительно нужно, то мы встречаемся и работаем. Я понимаю, если очень надо, иду навстречу. В месяц я сейчас веду не больше пяти человек. И это тоже ресурс. Я понимаю, если мне весело, классно, мы находим точки легкого общения, я это делаю.

Когда поняла, что мне нужен был баланс, мое состояние легкости, незагруженности, плюс много клиентов, я нашла выход. Сразу даю вам свой кейс. Естественно, это онлайн-бизнес. В онлайне есть объемный ключ. Это

марафоны. Весь мир перешел на онлайн. Мы все этого ждем, мы все социофобы, нам нужен онлайн-вариант услуг. Когда я покупаю одежду и у меня нет варианта заказать онлайн, чтобы мне уже завтра привезли, то я ухожу с площадки. Вы должны перейти в онлайн, оформить себя как нужно, даже не тратить время на размышление. Это просто нужно взять и сделать. Здесь у всех пусть фантазия поиграет. Это кейс для тех, кто в найме. Вы можете продавать онлайн-услуги. Например, те же самые, которыми занимаетесь на своей работе. Это не предательство компании. Это ваша позиция эксперта, ставить ту цену, которую нужно, и пользоваться, например, брендом компании, который у вас есть.

Рассмотрите все ресурсы, которые дает вам мир. Мы не берем эти ресурсы только потому, что не видим. У нас зашоренное сознание, нас так научили в детстве. Мы на самолет не опоздали, страшно нам до предела не было. Или в медитации, «как я хочу» или в аффирмации «как будет», «как я хочу». Вы эти ответы найдете точно. Онлайн априори работает, точно работает. Есть запрос – самый большой выход на большую аудиторию. По деньгам большой выход на большую аудиторию. Это, конечно, марафоны, сообщества, коллaborации. Сейчас время сообществ. Один в поле точно не воин. Вы должны объединяться. Я так всех своих нутрициологов выстроила. В Университете нутрициологии мы выстроили систему обучения, когда все выпускники общаются и друг друга усиливают. Это прекрасно. Когда у вас, например, 500 подписчиков в соцсетях, у другого человека 600 подписчиков, и все они эксперты. Вы вместе встретились, предложили некий курс по обучению, например взязанию. А дальше только продавайте. Вы не представляете, какие деньги могут приносить ваши умения, которые считаете никому не нужными. Как понять, что это ваше дело? Если вы делаете что-то и вам хочется за это еще и дополнительно заплатить. Вот я, например, так сейчас работаю в нутрициологии, консультирую, еще и доплачиваю людям, чтобы они это сделали и наконец-то изменили свою физиологию. У меня много таких позиций. Я бы с удовольствием еще и приплачивала. Обратите внимание. Это большой пункт, он означает, что вы на месте, и это нужно монетизировать. Это ваш дар. Его нужно просто выразить и научиться оформлять. Я обожаю онлайн и приведу свои примеры, как это происходило. Когда я уволилась от начальника, это был жуткий разрыв, очень эмоциональный. Я захотела вкладываться в свое имя. Поняла, что не нужно ждать. Пока я вкладываюсь в чужие бренды, моя жизнь проходит. Вы не обязательно должны это делать. У всех разные взаимоотношения с собой, кому-то нужно быть при ком-то. Есть гениальные помощники, которые являются прекрасными администраторами. Вы расцветаете в нужном месте. У всех нас разная психика, разная внутренняя организация, но тогда я просто утыкалась в «стеклянные потолки» и понимала, что больше не могу подстраиваться. Мне нужно свое поле. Переход в онлайн по нутрициологии делала Академия нутрициологии. Меня пригласили туда вести лекции. Я им создала эту площадку. Мы очень хорошо поработали. Я вела лекции по 1500 рублей в час. И мне казалось, что это нормально. Вот такая у меня была работа. Сколько таких лекций можно вообще провести? Это точно не миллионный доход. В этом ключе я искала варианты. Мне нравилось

периодически выходить на большую аудиторию. Меня как раз приглашали «Роснефть», «Газпром», большие холдинги крупного толка, которые давали большую оплату, но она была разовая только за счет такого выхода, что мне доверяют. Это ведь была такая образовательная платформа при Первом медицинском. Крупные компании мне доверяли своих сотрудников. В принципе, вроде все получалось прекрасно. Но мне надоело постоянно искать деньги на жизнь. То там, то здесь. Нужны деньги, чтобы одеться, чтобы куда-то поехать. Внутри себя я тогда почувствовала ощущение, точно такое же, как тогда, когда опоздала на самолет. Я так больше не могла. Я не могла приходить в магазин и считать, сколько мне нужно денег, чтобы купить какие-то продукты. Это какая-то глубоко унизительная история для меня. Вот здесь у меня начало включаться предпринимательское мышление. Это был следующий виток, и я в него зашла. Я стала искать варианты, и так пришла в онлайн-сервис. У меня уже в этот момент появился Вова, я уже прожила развод, эту возню внутри себя, все эти жуткие состояния, которые буквально приманивала. В этот момент у меня появился в Москве тот самый хостел, который стал конечной точкой. Я сказала себе: «Все, нет, Наташ, больше ты так не живешь». При этом мне начальник с предыдущей работы подарил Toyota Prado, это была такая крутая машина. А я не знала порой, где взять деньги на бензин, чтобы ее заправить. Там нажимаешь на газ, и сразу уходит «ведро» бензина. Ну, такая у него была прихоть посадить меня в эту прожорливую машину. Когда общаешься в кругах «Роснефти», бывают разные любопытные истории. Ведешь переговоры с топ-менеджерами, согласовываешь большие бюджеты, решаешь целевую программу, как все это будет выглядеть. А тебе реально не на что доехать обратно домой. Я гоняла из Владимира в Москву на машине по два раза в неделю. Выезжаешь в 3:00, приезжаешь утром, дальше каждый час встречи. Уезжаешь с работы, домой возвращаешься в 3:00. Это невыносимый режим. И знаете, что произошло? Вот это как раз про упереться в дно. У меня была такая техника перемен. Сейчас я ее не использую. Все-таки она мне не нравится, я в нее больше не захожу. Но это как раз был щелчок по носу, когда тебе мир показывает: «Ты делаешь что-то не то». Кто-то получает подзатыльники, в первую очередь это была я. А потом я научилась слышать правильные сигналы. Что вот здесь стоп, сюда не нужно идти, а сюда можно, где без тычков и затрецин. Мы как раз на четвертом шаге будем говорить о том, как жить без тычков и затрецин и видеть свой ровный путь, заходить в миллионы уверенно, спокойно, хорошо. Я уверена в себе, поэтому делаюсь, потому что этот путь многим близок. И вот я пришла к новой точке. У меня есть Вова, который моложе меня на 8 лет, классные родители, поддерживают во всем. Мир как сказка выглядит. Никаких кредитов не надо платить. Все, я могу жить, как хочу. Это не дворец, это не какие-то шикарные апартаменты, мне этого и не нужно было, у меня не было таких запросов. Мне нужно было хотя бы выживать нормально. Все, я попала в ситуацию такой скромной жизни, и когда стала осматриваться, работать с собой, возникли первые намерения, которые я начала формулировать. А Вова – открытый, святой человек, мы вместе выучились на яхтинг. Я себя в яхтинге вообще не видела. Мне было страшно, я не могла представить как это – я и штурвал, что это вообще такое, я не понимаю. У меня было страшное сопротивление. Я

боялась ехать на обучение, в яхтинг. Но он решил перегнать катамаран. Во-первых, сходил в офшор, хотел сделать Евротрип. Целый месяц идти по Европе, начиная с Рима, там есть порт Неттуно. И вот так по побережью через всю Италию, чуть-чуть захватить Флоренцию, зайти во Францию, потом в Испанию, потом до Майорки в офшор, потом до Ибицы в офшор. И он мне пишет просто так: «Наташа, я хочу на месяц уйти на яхте». Мне нравится эта история, как я была ошарашена, мысли: похоже, я потеряла своего будущего мужа». А он мне следом пишет такой вброс: «Чем бы могла заняться на яхте? У тебя есть что-то, какие-то варианты?» Я села и подумала. Так, я – преподаватель. Что за бред? Неужели я не могу сориентироваться, решить этот вопрос онлайн? Я за секунду решилась выйти в соцсети с предложением об оформленных марафонах по питанию. У меня был накоплен опыт. Я упаковала продукт. Сейчас действует простой налоговый режим для самозанятых, все что угодно можно делать. Это прекрасно. Прекрасный мир настал. Тогда его не было, но я решила, что я пойду, у меня все о'кей. Я буду делать онлайн-курсы. И запустила жесткий маркетинг, работала по базовой нутрициологии. Я решилась – и в какой же прекрасный мир попала. На яхте, с телефоном. Я упаковала себя по полной, на какие-то последние деньги купила крутой фотоаппарат, штатив, микрофон. Я все продумала, все взяла, и у меня буквально в первые дни, когда попробовала поснимать и сделать сложный монтаж с перфекционизмом, у меня все украло! Все, меня Вселенная освободила от этой тяжести. Я помню лекции из каюты. Вот в этот момент я просто плонула на все. Опять ситуация «Я опоздала на самолет». Я решила – буду просто снимать на телефон. Неважно, какой я буду – в прыщах, после пробежки, с мокрыми волосами, никакого лоска. Я просто убрала эту навязанную иллюзию, что спикер должен быть в таких-то очках, в таком-то пиджаке. От меня часто этого требовали маркетологи из университета. Я эту позицию не понимаю, поэтому с маркетологами не работаю. Работаю с правильными партнерами, через которые все продается еще проще, взаимовыгодно. Все наши партнеры – это все друзья семьи, это новый мир, который можно создать руками. Почему рассказываю это вам подробно? Возможно, эта история ваш взгляд немного расширит, чтобы вы посмотрели и увидели разные возможности. Меня тогда заставила нужда. Хочешь на яхтинг? Меняйся! Хватит тут прозябать. И я поменялась, потому что яхтинг – это всегда отличная стимуляция. Вам не нужно делать из нужды, делайте из изобилия. Найдите в себе нечто такое, в чем вы эксперт. Наши аффирмации – это уже правильные модели тех состояний и тех образов, куда вы заходите. Онлайн-курсы – это сейчас самая монетизированная область. Все хотят учиться. Вы ведете одного клиента за 3000 рублей. В массовом формате вы можете вести одного клиента за 1000 рублей, ему удобно, недорого, а у вас, предположим, их будет 100 человек. Они вместе объединились, создали доход. Только нужно умно все продумать, не обязательно применять какие-то тяжелые платформы. Можно найти более простые пути. Вы это видите сами, если заходите в соцсети и покупаете онлайн-обучение. В самом деле, при добавлении, например, внешней аудитории, такие онлайн-продукты могут вырасти во вообще во многомиллиардный доход. Если знать, как правильно масштабировать. Берите и делайте.

Есть еще несколько видов дохода. Когда вы что-то производите руками. Например, даже магазин флористики – вы производите что-то руками. Например, мои партнеры, всем известные Trawa Oil, начинали с небольшого производства сыродавленного масла, сейчас они выросли в холдинг, который закрывает основные потребности по пищевой корзине. Чистейшие продукты, которым можно доверять, максимально направлены вовне. Так сейчас все работают, все дают реферальные ссылки. Можно вместе с компанией зарабатывать, вопрос даже не в скупке акций. Можно купить пакет и участвовать как долевой собственник или микро-собственник компании. За счет перепродаж. Вы порекомендовали, через вас купили. Вы получили процент, все реферальные ссылки классно работают, просто прекрасно! У нас реферальная ссылка даже на ЛитРес есть, где продают мои книги. Они стоят около 240 рублей. Их много скачивают, объем большой. Вы можете сделать такие реферальные ссылки, если вы на перекрестке, где идет большой поток людей.

Подумайте, с чем у вас связана сфера деятельности. Можете монетизировать DATA. Есть такое понятие. Для себя нужно понимать, что вы верите в продукт, понимаете его. Если вы можете его рекомендовать, значит идете сюда. Это лучшая монетизация из возможных, потому что она идет от человека к человеку. И вот отсюда сразу перетекают реферальные ссылки. Лично из такой же среды. Сетевой бизнес. Мне нравится сетевой бизнес, продажа от человека к человеку, но нужно его, конечно, выбрать под себя. Чтобы продукт был вам понятен, интересен. Потому что если ты любишь тряпочки, у тебя дома будет много тряпочек. Если любишь эфирные масла, у тебя дома будут эфирные масла. Если ты любишь заниматься деньгами, у тебя дома будут деньги.

Сетевой бизнес нужно воспринимать через продукт. Если вам это органично, вы видите бизнес-стратегии. Вот DoTERRA, например, для меня это самый основной сетевой ключ. Идем по моему личному примеру, который просто открыл дверь в миллионный доход. До DoTERRA мне казалось, что все нужно добывать кровью и потом. Меня так родители научили. Что нужно просто выжигать вокруг себя землю и заходить в страдания. Что нужно купить, перепродать, что-то еще делать. Мои родители не предприниматели, у них всегда был вечный наем. Do Terra мне взорвала мозг изнутри простотой подхода. Если вы выстраиваете доверительные отношения с миром, у вас есть понимание, что вам это нравится, вот у меня, например, есть любимый конструктор, допустим, всяких худи и свитшотов. Я обожаю всем давать этот конструктор. У меня там нет реферальной ссылки. Я не знаю организаторов, я их просто обожаю. Настолько это просто – чик-чик и заказал. Раз, и на меня сшили пиджак, костюмчик, все красиво. Я не знаю этих людей. Я просто использовала как конструктор. Кликнула, задала параметры, выбрала то, что хочу, подобрала под себя, указала размер. Чуть подождала, и все готово. Я даже на примерки никогда не ходила, все сидит идеально. Как это работает, я не знаю, но это очень круто. И вот с эфирными маслами со мной такая же история случилась. Я умею рекомендовать. Наступил тот момент, когда я поняла: «Ага, продукт крутой, нет сомнений, он эксклюзивный, с ним можно работать». Не надо тратить усилия, чтобы доказывать, что надо именно так. Эфирные масла сами себя прекрасно продают. Но если вы тоже уже в сетевом, можно

посмотреть на маркетинг-план свежим взглядом, красивым взглядом. Когда вы себя не привязываете к готовым алгоритмам. А смотрите шире. Понимаете, да, например, пробники – это классно. Но когда ты приходишь в готовое сообщество и сразу хотя бы 3–4 людям, лидерам мнений, делаешь правильный эфирный класс с этими эфирными маслами, даешь пробники нужным людям, а не всем клиентам подряд – это другой подход. Нужны правильные партнеры. Всего лишь шесть человек. Боже мой, что сложного? Самый высший статус – это президентский бриллиант. Шесть человек. Он у меня есть, это миллионный доход. У меня даже на секунду не было сомнений, нужно ли это делать, настолько все там просто и открыто. Система работает безупречно. Можно играть вдолгую, всерьез, пожизненно. Передавать бизнес по наследству детям, как это официально делает DoTERRA. Самый надежный вариант оформления своей деятельности, как я себя сейчас ощущаю. Это по-настоящему потрясающий выход в миллионный доход. DoTERRA меня воспитала, прямо отшлифовала. Это отзеркаливание с каждым человеком, с которым встречаешься. Если у тебя есть убеждение, что сетевой – это плохо, тогда все будут говорить, что сетевой – это ерунда. Если есть убеждение, что дорогие эфирные масла никто не будет покупать – тогда никто не будет у тебя покупать дорогие эфирные масла. И как только я пошла сюда глубже, я стала разбираться с собой, с DoTERRA я отшлифовала свои личные провалы. Самое главное – это научиться делать правильное бизнес-предложение. Теперь я делаю бизнес- предложения в любых системах, которые есть. Я это увидела, поняла, как правильно делать. Оказывается, люди тебе открыты. Да все только рады будут сделать с тобой вместе проект. Вот отсюда родилось мое осознание, что я все-таки проектировщик, что мне нравится делать эти красивые сочетания.

## **За что вам платили бы деньги?**

Ваша задача – к нашему следующему шагу проработать себя на практике. Вам нужно сделать следующее. Первое – внешняя оценка. Вы должны опросить своих близких, коллег на работе, везде в своем окружении провести опрос. Сделайте акцент на бизнес-творчество. Спросите мнение людей о том, что у вас хорошо получается. За что бы вам платили деньги? Напишите, за что бы вам ваши близкие, родные, коллеги по работе и те, кто вас знает по текущему делу, платили бы деньги? Если вы наберете хотя бы 15 человек – это будет рабочая фокус-группа, которая даст вам отражение вас именно по бизнесу. Наши близкие – это отражение нас по личности. Давайте сделаем без предвзятого отношения – «я не знаю, за что». Вот, например, я люблю вязать. Я никогда в жизни не подумала бы, что на курсах по вязанию можно зарабатывать большие деньги. Классно зарабатывать! Это просто мечта, наверное, с детства. Я не догадалась сразу, но в итоге у меня выросли другие компетенции. Никого не спрашивайте – за какие умения или качества. Задавайте открытый вопрос. За что? Дайте людям пофантазировать. Это будет яркая вспышка для вас. Возможно, за личные качества, возможно, за умения. Какая вам разница? Соберите полный срез, полные возможности. Объясню на метафоре. Вот стоит

гора. Если ее спилить, или как-то отколоть, или землетрясением обломить, тогда вы увидите слои. У каждого из нас есть слои из разных качеств, умений, талантов. Дайте возможность окружению посмотреть на ваши слои со всех сторон.

Второй момент, который бы мне хотелось уточнить. Он тоже очень важный. Я хочу, чтобы вы услышали себя. Почувствовали расширение. Где у вас крылья? Где то дело, когда вы сами хотите себе заплатить за компетенцию? Вот за что бы я сама себе заплатила? Например, я бы сама себе платила за эфирные классы. Это чистое наслаждение. Сидишь с девчонками, иногда мальчишки заходят. Всем эфирчики накапаешь, друг с другом их потрешь, понюхаешь, расскажешь, как покупать, как регистрироваться. Все готово. Шикарно! Думаешь – и все? Мне за это еще платить будут? Это гениально для меня. Я хочу здесь быть. Это мой пример. Надеюсь, понятно.

Далее вам нужно будет только научиться прописывать правильно свои компетенции, чтобы выстраивать эффективные коммуникации с внешним миром, подкручивая описание с той стороны, с которой нужно. Ту компетенцию, с которой вы хотите зайти в миллионный доход, показать верно. Об этом будет много информации на четвертом шаге. Я хочу, чтобы этот мир был очень экспертным, красивым и с доходом. Хочу, чтобы на следующий шаг вы пришли с большим воодушевлением и увидели в себе те самые выходы на большую монетизацию. Поэтому даю вам еще один инструмент для работы со своим мышлением. Обещанная сказкотерапия.

## **Не жизнь, а сказка!**

Перед нами стоит задача моделировать будущее и избавиться от ограничивающих рамок прошлого, чтобы получить ту жизнь, какую хотим иметь. Знаю по опыту, что-то из себя доставать бывает сложно, особенно если это неприятный опыт, особенно если ты не знаешь, как сложится судьба, как мы это называем, когда очень много переменных. Просто зависаешь в неопределенности, не знаешь, как должно быть. В этом плане сказкотерапия – это один из лучших приемов, легкий в применении. Эта техника одна из самых быстрых, когда можно наедине с собой провести глубокое самоисследование. Я хочу, чтобы вы услышали себя, заново посмотрели внутрь себя. Мы без моделирования будущего не сможем войти в миллионный доход. Еще что-то мешает формированию нужного мышления. Если бы вы давно были готовы к миллионам, то уже стали бы миллионером. Я пошла на обучение по инвестированию, потому что абсолютно не понимаю, как вкладываться, просто интуитивно знаю, что можно недвижимость купить, здесь вложить, там, но в целом у меня нет верного понятия. Те же самые миллионы превращать в много миллионов тоже нужно учиться. На самом деле это лишь вопрос к психике, насколько большие суммы мы готовы принять. А бизнес-моделей много вокруг нас. И сейчас наша задача через творческий процесс работы с собой открыть в себе нужную финансовую емкость. Мне нравится читать Уильяма Сомерсета Моэма, и у него есть произведение «Бремя страстей человеческих», хочу привести цитату оттуда: «Ткач плетет узор на ковре не ради какой-нибудь цели,

*а просто для того, чтобы удовлетворить свою эстетическую потребность, вот и человек может прожить свою жизнь точно так же; если же он считает, что не свободен в своих поступках, пусть смотрит на свою жизнь как на готовый узор, изменить который он не в силах». Я согласна я этим, мы всегда можем разрисовать свою жизнь нужным нам узором, мы свободны в своих поступках. Вы уже познакомились с несколькими способами моделирования будущего, вот вам еще один. Попробуйте этот метод и потом сделайте выводы, насколько он вам подходит. Мне очень понравилось, приятный, ресурсный процесс, все как я люблю.*

Сказкотерапия используется психологами как отдельное направление относительно недавно, можно считать ее молодым методом терапии. Созданные во время написания сказок образы удивительным образом оказываются частью нашей реальной жизни. Кажется, что невозможно до конца осмыслить этот механизм, но на самом деле у метода есть научная база. Все дело в наших нейронах, как обычно. Мы создаем себе будущее сначала в голове, и нашему подсознанию ничего не остается, как любым способом привести нас к этому будущему. В сказкотерапии нам удается через образы обойти защиту психики и достать все, что нужно, из нашей головы. Ведь все уже есть внутри нас, надо только раскрыть свой потенциал.

В общем, как вы поняли, техника очень интересная. Я вообще люблю такие методы, когда работа идет через метафоры. У меня трансформация началась с яркого образа, когда я представила себя цветком магнолии. Это был белый, блестящий, здоровый цветок. И запрос был очень искренний, помните, я рассказывала про то, как устала жить белкой в колесе и задала себе впервые вопрос: «А что бы я хотела?» Вот тогда у меня и возник этот образ. Через несколько дней мне написали и сделали классное предложение по эфирным маслам, и это для меня цветок магнолии, этот образ радует и по-настоящему настраивает эмоционально все тело на позитив. Сказкотерапия отлично работает с нашими областями тьмы, как раз через образы. Потому что мы так можем вытащить хотя бы какие-то отдаленные образы, которые сознательно с собой не связываем, чтобы не спотыкаться о них, не пугаться.

У меня был период, когда мучили кошмары. Я работала тогда на начальника. Я понимала, что больше не могу психологически выдерживать ненормированный график и эти звонки в выходные, по ночам, в любое время. Когда тебя просто выдергивают, независимо от того, чем ты занята, и говорят, что надо приехать, срочно что-то решить. Это была деятельность на износ, и длилась она годами. В какой-то момент я понимаю, что не могу больше. И мне стали сниться какие-то ужасные вещи. Я просто просыпалась в холодном поту. Это были кошмары трех видов. Первое – это большая волна, которая смывает кучу людей и все умирают. Кстати, я потом научилась их спасать, но эта волна иногда может еще приходить. Второй сценарий, когда все вокруг рушится. Третья история про то, как я теряю почву под ногами, бегу и не могу сбежать из какой-то непонятной ситуации. Это продолжалось долго. Пока однажды мой психолог не дал мне ручку и бумагу и сказал, чтобы я нарисовала свои страхи. Вывела их на свет через образы. Я нарисовала как могла, с такими мордами даже не особо

страшными, но все-таки вывела. И когда психолог попросил назвать, что это за изображения, я вдруг поняла точно, что это люди. И кто эти люди, поняла. Это реально те образы, которые у меня сгустками страха жили в душе. Сознание все сглаживает, ну подумаешь, человек какой-то, он тебя послал к черту, ты его послала, и все на этом. Но в глубине души эта агрессивная среда создавала вот такие страшные вещи в моей психике. Я их успела достать вовремя. Это сложно объяснить по-иному. Потому что страхи – это не область говорения, а область образов. И вот это видение через образы, метафоры, оно за вас все сделает. Наша психика испытывает напряжение. Нам нужно это напряжение куда-то вывести, иначе можно получить срыв. На кого-то накричать, взорваться в ответ на маленький триггер. А можно просто взять блокнот, ручку и попробовать вынести на бумагу образы. Я научилась выписывать все, входя в некую медитацию. Мне для этого не обязательно иметь способствующую дзену обстановку. Например, спокойно занимаюсь письменной практикой в объятиях младшего сына, который в этот момент, к примеру, жует яблоко и одновременно намазывает его на меня. Все спокойненько пишется. Пусть не совсем удобно, нет идеальных условий, главное начать.

Нам в любом случае придется преодолеть какие-то обстоятельства, которые произойдут с нами в результате наших собственных негативных сценариев. Мы обязаны пройти эти уроки, чтобы выйти на новый уровень. Но можно написать для себя более экологичный сценарий и избавиться от необходимости проживать слишком жесткие провалы. Когда вы опишете эти обстоятельства, то уже поймете, как нужно действовать. Вы буквально напишете себе подходящий сценарий будущего.

Прежде чем приступить к сказкотерапии по предложенному алгоритму, обратите внимание на правила безопасности. Несмотря на то, что вы будете работать в очень экологичном и безопасном поле, законов морали никто не отменял. Не стоит описывать себя злодеем, который все неугодное уничтожает, мстит обидчикам и убивает. Постарайтесь не прописывать своих родных или близких людей, работайте с собой, уважайте чужую свободу и волю. Просто не нарушайте границу между добром и злом. На этом все, а дальше уже вашему вниманию сам алгоритм.

## **1. Техника Раскрытия Солнца.**

Игра-тест: Мой герой – Мой злодей

Ассоциативный тест – лучшая техника для определения точки Б.

Что такое Метафора? Как выстроить ее в пространстве и времени? Окружение, действие, характер героя, цвет, запахи, картинка, почему мы думаем Образами? Чувства – сконцентрированная в миллионы раз огромная по объему информация в понятном и простом выражении. Связь сознания и подсознания, мост времени.

### **Правила игры**

1. Состояние потока.

2. Нет привязки к результату.
3. Благодарность миру за игру.
4. Не мешайте Вселенной сделать так, как ей нравится.
5. Идите за своей душой, за мечтой, постараитесь услышать себя настоящую.

### **Правила безопасности при создании сказки**

1. Вы волшебник, а не злодей. Женский подход к конфликту – это договориться, трансформировать, избежать прямой схватки. 2. Не желайте никому зла, никогда не выводите в злых героях своих близких, вы работаете с гримеркой своих собственных субличностей, но экологию никто не отменял. 3. Никогда не пишем самоисполняющуюся сказку для другого человека. Это табу. Вы не можете зайти в чужую сказку без разрешения, пишем только вдвоем и просим согласия.

Создаем сюжет. Не декорации, не рассказ, не красивые картинки.

### **Рекомендуемый алгоритм сказки**

1. Ваш герой, какой он? Кто окружает, что он делает, чего хочет, что умеет делать. Что ему не хватает? Какие складываются вокруг него обстоятельства?
2. Общий алгоритм из архетипических классических сюжетов – это дорога. Герой отправляется в путь, чтобы – что сделать? Кто его сопровождает, кто напутствует, кто препятствует?
3. На пути встречаются испытания, как и с помощью чего он их преодолевает?
4. Какие помощники встречаются на пути? Какие подарки получает герой? Советы? Волшебные предметы?
5. Какое главное испытание ждет его впереди? Кто его испытывает? Каким образом он преодолевает свой путь?
6. Какая трансформация происходит с героем? Что он понял, как теперь он будет действовать?
7. Его награда, и снова, как в первом пункте, описание новой жизни героя.

### **Лайфхаки**

1. Мы не выполняем серьезную работу с серьезным лицом – так не выйдет. «Сейчас я сяду и напишу сказку и стану богатой» – не работает. Этот метод родился из детской игры и работает в состоянии игры, в потоке. Если есть напряжение – пойдите выпейте кофе, попрыгайте на месте, присядьте 10 раз, наденьте красную шапочку, повяжите голову. Вы должны играть!
2. Второй лайфхак – у вас должна быть цель, мечта, картинка, яркие кадры из фильма (это идеально) – та самая точка Б, в которую вы хотите прийти. Чем ярче, подробнее, детальнее и точнее будет метафора, ваш собственный образ, тем лучше.

3. Я хочу денег – не работает. Я хочу спасти мир – это правильный ход. Не стройте планы на завтра; чем выше планка, чем «невозможнее» мечта, тем интереснее она сбудется.
  4. Разобъем некоторые шаблоны: в классической сказкотерапии сказки делятся на самоисполняющиеся, диагностические, медитативные, психотерапевтические и т. д. Вы не знаете, что исполняется, а что нет, не зацикливайтесь на правилах, пишите, как просит душа, не простой рассказ, не «я в декорациях», а настоящую, живую, пульсирующую сказку, с интригой, трансформациями, волшебными помощниками, злодеями, противостоянием или договором или ситуациями на грани фола. Вместе с тем сказка может быть незаконченной, герой – неидеальным, не старайтесь особо соблюдать все правила (кроме техники безопасности), слушайте себя.
  5. Про разницу потенциалов. Если собака лежит на гвозде и ей не очень больно, она будет лежать и скучить, боль должна быть достаточно сильной, чтобы сдвинуться с места, поэтому мораль: если нет противостояния, поединка, опасного выбора, необходимости пройти по краю для героя, конечно, не будет трансформации, собачка не встанет. Где точка боли, там сила. Но это надо почувствовать не умом. Это касается самоисполняющихся сказок.
  6. Инструменты усиления на ваше усмотрение: голод, уединение, молитва, СПА-салон, море, все, что приведет вас в едва уловимое, но все же другое состояние. Это не обязательное условие, можно писать и после работы на коленке, и в уставшем состоянии поздно ночью. Но если хотите усилить энергию или высветлить ее – попробуйте это сделать.
  7. Сказка пишет себя сама. Вы лишь играете, забудьте про серьезные дела и скуку, можете писать по алгоритму, но потом в процессе вам не нужен будет алгоритм, он не главный, главное – мечта.
  8. Предупреждаем страхи. Соблюдаем технику безопасности – не желаем никому зла, не выводим в злодеях родных людей даже мысленно, не уничтожаем, а трансформируем. Вместе с тем, если в сказке есть драконы и прочие чудовища и злые волшебники – не бойтесь, они не придут в вашу жизнь во плоти, ведь это ваши субличности, вы прорабатываете свои собственные образы, приручаете, преобразуете, даете что они просят, применяете женский подход, если хотите, можете не сражаться, а договориться.
  9. О масштабах. Во-первых, мы выстраиваем сюжет: герой – дорога – опасность, испытания, выборы – помощники, советчики, подарки – снова испытания, опасности – трансформация – осознание – точка Б. Но мы ведь можем на этом не заканчивать, продлите мысль: а что изменится вокруг в мире, для всех, для Земли, для соотношения сил, когда герой стал другим? Что изменится для всех, когда вы достигли точки Б? 10. Мозаика событий. У вас может не сразу сложиться вся сказка – это могут быть как бы фрагменты мозаики, мозаику уже будет легко сложить и выстроить, в ней самое главное – ваши точные образы, собственные метафоры. Меняем метафоры – реальность следует за ними.
- Главное, чтобы вы получили от процесса удовольствие, и тогда реальность вместе с вашей метафорой пойдет в одном потоке.

На этом завершается третий шаг к созданию дохода. Прежде чем перейти к следующему шагу, выполните задания. 1. Вам нужно собрать фокус-группу из 15 человек. Задайте простой вопрос каждому: «За что бы ты мне заплатил? За какое дело? За какой навык?» 2. Ответьте себе на вопрос: «Какое дело я настолько люблю, что сама бы себе приплачивала?»

А также обновите записи по самому первому заданию.

1. Кто я? Самое короткое описание. Которые вы даете во внешнюю среду, что вам и приносит миллионы.
2. Все свои регалии, чтобы был фундамент. Но не «пыль в глаза».
3. Кто я? Если уже миллионер. Что делаю?

## Шаг 4

### Живые деньги

Мы приступаем к финальному шагу! Соберем теперь все изученное в систему. На первом шаге вы увидели, каким должно быть мышление, на втором поняли, что есть такое понятие, как ригидность психики. С ней надо работать, потому что ригидность – это когда мы говорим сами себе: «Страшно! Не могу, не хочу ничего ни слышать, ни делать». Это наша защита психологическая. Находите свои собственные тонкие ключики, подкручивайте свое состояние постепенно, чтобы уйти от ригидности. Заходите в трезвое понимание: «В каком я сейчас месте нахожусь? Куда хочу двигаться? И что для этого нужно делать?» Ваш вид дохода, тип дохода нужно подкрутить так, чтобы он заводил вас в миллионы. Как это сделать? Сейчас разберемся.

Как подкрутить свою деятельность под тот самый миллионный доход? Вообще у нас есть четыре вида деятельности. Первый вид – это наемный труд. Это может быть государственная служба, может быть работа в частной компании. Заходить нужно в финансирование, надо иметь отношение к управлению компании, особенно иметь отношение к финансам, к распределению или вести какую-то дополнительную проектную деятельность. Используя это дополнительное финансирование или пользуясь брендом компании, создавать проекты, которые будут приносить компании дополнительные доходы. Это один из вариантов выхода на миллионный доход.

Если же говорить про другой вид деятельности – частный коучинг, то единственno верный путь здесь – это онлайн-консультации, сегмент марафонов и командных обучений. Этот путь уже создан, он уже есть во множестве примеров и кейсов, надо только его освоить. Например, я люблю в группах проходить обучение, и многим нравится проходить обучение в группах. Социофобы, к примеру, напрямую с людьми взаимодействовать вообще не любят. А обучаясь в группах – ты там берешь информацию, здесь берешь информацию – так и развиваешься. Если проходишь такое обучение

качественно, то получаешь очень серьезные навыки, даже покруче, чем в некоторых университетах. Коучинг – это одна из больших возможностей, в силу востребованности. Я считаю, что любые виды услуг, которые сейчас есть на рынке, должны смещаться в сторону коучинга.

## **Позиционирование и масштаб**

Давайте поговорим про сетевой бизнес. Есть разные виды деятельности и есть сетевой, который может быть разным в зависимости от компании. Кому из компаний можно доверять – зависит от предлагаемого продукта. Я люблю этот пример. Занимаетесь вы, допустим, тряпочками, дома у вас куча тряпочек. А кто занимается эфирными маслами, имеют дома одни эфирные масла. Но если увидеть сетевой бизнес как конструкцию и думать именно в фокусе денег, то совсем в другом виде раскрываются варианты монетизации. Если присматриваетесь к сетевому – это, кстати, хороший выбор и очень выгодное совмещение с основной работой. Плюс можно очень грамотно, хорошо, экологично монетизировать свои контакты, которые и так у вас в работе на имеющейся позиции есть. Буквально через своего же начальника все это хорошо можно развить. Главное знать, как убедить, какие могут быть ошибки на старте.

Если у вас есть опыт в разных сетевых компаниях, вам тоже будет интересно заглянуть в эту внутреннюю кухню. Мой финансовый директор, который ведет всю мою деятельность в DoTerra, Вероника Бочарева, за одну беседу может создать разрыв шаблонов и показать, где конкретно деньги в сетевом бизнесе. Можно взять шаблон, например, онлайн-бизнеса в DoTERRA, отработанную уже свою схему плюс использовать мой опыт работы с онлайн-курсами, и все это легко можно перенести на вас. Оказалось по опросу, который проводила на своих вебинарах, что как бы я ни настаивала на онлайн в бизнесе, переходов в него очень мало. Люди не видят в этом перспективу. Это меня очень удивляет, когда понимаешь, как это легко и какие огромные возможности там открываются. Люди к сетевому бизнесу готовы. Ведь здесь не надо надрываться, чтобы хорошо заработать, а это бывает непривычно. В сетевом бизнесе есть спрос. Плюс сетевой бизнес – это очень качественные коммуникации. На практике все эти принципы отрабатываются очень быстро. Заходить надо в сетевой бизнес хотя бы для того, чтобы научиться правильно коммуницировать с людьми и правильно делать предложение. Вот если хочешь отработать этот навык, как на многомиллионном тренажере, заходи в сетевой бизнес.

Я обожаю нетворкинг. Когда веду свои онлайн-курсы, обязательно призываю участников общаться друг с другом, расширять контактную сеть. Ведь это тоже поле потенциальных клиентов. Большое количество незнакомых людей оказались объединенными общим делом, находятся в общих чатах. Так почему не использовать такую возможность? И ведь часто люди не используют ее! Вы можете коммуницировать в самых разных группах, чатах, сообществах, обмениваться опытом, находить клиентов. Я также работаю с ВИП-группами, это небольшое количество людей, кто-то работает со мной вживую. Они вместе со мной, покрутив со всех сторон тот самый личный бренд, те самые нужные

фразы, которые хорошо продают – выходят в миллионный доход. С лидерами я прорабатываю это лично. Чем дальше вы хотите идти в большой мир и продолжать работать с собой внутри, тем больше вам надо меняться и вводить в мир себя уже нового и рассказывать о себе. Нужно проработать вербальность, чтобы зубы, язык и губы говорили нужные слова и чтобы вы легко проговаривали, кто вы такие в этом мире. А для этого первым пунктом важно определиться: «Кто я?» Чтобы правильной стороной повернуться к тому человеку, с которым вы сейчас общаетесь, которого к вам привела Вселенная. Как я уже говорила, уметь коротким тезисом за семь секунд рассказать всем, кто вы.

Давайте рассмотрим это на моем примере. Вот я себя позиционирую все-таки как проектировщик. Я – проектировщик, я ищу партнеров и создаю миллионные доходы. Я реально это делаю в ежедневном режиме. У меня на днях мой лидер вышел в миллионный доход благодаря нашему проекту, над которым мы вместе работали. Мне это невероятно нравится, когда понимаю, что человек на своем месте. Я ведь лишь точки понажимала нужные, а человек сам все остальное сделал, развился и вырос финансово. Это особый вид удовольствия от того, что, во-первых, все, что я делаю, отлично работает, самое главное – формируется система и видишь, что результат работы системы одинаков при разных данных. Значит, можно применять эту систему в массовом порядке.

Деньги есть. Их много, их надо вежливо пригласить и забирать под свою ответственность и экологичные намерения. Для примера приведу фондовые рынки. Бесконечное движение денег, огромные объемы инвестиций. Эти суммы по кругу гуляют в одну сторону, в другую, только подключайся и зарабатывай.

Итак, вернемся к видам деятельности. Наемный труд, коучинг и онлайн-обучение и различные варианты сетевого бизнеса. Когда я прошу учеников написать ответы, на вопрос: «Кто я?», сразу понимаю, куда им нужно сместить фокус внимания. Я всегда предупреждаю, что придется писать эти ответы на вопрос неоднократно, они будут меняться, расширяться, уточняться. Это постоянная пожизненная наша задача теперь.

По квантовой теории есть тысяча вариантов. Квантовая физика говорит, что самая мелкая частица – атом, она везде, и ее положение зависит только от позиции наблюдателей. Где мы ее заметили, там эта частица и находится. Это просто взрывная информация для мозга. То есть получается, как мы себя подаем, так оно к нам и возвращается. На конкретном примере рассмотрим, создадим гипотетическую ситуацию. Давайте пофантазируем. У каждого есть образ некоего человека, который может изменить его судьбу. Это, конечно, разные люди. Возьмем, к примеру, Леонардо ДиКаприо. Если известный голливудский актер, звезда мирового уровня Леонардо ДиКаприо сделает с вами селфи, напишет какую-то хлесткую фразу и выложит это все у себя на странице в социальной сети, то очевидно, что к вам начнет привлекаться большой объем новых подписчиков. Но будут ли это нужные вам люди? Как бы я воспользовалась этой ситуацией – случайной встречей со звездой? Допустим, со мной в лифте едет Леонардо ДиКаприо. Мне ему что-то надо сказать, не просто улыбнуться: «Здравствуйте, дайте, пожалуйста, автограф». Это банально

и скучно. Нужно что-то сказать, себя представить и войти в коммуникацию так, чтобы он понял, что ему это нужно. Либо согласился, либо отказался, но самое главное, чтобы я потом себя не ругала, что упустила шанс нормальным языком, конкретно сказать, что мне нужно. Что я могу придумать? Как я себя представлю ему за 7 секунд, что он меня промотирует у себя на странице, сделает селфи и скажет: «Вот я сегодня в лифте встретился с Шульгой. Она веселая такая. Можете к ней обратиться за такими услугами». Нужно, чтобы он конкретно сказал в короткой фразе, за чем ко мне именно можно обратиться, что я могу дать людям. Чтобы каждый посмотревший понял, кто я такая. Что бы вы сказали про себя, кто вы? К примеру, в первом пункте вы перечисляете все – я мама, жена, ароматерапевт, коуч, психолог. Вот все, что вы накопили за жизнь, сразу лепите в номер один. Это неверный подход. Леонардо ДиКаприо не интересует, жена вы или нет, сколько денег на вашем банковском счете, его не интересует, мама вы или нет. Разве что сделать хороший ход типа: «Я богаче вас в два раза, давайте сделаем селфи!» Во втором пункте можете рассказать весь свой багаж, все свои компетенции, которыми можете приторговывать. Общаясь с мамами, вы будете говорить, что вы мама, общаясь в кругах, где нужен ароматерапевт, будете говорить, что вы ароматерапевт. Это все второй пункт. Первый пункт всегда чистый, там только одна позиция, даже не вздумайте добавлять туда все подряд. Я часто такое вижу, к примеру, на онлайн-обучении в чатах бывает больше ста человек. Для всех участников, для каждого из них, все остальные – потенциальные клиенты. У каждого есть классные компетенции. Например, вы шьете хорошие платья. Так и скажите: «Я офигенные платья делаю». Вот что-то такое, что сразу к вам привлечет внимание. Почему этим никто не пользуется? Я не понимаю. Что бы я должна была сообщить Леонардо ДиКаприо? «Ты клевый, а я вообще еще более клевая. Давай сделаем селфи». И что? Так каждая может сделать. А я бы его спросила: «Вот ты миллионер. Ты крутой. Я тоже миллионер. Мы оба миллионеры, но ты – мужчина, а я – женщина. Слушай, как ты считаешь, есть ли разница в мужской и женской физиологии, психологии захода в миллионеры? Есть ли разница в мышлении твоем и моем?» Мне было бы реально интересно это обсудить, спросить его точку зрения на этот счет. Потому что гендерные различия – это популярно на Западе, и мне комфортно с ним пообщаться в этой зоне. Я не знаю, что такое актерство. Я только могу догадываться, что это за индустрия. Комplименты я ему, конечно, скажу, что он классный во всех фильмах. Но и мне тоже себя хочется продемонстрировать, не лыком шить, как говорится. То есть у нас получится нормальная ровная партнерская коммуникация. И с этой точки зрения можно сказать ему: «Давай сделаем селфи и спросим у твоей аудитории, есть ли разница между женщиной и мужчиной миллионерами?» Там девочек у него в подписчиках точно много, и скорее всего они на меня подпишутся. Это будет уже новая аудитория, которой я смогу продавать свои навыки. Как минимум можно будет их пригласить на мои курсы, показать различные демонстрации с эфирными маслами, разные виды коучинга или даже можно их к мужу на аккаунт завести, где он, к примеру, фрик и купается каждый день в проруби. Примерно такой ход событий можно смоделировать.

Всегда говорите и пишите о себе понятным языком. Надо услышать свое предложение с позиции тех, кто тебя будет читать. Надо дать четкий ответ на вопрос: «Что случится с человеком, если он возьмет вашу консультацию?» Например, о себе я говорю конкретно.

– Я ищу партнера в многомиллионный доход в компанию DoTERRA, я представляю международную компанию, которая занимается продуктом для здорового образа жизни, и ищу себе партнера. Вот в тебе вижу партнера, можем это обсудить.

– А что за компания?

– А это эфирные масла.

– Давай это попробуем.

Вот это коммуникация, быстрая и хлесткая. Человек понимает, что я ему конкретно предлагаю. Можно ли написать: «Я суперпартнер для развития любого бизнеса»? Нет, так не пойдет. Нужно написать главный скилл, написать про свои навыки и умения. Всегда покупается только один скилл. Важно прописать первое задание именно тем углом психики, который встретился бы с другим углом психики вашего партнера или аудитории. Напишите, что конкретно вы продаете. Коучинг? Что именно? Вы финансовую схему клиентам как-то «докручиваете», аналитику делаете или инвестирование предлагаете? Что конкретно? Что это за компетенция?

К примеру, я – мастер по изготовлению свечей из пчелиного воска. О'кей. Только необходимо понимать, что в миллионный доход это вас не заведет, поэтому сразу нужно говорить предложение. Допустим, о том, что ищете оптовые заказы. Или, например, готовы обслуживать праздники в большом масштабе. Если ты мастер свечей – это прекрасно, возможно, когда-то я или кто-то из вашего круга одну свечку и купит. Как-то я была на одном мероприятии и уперлась в эти свечки буквально лицом. И я их купила только потому, что дорога была через эти свечи, я их увидела перед собой. А специально где-то покупать, искать, заказывать не буду. Но если мне надо организовать Хэллоуин или какую-то свадьбу, или ивент как организатору сделать, то тогда – да, свечки закажу для подарков. Важна позиция – оптовый заказ. И уникальное торговое предложение, например, что ваши свечки самые надежные, догорают до конца, не затухают на середине, с приятным ароматом меда и т. д. Вот так и оформляйте. А главное, если хотите больших доходов, то масштабируйте. Это очень важно – пункт первый должен показывать ваш масштаб. И подсказка – вы должны заглянуть в пункт три. Пункт два вы поняли, это как большой стог, откуда вы достаете новые роли. Но есть фокус внимания, который вы должны передать партнеру, чтобы он зацепился и сказал: «Да, это мое. Да, я возьму». А пункт три – это настоящее. Например, изготовление свечей – это сейчас ваша творческая деятельность. А представьте, что вы в многомиллионном доходе, делаете ли эти свечки тогда? Если это делается из позиции: «Я выживаю, зарабатываю сейчас тем, что есть под рукой», то это не подойдет. Если реально кайфуешь от процесса и свечки делаешь для себя, тебе не нужно их на продажу делать, у тебя и так есть миллионный доход, то это

другое. Вспомните того известного в соцсетях миллионера, который танцует со своей молодой женой. Вот они реально делают это в удовольствие, они танцуют для себя. Они же этим не зарабатывают, а просто развлекают весь мир танцами и в Тиктоке, и в рилз. И людям это понравилось, все начали это дублировать. Это теперь супертренд. Это круто. Здесь нужно вам честно взглянуть на себя, только вы сами сможете это сделать, за вас никто не ответит, что дает третий пункт. Третий пункт дает настоящее. Кто вы, чем вы реально занимаетесь? Я, например, готова работать с аудиториями различными пожизненно. Вы скорее услышите, как я заканчиваю свою жизнь где-то в самолете, вылетая на очередной такой ивент-оффлайн на выход к аудитории. Я буду это делать по жизни всегда. Я даже готова сама себе за это приплачивать, за онлайн- и онлайн-выступления, за вебинары свои. Вы должны это помнить всегда, что третий пункт – это ответ на вопрос, кто вы настоящий, тем ли вы сейчас занимаетесь, что вам нравится. И как конкретно вашу деятельность масштабировать. Чтобы вы просто крылья ощутили за спиной. Чтобы изготовление ваших свечей показало вашу ширину и глубину.

Или, к примеру, если позиционируешь себя как фитнес-тренер, проводишь онлайн-тренировки и готов взяться за любого. То вопрос: заведет ли это дело тебя в миллионный доход? Только если клиенты будут очень богатые, потому что фитнес-индустрия ограничена. У меня вот есть диплом фитнес-тренера. Я не поленилась, полетела к самому Хуану Карлосу Сантане, в Майами у него институт of Human Performance, там функциональные тренировки просто божественные. Там я научилась тиарекс тренировки давать как тренер-коуч персональный и по всем функциональным тренировкам. Два месяца там обучалась, со второго раза только сдала тест, потому что есть специфика языка, они изначально вопросы задают непонятно, еще и перевод может быть неправильный. Я после этого обучения поставила отличные скиллы. Вся моя спортивная нутрициология оттуда выросла. Мы с командой взращивали такие мощные проекты вокруг этих тренировок. Но я этим дипломом не хвастаюсь. Я его не продаю, потому что для меня фитнес-индустрия ограничена. Я для себя выбрала сферу нутрициологии, она намного шире. Чтобы клиент реально на тренировки зашел – это нужно привлечь, удержать, при этом настанет день, когда это закончится и нужно искать нового клиента. А вот питание – другое дело: все любят поесть, это бесконечность, и оказывается, за это больше платят. Естественно, надо масштабировать, выходить в онлайн, естественно, делать все эти марафоны группами. Большая разница – одну консультацию ведешь в день или сразу под ту же задачу собрал сто человек. Это совсем другой доход. Вот он, миллион, уже и пришел. Если сто человек вам заплатили, все, вы уже на месте, уже все готово.

Еще один пример. Рассмотрим такой первый пункт: «Я произвожу суперфуды, которые помогают людям быть здоровыми!» Надо придумать что-нибудь с изюминкой, чтобы мы все эти суперфуды захотели купить. Нутрициологи такое заявление точно не пропустят. Что такое суперфуды, можно пояснить, чтобы всем было понятно. Или вот пишут: «Я – аромапрактик» А дальше? Многим вообще непонятно, кто такой аромапрактик. Например, более понятно «Я – аромапрактик и подбираю индивидуальные ресурсные смеси эфирных масел».

Или «Я – аромапрактик и обучаю, как в этой сфере стать успешным и выйти на доход». То есть полностью новой профессии обучаю. Есть же такая профессия – аромапрактик, и новый путь в нее есть. Одно дело, когда вы работаете с эфирными маслами индивидуально – проводите личные консультации, можете ВИП-клиента взять, диагностику ему провести, но другое дело грамотно пользоваться маркетинг-планом DoTERRA. Все равно же нужно где-то эфирные масла брать, а мы знаем, что DoTERRA – это чистейшие, терапевтические, высококлассные масла. Всегда надежно, всегда доставят хорошо. А еще и очень выгодно. И клиентам, и вам лично. Естественно, выгодно аромапрактику и если пять клиентов ведете в консультации – а если сто клиентов в вашей структуре собирается, то и процент повторной покупки будет на вас работать. Маркетинг-план DoTERRA легко интегрируется в любой бизнес.

Давайте еще раз остановимся на тезисах. Если у нас задача сформировать правильное мышление, начинаем с ментальной подготовки. Во-первых, мы себе разрешили, миллионы доходят – все, мы на месте. На ваше усмотрение, делаете ли вы аффирмации, медитации по Диспензе, практикуете ли сказкотерапию – любой вариант будет работать. Новые нейронные связи отвечают на ваши запросы. Нам нужно себя услышать: что мы реально делаем без фантазерства – и научиться себя продавать. Первый пункт – это одно лишь продающее предложение. Ведь мы каждый день и так это делаем. Даже когда с собственным ребенком разговариваем. Попробуйте подростка убедить уроки пойти учить или выключить игру и заняться делом, с собакой, например, погулять. Я с сыном каждый раз в отношения захожу. «Слава, ты это сделай!» Он отвечает: «Хорошо, а ты, мама, вот здесь помоги!» И у нас постоянно этот баланс идет. Здесь нет манипуляции: ты мне это сделал, я тебе то. Такого нет. Мы друг другом не манипулируем. Я всегда иду ему навстречу, делаю по возможности первой. А у него обратная реакция. Он понимает: «Ага, мама вот мне два пункта закрыла, блин, пойду погуляю с собакой. Вот не могу сейчас соскочить».

Поэтому первый пункт нужно хорошенько отшлифовать. Это самый короткий путь к вашему доходу. Единственное, нужно знать, на чем вы делаете монетизацию. К примеру, такой первый пункт: «Объединяя женщин, делаю их жизнь ярче» – размытая формулировка. Здесь нужно понять, за что конкретно женщины вам заплатят, чтобы к вам под вашу опеку попасть и еще поблагодарить вас за это. Здесь очень важный момент, осознайте, что вы уже сейчас находитесь в процессе – времени на то, чтобы осмотреться, осознать его, у вас уже нет. Надо прямо сейчас делать. Рядом с вами уже есть те самые потенциальные партнеры, которых вы ищете, для которых вы собственное предложение шлифуете и совершенствуете. Не фантазийно, мол, когда я буду лететь в самолете, я встречу нужного человека. Нет, прям здесь, с теми, кто есть в вашем поле.

Допустим, ваша идея – это клуб для женщин. Чтобы получить доступ, люди должны заплатить вам 1000 рублей. Уже можно сделать декомпозицию, понятно, какой у вас объем. Сколько таких групп должно быть у вас в месяц? Где вы их найдете? Кому вы также сделаете предложение? Вы можете

посмотреть на подобные площадки, по схожим темам, там поискать. Можете кому-то из блогеров сделать предложение: «Я делаю вот это, такой у меня есть клуб. Хочу в нем предложить вашу программу обучения. Я сейчас только фантазирую, но в целом это выглядит примерно так. То есть вы делаете продающее предложение, так, чтобы люди сразу понимали, о чем идет речь, и откликались.

Чтобы было понятнее, как не допустить ошибок в представлении себя, покажу на конкретных примерах. На своих курсах я сразу прошу участниц сделать самопрезентацию. И потом даю рекомендации о том, что нужно убрать, добавить или исправить. Давайте посмотрим такие примеры.

### **Пример 1**

Елена

Я женщина, которая хочет получать все блага легко, реализовываться, быть финансово стабильной и иметь возможность выделять время на себя, семью и на радость от жизни. Я помогаю другим людям, я меценат и улучшаю условия жизни на Земле. С моей помощью и на моих примерах люди становятся здоровее и счастливее.

### **Комментарий**

Здесь мы не видим конкретного предложения. За что ты хочешь, чтобы тебе платили деньги? Это первоочередное. Нужно создать актуальное, продающее предложение. Это можно сделать один раз. Либо несколько вариантов в разных компетенциях, для разных сегментов целевой аудитории. А потом уже пользоваться этим предложением при необходимости.

### **Пример 2**

Наталья

Индивидуально подбираю питание, разрабатываю персональные протоколы для решения проблем со здоровьем, использую нутрицевтики и эфирные масла.

### **Комментарий**

Здесь нужно конкретизировать предложением. Возможно, протоколы надо перечислить, какие проблемы людей решаются, что человек получит, какой вопрос решит, если обратится? Потенциальный клиент должен сразу понимать, какие получит плюсы, какие выгоды. Тогда он ваш.

### **Пример 3**

Ксения

Я умная, красивая, интеллигентная, энергичная, инициативная, ответственная, порядочная, эмпат, знающая, чего хочу, ставящая цели и достигающая их. Я

мама, дочь, предприниматель, соучредитель Женского Клуба, работаю на себя, занимаюсь любимым делом. Хочу в этом деле достичь финансового успеха.

### **Комментарий**

Здесь мы также видим, что с самого начала нет выгоды для потенциального клиента. Если мы хотим привлекать людей, то должны говорить о них, а не о себе. Чем конкретно, по какому вопросу мы можем быть полезны?

За что потенциальный клиент зацепится? Что именно привлечет его внимание и поможет сделать заказ или бизнес-предложение?

### **Пример 4**

Наталья

Мне 52 года. Я специалист по логистике в европейской фармацевтической компании. Консультант в компании DoTERRA. Начинающий инвестор. По образованию учитель начальных классов. Преподаватель английского языка. Руководитель детских хоровых коллективов. Окончила музыкальную школу по классу фортепиано. Вокалистка в живой музыкальной группе (в прошлом).

### **Комментарий**

Здесь уже близко к верному варианту, есть позиционирование. Теперь надо выбрать одно – суть предложения, почему люди должны отреагировать назвученное предложение.

### **Пример 5**

Наталья

Я консультант по эфирным маслам, показываю и обучаю, как легко использовать эфирные масла в своей жизни, для поддержки своего здоровья, ресурсного и эмоционального состояния. Жена, мама и дочь, по образованию инженер-конструктор, в душе психолог, лучшая подруга, жилетка и большие уши (не лезу со своими советами, умею слушать и слышать), хелпер (если это в моих силах – всегда приду на помощь), индивидуальный предприниматель, владелица интернет-магазина аксессуаров для эфирных масел. Делаю аромамассажи (техника Ароматач).

### **Комментарий**

Здесь мы видим одно УТП (уникальное торговое предложение).

Тем не менее, нужно конкретизировать. Что делаем через эфирные масла с людьми? Например, обучаю, как читать протоколы ароматерапевтов: цистит, кандидоз и другое, в зависимости от специфики. Так будет понятно. У человека есть конкретная проблема, он увидел, что ее можно решить здесь, и пришел. Или это поиск бизнес-партнеров для роста структуры? Очень детально нужно описать предложение! Это должен быть суперфокус.

## **Пример 6**

Юлия

Привет от твоей энциклопедии здоровья, более 100 моих красивых и здоровых подопечных уже забыли о диетах, аптеках и лишних килограммах, ты можешь стать 101-м.

## **Комментарий**

Здесь так же, обо всем и ни о чем. Что конкретно человек делает с клиентами? Данное предложение лаконично, но непонятно. Нужно прописать по действиям. Какие именно действия помогут решить проблемы и какие проблемы решаются?

## **Пример 7**

Валерия

Дипломированный инженер-технолог, пищевик. На протяжении 2,5 лет я практиковала и изучала химию эфирных масел, чтобы теперь дать вам готовый инструмент для использования в повседневной жизни.

Нервные срывы, переедания, вирусы и головные боли – все сойдет на нет под защитой иммунитета самой природы.

## **Комментарий**

Здесь мы видим описание болей, которые закрываются, но нет самопрезентации, верно? Что мы хотим от своей деятельности? Что точно хорошо получается прямо сейчас? Вести консультации? Что за готовые инструменты? Что это значит? Нужно точнее.

## **Пример 8**

Наталья

Я нутрициолог, помогаю укрепить, сохранить или вернуть здоровье.

## **Комментарий**

Презентация короткая, но очень обобщенная. Здесь нужно конкретно написать, какое предложение и чем оно полезно. Например: составляю программы питания под разные цели клиента: контроль веса, диабет 2, чистая кожа... Какая у вас цель? Составлю программу индивидуально под вас.

Очень просто, четко объяснить суть предложения, чтобы люди сразу отвечали: «Давай. Что надо от меня? Сколько стоит?»

## **Пример 10**

Елена

Владея энергетическими техниками, могу быстро вывести из стресса в ресурсное состояние. Активно прожила 59 лет, умею слушать. Оказываю экологичную поддержку в тупиковых ситуациях, через беседу помощи.

Лауреат ежемесячной Государственной премии России в номинации «по дожитию». Первый директор одного из Трех первых частных коммерческих медицинских центров в Новосибирске. Экономист, программист, менеджер, ведущий консультант по бюджетному учету, специалист 1С, налоговый консультант, юрист, мастер Рейки Дао Дэ Ки 3 ступень Шинпидэн, энергетический коуч, специалист по экологии человека, духовный коуч, системный расстановщик, практикую массаж Хаким лица и спины, практикую энергетическую Аюрведу, консультант по продукции DoTERRA, обучаюсь нутрициологии и аромапрактике.

### **Комментарий**

Мне очень понравилось про «умею слушать», хороший пункт 1. Надо теперь понять, как из личных консультаций выйти на масштабирование. Для этого нужно сделать понятную декомпозицию: сколько клиентов в месяц? Кто обращается? Составить портрет клиента и создать под него конкретный продукт, который можно продавать массово, в онлайне.

### **Пример 11**

Юлия

Врач, ароматерапевт, спикер интеграционной медицины. Обучаю техникам применения эфирных масел в домашней терапии.

### **Комментарий**

Сюда нужно дописать триггеры. Например, три хлестких боли. Если это самопрезентация в социальных сетях, то можно добавить тут же ссылку на скачивание видео-консультации. Чтобы, заходя дальше по ссылке, клиент-пациент увидел для себя инструкцию на три минуты.

«Пример: это видеоконсультация. Давайте сделаем оценку вашего состояния здоровья. Ответьте на 5 коротких вопросов, да или нет:

1. Легко засыпаю до 23:00
2. Легко просыпаюсь по утрам
3. Сил хватает на весь день
4. Я не набираю вес и не теряю вес
5. У меня нет недомоганий, я абсолютно здоров/здорова.

Если вы хотя бы один раз ответили «нет», давайте созвонимся в удобном вам мессенджере. Расширенная консультация стоит 2000 рублей.

И на консультации уже выводить на эфирные масла. Это легкий пример, нужно дорабатывать под любые виды деятельности.

## **Пример 12**

Веста

Я аромапрактик и аромадиагност. Помогу тебе найти путь к своей гениальности. Твой нос безошибочно укажет путь. А я расшифрую, о чем говорит такой выбор запахов и что нужно именно тебе, чтобы прийти к здоровью, гармонии и счастью. Ты сможешь управлять своим эмоциональным состоянием, гормональными и вегетативными функциями, памятью, сексуальностью и творчеством, наладить отношения с детьми и родителями, со своей второй половинкой, сослуживцами, договориться с денежным потоком, продлить молодость.

Записывайся на диагностику, все сделаем!

Обо мне

По профессии архитектор.

Кроме того, ландшафтный дизайнер, промышленный дизайнер, коуч по УВК (устранение внутренних конфликтов). Обучаюсь на аромапрактика.

Мои сильные качества:

- переводить мечты в материальное пространство. Как сказал Калиостро, «материализация чувственных идей»
- терпение и внимательность, усидчивость
- эмпатия и умение чувствовать людей
- интуиция
- любознательность
- креативность

## **Комментарий**

В данном случае сразу видно, бросается в глаза разбросанность по большому количеству задач. Не хватает системности. Нужно сократить самопрезентацию минимум в три раза. Выбрать что-то главное по состояниям.

Либо написать отдельно под разные запросы.

## **Пример 13**

Марина

Нутрициолог, арт-практик, строю бизнес в DoTERRA и приглашаю к продуктивному сотрудничеству! Пятилетний опыт работы в летние месяцы вожатой и воспитателем в детских оздоровительных лагерях. Самое интересное в этом опыте – подростки, такие разные и непредсказуемые. Умею договариваться и находить пути к взаимовыгодному сотрудничеству.

Пять лет в сфере прямых продаж в самом прогрессивном Банке страны. В первые полгода своей банковской деятельности – лучший сотрудник по

продажам. Далее менеджер по сопровождению проектов, руководитель группы специалистов. Провожу аромаклассы. С удовольствием рассказываю про действие эфирных масел и возможности развития бизнеса с DoTERRA. Ежемесячно привлекаю в бизнес не менее 5 человек, строю успешную команду и транслирую своим лидерам «правильные» мысли для развития нашей большой команды с миллионными доходами.

## Комментарий

Много разной информации. Надо выбрать что-то одно. Проработав глубоко одну тему, можно и все остальное научиться так же грамотно доносить уже по понятному шаблону.

В целом, как вы заметили, ошибки практически одинаковые. Теперь, когда вы видите наглядно, что не так, то можете уже свое предложение выстроить правильно.

Хочу привести правильный пример из собственной жизни, о том, как я сама делаю выбор, когда предложение идеально составлено. На одном из мероприятий Organic Woman была представлена стойка с бульонами. Там были разные стойки: свечи, бульоны, подушки для сна, косметика, шапки – много чего. Я как нутрициолог интересуюсь всегда всем, что касается правильной еды. У бульонов очень понятная, простая структура и состав. Но там у стойки хозяйка – владелец бизнеса, которая знает, зачем людям нужен ее продукт. Она весь смысл рассказала мне за одну минуту. Она не знала, кто я. Мы там просто с мужем ходили, рассматривали, спрашивали, примеряли что-то, ожидали, пока подойдет время моего выступления. И вот мы подходим к этим бульонам, они выглядят просто как стакан такой с чем-то. Не сразу понятно, что там именно. Можно принять за каши сублимированные или спортивные фуды. А эта женщина нас встречает и рассказывает, что это стаканы с бульонами, что в них сильная концентрация коллагена. Открывает, показывает, а бульон там и правда желейный, ложка стоит. Есть различные линейки – мясные бульоны, рыбные бульоны. То есть подходит к различным пищевым алгоритмам и есть конкретный точный плюс – закрывает потребность в нутриентах и обеспечивает сытость, подходит как прекрасный, очень быстрый перекус. Где угодно можно разогреть, есть аминокислотный профиль, значит, полезно для кожи, мышц. Очень доходчиво на бытовом языке она все это объясняет. Отличный кейс? Лично у меня виниры, и поэтому я в общественных местах особо не ем, я – фанат чистых зубов, мне нужен ирригатор, чтобы все это промыть, мне это важно. И для меня бульон – реальное решение, если событие долгое, а мне нужно что-то все-таки поесть, чтобы быть в фокусе, особенно если это поздно вечером, когда углеводы есть уже нельзя. Мы поговорили о бульонах, я пошла выступать. И вот потом я нашла ее в социальных сетях. Оказалось, что дублеров десятки – то же самое предлагают. Но я нашла ту самую, хотя она не первая была в списке. Я не поленилась, нашла и написала, чтобы она меня в график поставила. Раз в неделю заказываю бульоны. Все готово. Вот что значит одна минутная коммуникация. Она сказала очень точные фразы, что ее бульон закрывает вот такие мои потребности. Она мне другую ненужную информацию

не выдавала. У нее очень понятная позиция коммуникаций. Ясно, зачем она приехала – за контактами. Все правильно она сделала и получила их. Вам придется думать каждый день о том, как лучше сделать, и на практике это отрабатывать.

Когда мы начинаем говорить о себе так, как нужно, мы моментально привлекаем клиентов. Еще пример приведу, он такой веселый. Мы переехали на лето в Луштицу в Черногории. Это место, где миллионеры живут. Никто про нас ничего не знает, ни с кем мы не знакомы. И к нам начали приезжать гости, то мама моя, сын мой Слава, няня, знакомые, кто по Черногории путешествует, тоже заезжали. К нам потекла вереница людей. Каждую неделю у нас кто-то был. Это были разовые визиты, иногда люди останавливались подольше. А внизу у нас сосед из Швейцарии. Он закончил свою рабочую программу и приехал, чтобы отдохнуть: погулять, вкусно поесть, по горам на велосипеде гонять, в общем, ничего не делать. Оказалось, что у него подруга Наташа, из Зеленограда. У нее личный бренд, схожий с моим, она ведет прямые эфиры, и у нее такой вид деятельности, похожий на мой. Этот миллионер со временем понял, что и я так же, как его подруга, постоянно с телефоном, все время в каких-то прямых эфирах. Мы стали общаться как соседи. Однажды он мне говорит: «У меня еще подруга есть, чокнутая, которая постоянно вот это все, как ты, делает». И когда Наташа приехала, мы уже были практически родственницы, заочно друг про друга многое знали. Общение сложилось в секунды

– Я Наташа.

– И я тоже Наташа.

– Чем ты занимаешься?

– Я занимаюсь эфирными маслами.

И у нас коммуникация быстро наладилась. Но сосед сделал забавный вывод. Он сказал ей: «Наташа, ты будь аккуратнее. У нас соседка занимается финансовой пирамидой. Это очень опасно. Она к себе приглашает много людей и их вводит в заблуждение». Это меня очень позабавило и даже порадовало как урок, значит я себя соседу не представила. То есть я ему не сказала, чем я занимаюсь конкретно, хотя, когда он приболел, первое, что он вспомнил, это про мои эфирные масла. Он прямо просил дать ему мяты срочно, и она его восстановила, помогла ему выздороветь. Любопытно, что, пользуясь новыми контактами, я соседа не воспринимала как бизнес-партнера. Мне стало интересно с его подругой, потому что такое совпадение – это редкость, и это очень интересно. Но я же могла и с ним создавать деловые связи, но я этого не сделала, и он сделал свои выводы.

К чему эта история? К тому, чтобы еще раз сделать акцент: давайте правильную информацию о себе, иначе про вас другие подумают что угодно, в зависимости от своих собственных убеждений. А вот правильное позиционирование освобождает вашего потенциального партнера от домысливания, от этого безудержного энергетического провала. Чтобы вы знали, на что можно рассчитывать, просто обозначьте, чем вы занимаетесь. У нас так психика

устроена, там, где мы ничего не знаем, мы будем додумывать и додумываем всегда хуже, чем это могло быть. Я сама в такое попадаю периодически. Когда включаются домыслы, фантазерство по поводу человека, сразу надо такое блокировать, не фантазировать. Если вам важно мнение человека – позвоните, спросите напрямую. Вы будете удивлены. Если мнение не особо важно, переключайтесь лучше на свою деятельность. Вот эти сплетни с самим собой в голове, они забирают кучу энергии.

Я надеюсь, вам были полезны мои личные примеры. Надо же на что-то опираться, а мышление, ведущее к финансовому росту, работает на всех кругах, слоях. Тестируйте, берите в свое пользование разные кейсы, примеры, техники, практики. Если у вас после прочтения и применения моих рекомендаций случился прорыв и ваш кошелек миллион за миллионом ежемесячно пополняется, найдите меня в социальных сетях, напишите мне лично: «Я в миллионном доходе. Система работает!» У меня есть подготовленные мерчи для вас, которые я буду с удовольствием вам дарить, чтобы вы заякорили это состояние. Вы сами для себя можете создавать такие якоря, это могут быть какие-то значимые события или дорогие покупки, что-то, что вызовет эмоции, станет символичным образом нового достижения. Психика у нас, подчеркну, ригидная, когда мы работаем с собой, есть время, фокус, мы расцветаем, а могут быть разные провалы, но с якорем легче идти дальше развиваться, не скатываясь вниз.

Я знаю, у большинства людей есть самый главный страх, он просто номер один. Это страх: боюсь потерять доход. Не надо бояться. Есть много вариантов, которые и стабилизируют доход, и дадут рост. Это просто ваши навыки и правильные контакты, коммуникации. Как минимум, с финансовым консультантом для начала нужно подружиться. Это тоже якорь. Если вы все правильно делаете, изначально у вас нет даже сомнения, вы знаете, куда вкладывать. Вы, собственно, за этим и пришли в миллионный доход. То есть вы уже все делаете правильно изначально.

## Закрепляем урок

Поясню еще раз, если есть наемный труд, то вам нужно иметь отношение к деньгам, которые обслуживают эту организацию. Не спекулятивным методом, а своим собственным видением вносить вклад в финансовое развитие. Первый вариант – это проектное мышление. Если это тендерная компания, там можно посмотреть разные виды финансирования. Это называется решение проектной деятельности. Когда вы, оценив проблемы компании – а со стороны лучше видно все боли организатора, учредительной компании, – изучив разные этапы, если это линейный бизнес, например, создали продукт – выпустили продукт, и вы видите некие боли, которые надо все-таки решать. Если вам одна из этих болей близка и вы понимаете, что ваш талант сюда применим, заходите в проектную деятельность. Как это может выглядеть? Например, вы видите, что нет выхода в онлайн-пространство или нет правильной работы с маркетингом для позиционирования в социальных сетях. Это обязательное условие для развития компаний. Вы говорите, я беру на себя проектную деятельность. Я

хочу в нашу организацию привлечь еще дополнительные доходы. Это называется фандрайзинг. Кстати, очень много фондов, сообществ в эти сотрудничества готовы вкладываться за дополнительные услуги, за дополнительную базу данных или дополнительное количество людей, чтобы сделать интеграцию и там опять же создавать монетизацию. У всех задачи могут быть разные. Вы должны это додумать сами, но проектная деятельность позволяет в наемном труде выйти на многомиллионный доход.

Если вы приносите десятки миллионов через фандрайзинг в компанию, то обговорите сразу условия оплаты. Если через вас идут коммуникации, то один процент минимум, а вообще оплата обычно 10 %. Любой крупный бухгалтер, который обслуживает компанию, или финансовый консультант, тот, кто занимается деньгами, – это всегда доля 10 %, это стандартный процент, который обеспечивает вас доходом.

Мышление миллионера – активная мыслительная деятельность. Не знаете, как в вашей сфере себя представить? Не знаете, о чем говорить, не можете верно сформулировать? Надо найти эти слова. К примеру, аромапрактика – значит, надо вспомнить, что у вас за компетенция, что лучше всего у вас получается, потому что вы можете консультировать клиентов, адаптируя протоколы ароматерапевтов. Ведь существует целая куча протоколов. Вы опять же можете пройтись по болям клиента. Что беспокоит человека? Это может быть сон, гибкость психики, акне. Если с детокс-программой работаете через прием эфирных масел внутрь, то можете давить на такие боли, как цистит, грибок, кандидозы и многое другое. Используя все протоколы, которые есть, вы можете нишеваться. Кто такие аромапрактики, что они делают – это никому не понятно. Идите от своей компетенции, что вы умеете хорошо делать. Может, вы хорошо индивидуальные духи можете подбирать. Или диагностику состояния через ароматы так проводить, что человеку лучше, чем от похода к психотерапевту. То есть сразу, через аромат, человек понимает, в каком состоянии психика.

Приведу пример из другой сферы. Например, вы инженер-проектировщик в найме. Проектируете котельные, какое-то оборудование. Кому можно продать услуги? Когда что-то создаете, проектируете для компаний, какие есть возможности найти дополнительный доход? Насколько ваш контракт это позволяет? Если есть хорошая база, тогда инженер-проектировщик может пользоваться брендом большой компании для того, чтобы себя продавать частным заказчикам. Презентовать себя так: я вот в этой компании 10 лет создаю вот такие проекты и готова индивидуальный проект под вас лично делать. И потом надо искать очень состоятельных заказчиков на большие проекты. Вот это и будет многомиллионный доход. Так правильно будет это сделать условному инженеру-проектировщику. У меня, например, был дом в моей прошлой жизни в первом браке. В том доме была котельная, сделано было все по-глупому, и я в этом ничего не понимала. У нас полопались все батареи-радиаторы. И как я поняла, случилось это от того, что стоял хороший котел, но он был неправильно подобран под наш дом, под его энергообмен. Это была катастрофа, просто катастрофа. Думаю, на таком примере тоже понятно, как быть с другими компетенциями. То есть, если это какая-то узкая сфера услуг,

еще и наемная, и ты понимаешь, что дополнительный скайл наращивать никак не получится, проектную деятельность дополнительно вести тоже никак не получится, значит нужно искать других заказчиков. Это работа на исчисляемое количество заказов. Не нужно набирать сто проектов, это нереально. Нужно очень хорошо составить резюме, прописать в нем пункт один, пункт два, пункт три и очень четко понять, где ваш клиент, который обеспечит многомиллионный доход. Может быть, у вас будет особая компетенция, которая так у вас в резюме прописана, что она создаст уникальное предложение в тендере у государства. Я так работала. У меня была такая деятельность пару лет по проекту, который назывался «Иди за мной». У меня были следующие задачи: написать план на год, написать техническое задание под эти мероприятия, выставить тендер от Росмолодежи и ожидать, что ко мне придет некая компания, которая выигрывает. Выигрывает, как правило, тот, кто сделает дешевле, а не лучше. Мне, конечно, это не нравилось, потому что там зарплаты просто смешные, 10 000 рублей за такой подряд, 15 000 рублей за такой подряд. Но поскольку я обучалась у Карлоса Сантаны в Майами, я везде себя прописывала как международный презентер, а обязательное условие было, что международный презентер должен открывать и закрывать мероприятие, и эксклюзив заключался в том, что обязательно должен был быть именно такой сертификат, которого у большинства нет. Люди не понимали, что за сертификат такой. И получается, что выигрывали эти тендеры только наши компании, к которым я имела отношение. Схема на самом деле не черная, но хитрая. А как по-другому, если только ты знаешь, как мероприятие должно быть организовано? Я вам рекомендую посмотреть в таком направлении. Это тоже многомиллионный доход, если вы себя правильно позиционируете и правильно зайдете в компанию, которая участвует в государственных тендерах, потому что специалисты там нужны, там все это на потоке. Это нам кажется, что там миллионы, там на самом деле миллиарды. Реально, когда меня пригласили в целевую программу «Роснефти», мы тратили время на то, чтобы с руководителем департамента вписать хоть какую-то деятельность в огромные ниши, где финансирование по миллиону. И у них это целевое – на соревнование людей отправят, или страхование добавят, или «Дни здоровья» впишут, методички напечатают и т. д. И они действительно не могли придумать, как освоить эту нишу, что еще здесь можно сделать. Это была вообще комичная ситуация. Но оказывается, в таком виде деятельности есть вот такая загвоздка. Ты выбил эти деньги, тебе эту нишу сделали, и если за год ты эти деньги не освоишь, то тебя будут наказывать штрафами. До копейки нужно все спустить хоть куда-нибудь. Главное вовремя заходить, эти процессы начинаются с сентября, то есть в августе уже все прописать, в сентябре все согласовать, а в ноябре утвердить окончательные сметы. И все. То есть на следующий год вы можете заранее подготовиться. Один год – это нормально вполне, зато это очень здравый, широкий подход. Даю вам лайфхак, как можно туда попасть, если вы вдруг выполняете такие проекты. Если вам свою профессию бросать не хочется, то тогда надо подумать, конечно, как быть, и найти это решение. Это ваша задача, за вас никто не решит. 1 000 000 – это такая маленькая часть денег,

которые есть в мире вокруг вас, нужно уже его получить, чтобы заняться другими, более интересными вещами и еще большими суммами.

## Где деньги лежат?

В этой книге я стараюсь вам рассказать, где лежат деньги. Причем через разные подходы. Мы уже говорили о том, что для получения больших доходов нужно в первую очередь разрешить их себе. Тогда вы сможете увидеть разные модели создания прибыльного бизнеса. В этом и заключалась основная работа, проделанная вами по мере прочтения книги. Давайте конкретно, по шагам, разберем один из примеров. Вариантов действительно много, имея предпринимательское мышление, деньги можно увидеть везде. Это про хороший, экологичный, открытый, приятный доход с бонусом в виде благодарностей от клиентов и партнеров. Хочу предложить вам взгляд на умножение дохода от моего финансового директора, который точно знает, где лежат деньги и как они множатся.

Интересный момент, что с профессией финансового директора у меня когда-то ассоциировался строгий мужчина в годах, с головой погруженный в беспрозветную работу. Но когда начала строить бизнес по своему методу, поняла, что это не мой формат. У нас в команде веселые, довольно жизнью девчонки, которые радуются каждый день и получают миллионы с удовольствием. Мы обсуждаем рабочие вопросы, совмещая приятное с полезным. Участвуем в совещаниях на пробежках, из спортивных залов, саун. Все, что нам нужно, делаем на ходу, не зарываясь в бумаги в офисе. При этом доход только растет вверх. Мы убрали все лишнее. На моей орбите счастливые девчонки, которые в то же время являются топ-менеджерами и управляют процессом.

Налоги мы платим, в благотворительность вкладываемся, стартапы развиваем. Но больше всего обожаем развивать наше комьюнити. Офисы в Москва-сити не покупаем, брендами не обвешиваемся, пыль в глаза не пускаем – не в ценностях. Зато любим яхтинг, горинг и наше свободное от чужих совещаний время. Чтобы издавать книги, давать жизнь правильным проектам, обучать техникам здоровья и благосостояния, обучать команды, возвращать лидеров. Здесь и сейчас хочется жить долго, по-настоящему.

Вероника Бочкирева, мой финансовый директор, как красноречивый ответ на возражение людей, которые считают, что у меня все легко получается потому, что я медийная личность, известная, и все мне дается легче, все связи, коммуникации. Вероника легко управляет процессами, она настоящий профессионал, который, не имея медийности и широкой популярности, прекрасно коммуницирует с людьми. Она яркий пример того, как можно добиться высоких результатов, убирая все лишнее, фокусируясь на важном. С Вероникой мы сейчас конкретно по шагам разберем один из планов. А их очень много, на самом деле, предпринимательское мышление позволяет видеть возможности везде.

Если вы не имеете за плечами известного имени, наследства и чувствуете себя одинокой, вы все равно имеете большие возможности. Они полностью в ваших руках, без оглядки на других. Деньги лежат в нашей голове, в наших мыслях, в наших действиях. В наших убеждениях, из которых негативные, вместе с ограничивающими страхами, надо вообще закрывать и уходить оттуда в нужный фокус. Вероника буквально 4 года назад была офисным работником, где еле-еле, концы с концами сводила. В какой-то момент ее просто все так достало, коллектив, который не нравился, беготня по садикам с ребенком, съемная квартира, переезды бесконечные с одной квартиры в другую, что она решила все изменить. И приняла очень сильное решение для себя в тот момент. Взяла жилье в ипотеку, понимая, что нужно закрыть эту важную потребность. На этом не остановилась, а решила менять все кардинально и переходить к действиям. Написала заявление об увольнении, закончила свои токсичные отношения с мужчиной и осталась одна с ребенком, ипотекой и без работы. Назад пути не было, надо было идти вперед, не давая воли своим страхам, чтобы скатиться снова куда-то вниз, на прежние круги. Вероника рассказывает, что не допускала мысли о том, что ничего не получится, придется вернуться обратно в офис или работать официанткой. Была уверенность, что все будет хорошо. Решила для себя, что будет зарабатывать сумму в 10 раз большую, чем в найме. Помните, как мы моделировали будущее в предыдущих главах? Вот Вероника это и сделала – еще одно доказательство, как это круто работает. Она написала себе, что уже через три месяца начинает получать эти деньги. Причем спокойно, легко и комфортно. Спустя некоторое время наши дороги с Вероникой сошлись. Я увидела в ней огромный потенциал и сразу задала вопрос: «Сколько тебе нужно денег, чтобы ты была рядом со мной?» Вероника назвала сумму 40 000. Конечно, я сразу ответила, что плачу 50 000. И получила прекрасного специалиста в свою команду. А Вероника получила возможность развиваться в моем поле и по моему методу прокачивать мышление. Вначале ее очень удивляло, почему я все время спрашиваю, как она себя чувствует, что ее останавливает, что ей мешает, что помогает. Вероника признается, что тогда ничего не понимала, слушая меня.

А понимать начала, когда погрузилась с головой в бизнес-школу по ароматерапии и в коучинг. Действительно, человек начинает понимать, что деньги лежат в голове, когда сам себе задает важные вопросы о себе и находит на них ответы. Да, это непросто. Это требует времени и концентрации. Но это великолепно работает. Не надо погружаться в свои страхи. Если мы чего-то начинаем бояться, то наш мозг защищает нас от этого. Если у нас возникают неосознаваемые страхи большого дохода, то у нас его и не будет, потому что подсознательно мы его избегаем. Если у вас работает система защиты, чтобы вы не тратили силы и энергию на увеличение дохода, это вам не даст дальше развиваться. Поэтому такие страхи надо выносить на свет и убирать их, идти вперед с фокусировкой на результате, понимая, чего ты именно хочешь, чем хочешь заниматься по жизни, что тебе доставляет удовольствие. Тогда страха не будет, будет желание достичь желаемого.

Вероника делится своим методом того, как она справляется с такими страхами. Это как раз пример того, как можно из минуса выходить в плюс, и это важная

точка плана, если вы задумали совершить прорыв в своем деле. Вероника рассказывает: «Когда у меня появляются сомнения: «А стоит ли туда идти? а будут ли там деньги? а рискую ли я? а если не получится?», я в этот момент задаю себе вопрос: «Сейчас эта мысль меня поддерживает в моем движении? Или же, наоборот, ограничивает и не дает развиваться?» Вот такой самокоучинг». На моем онлайн-курсе по созданию дохода Вероника вела лекцию. И она признавалась, что перед встречей с моими учениками волновалась, чувствовала мандраж, начинала сомневаться. Боялась получить вопросы и не ответить на них потому, что недостаточно компетентна. Но тут же понимала, что такие мысли не дают ничего полезного, а только мешают сосредоточиться. Поэтому отбрасывала их и фокусировалась на своей компетенции. Ведь у нее такой бэкграунд за спиной, она сделала массу крутых кейсов, вывела сама себя на миллионный доход, выросла за короткое время. Как это она может оказаться не полезной? Конечно, она давала массу пользы.

На самом деле все легко и просто, когда убираешь все лишнее. Лишние мысли, лишние сомнения, лишние разговоры. Тебе остается только делать и действовать. Не отвлекаясь на шелуху. После того как я сама освободилась от токсичных отношений, дала себе слово брать себе в окружение только тех людей, с которыми мне хорошо. Я имею в виду близкое окружение, с которым каждый день общаюсь, с кем я развиваюсь вместе. Тогда я получаю удовольствие в процессе. И самое главное – в это состояние погрузиться изначально. Ну зачем нам страдать, когда мы знаем, чем все закончится? Мы знаем, что все будет успешно, красиво, широко, мы уже это для себя запрограммировали. Я хочу, чтобы здесь, в этом поле были свои люди. Вероника как раз тот человек, с которыми мне хорошо. Я видела ее через контакты моего мужа, наблюдала, что ей какие-то несущественные деньги платят, 15 000 буквально, и я понимала, что нельзя упускать такого человека, иначе он пропадет из моей орбиты и уйдет на другую. Это ценный человек. Мы с ней в самом начале договорились, что подписываем бессрочный договор на 300 лет. Что у нас отношения свободные. А когда ты понимаешь, что у тебя контракт не на месяц, а на 300 лет вперед, значит, принципы должны быть в действии совсем другие. И вот с этого началась наша коммуникация. Вероника сейчас управляет всеми лидерскими процессами. Почему так важно понять, что можно за счет большого удовольствия от процесса вырастать в большой доход? Все лидеры DoTERRA, которые к нам сейчас попадают, еще не знают, что они лидеры. Просто люди проявляют интерес, говорят, что хотят войти в мир эфирных масел. Им интересно, что мы такое все время капаем, что нам так хорошо и изобильно. Вероника берет такого человека, буквально захватывает за короткий звонок, который длится 10–15 минут. А дальше начинается: чем ты живешь? Как ощущения? Какой бэкграунд? И показывает вот этот путь. Освобождай себя от всего и делай то, что у тебя получается лучше всего. И самое главное сюда включить те механизмы, которые, например, есть в DoTERRA. Очень понятный маркетинг-план, который понятно объясняет перспективы. Его можно перенести на любое дело и получить успех, перенести на любые проекты, на отношения, на партнерство. DoTERRA – это очень хороший катализатор, емкая, понятная матчасть, когда ты знаешь количество

шагов, наполненность шагов и точно попадаешь в доход. И вот Вероника так и делает. Выхватывает человека, быстро создается действие, через доступные алгоритмы, чтобы у человека сразу было понимание, что к чему, кому сегодня звонить, с кем завтра встречаться, каждый шаг на полгода вперед. И за счет эти действия, например, в наших коммуникациях Вероника может за три месяца завести лидера с нуля в платиновую позицию. Это как раз доход от 500 000 в рублях. Вот сюда можно смотреть, в конструкцию. Все лидеры, которые попадают через Веронику в мою команду, включаются в своем ритме, но через предложенный алгоритм. За плечами Вероники не один человек, который «выстрелил». На самом деле она создатель школы лидеров, который пропускает через себя уже тысячи людей и создает очень прозрачное масштабирование. DoTERRA это просто. Долго может длиться процесс поиска себя, своего дела, но когда на DoTERRA уже всю систему отрабатываешь, тебе ничего не стоит перенести этот опыт на любой другой вид деятельности, чтобы там выйти на миллионные доходы.

Ты уже расцветаешь, понимаешь, что и деньги есть, чтобы не бояться участвовать в каких-то может даже рисковых ситуациях, но, с другой стороны, ты понимаешь, как ты себя видишь в этом большом мире бизнеса. Как ты можешь создавать коммуникацию, позиционирование, чтобы это давало рост и финансовое развитие.

Вот что делает Вероника, полностью отвечает за мой президентский бриллиант. Человек, которые начал с нуля, без наследства и громкого имени. Просто правильно выстроил коммуникации. Мы как раз таких лидеров ищем. Веронике нравится эта деятельность, она приносит ей огромное удовольствие, поэтому в ней идет легкий и поступательный рост. Без напряжения, без собраний, совещаний в 5 утра или 10 ночи. Все по кайфу и по любви. То есть она пришла изначально не строить команду, а заниматься тем, что нравится. На этом я все время делаю для вас акцент. Когда человек на своем месте, Вселенная дает знаки – все хорошо, ты идешь правильно, и это знак в виде роста дохода, в виде получения желаемого.

Посмотрите на моем примере, мне кажется, он очень красноречивый. Я имела доступ к большим деньгам, связи коммуникации, но не росла финансово, пока не было вот этого ощущения, что я на своем месте. Что занимаюсь любимым делом и получаю от него удовольствие. Мое первое образование – психолог-практик и преподаватель английского языка. Но нашла я себя в нутрициологии, парафармацевтике и ароматерапии – получала образование в США, Лондоне, а также на курсах Первого Медицинского. До DoTERRA я всегда занималась здоровьем и благополучием людей, в моем ведении был даже всероссийский проект «Беги за мной», первое в стране крупное беговое зож-комьюнити.

Путь здоровья стал моим личным запросом – после изнурительных проб в политической карьере я буквально спаслась в сфере здоровья, и это одна из причин, почему первый проект так взлетел. Когда я увидела эффект, что могу мотивировать людей и менять качество жизни, тогда я и занялась дополнительным образованием и отучилась в США на тренера по функциональным нагрузкам и спортивного нутрициолога. В то время про

массовый бег, функциональные тренировки и нутрициологию никто не знал. Я познакомилась с DoTERRA – когда нутрициология была моей основной деятельностью, и эфирные масла я сразу взяла как сильнейший инструмент для ведения клиентов. DoTERRA для меня – любимое дело, дающее возможность быть здоровой, счастливой и наполненной энергией каждый день. Все мои друзья и близкие обожают DoTERRA, и если кто-то еще не в мире эфирных масел, я точно знаю – рано или поздно он точно будет там.

Когда человек занимается делом, которым наслаждается, ему легко получать с него хороший доход. Потому что нет напряжения, нет выгорания, есть только удовольствие от процесса и живой интерес. Мой финансовый директор как раз часто говорит о таком интересе: «Мне интересен каждый звонок. Я жду в предвкушении. Что же за человек по ту сторону? А какие у него сильные стороны? А вдруг у него сильная сторона будет, например, программирование. Как мы найдем применение для такой компетенции?»

И она находит те точки роста, которые приводят к хорошему результату. К нам в команду приходят маркетологи, методологи, продюсеры, например. Любые специалисты, которым изначально кажется, что их компетенции не связаны с эфирными маслами. Но они быстро «выстреливают», у них идет стремительный рост, при условии, что они готовы действовать по предложенному алгоритму. Каждому человеку, каждой сильной стороне можно найти эффективное применение. Это тоже отдельное удовольствие. Постоянные головоломки, а в результате большая радость, когда начинает получаться.

Доход приходит легко, когда ваш продукт или услуга приносит реальную пользу. В случае с DoTERRA это действительно огромная польза. И тут идет хорошая монетизация благодаря сочетанию пользы и удовольствия. Потому что когда ты сам получаешь пользу, естественно, хочется поделиться со всеми. Так растут команды. У нас периодически появляются очень интересные кейсы. Например, приходит банковский работник, у него быстро выстраивается система, растет доход. Оказывается, у этого банковского работника есть крутые партнеры, есть навыки управления, лидерские качества. Он просто ведет людей за собой. Бывает, человек долгое время сидит как серая мышка в офисе, а потом находит дело по душе и раскрывает те прекрасные компетенции, которые раньше не использовались. И еще один плюс нашего бизнеса в том, что здесь совершенно нет границ. Нет рамок для развития и нет финансового потолка. Мы за два года с нуля создали школу аромапрактиков, где каждый человек имеет возможность получать знания, навыки, пошаговую инструкцию выхода на лидирующие позиции. Экспертом в молодом, развивающемся бизнесе можно стать без кучи дипломов, без специального образования, которое получается долгими годами. Достаточно базовых знаний и желания действовать, все остальные инструменты мы в своей школе даем. Главное действовать через свои сильные качества, делать то, что тебе нравится и хорошо у тебя получается, не насилия себя.

Ответьте себе на три вопроса.

- Что продолжать делать? Это то, что дает вам результат, приносит доход, удовольствие от процесса.
- Что начать делать? Это то, что может помочь вам развиваться и расти еще лучше. Новые действия, которые дадут результат.
- Что перестать делать? Это то, что не дает вам результата и забирает ресурсы. Не тратьте энергию на то, что не дает результата.

У моего финансового директора есть полезный лайфхак, который поможет справиться с ленью. Вероника советует, как только возникает желание полениться или отложить какой-то важный вопрос, нужно начать задавать себе вопросы. Например, зачем нужно позвонить сейчас партнеру? Следом отвечать, перечисляя причины. Как правило, это веские причины, которые приведут к результату, при выполнении действия. Дальше вопросы строятся в таком же ключе. И как только находится несколько ответов о том, зачем нужно выполнить действие, как только понятно, какой результат стоит за действием – от лени или желания отложить не остается и следа.

Когда вы сделаете 10–20 первых предложений, дальше все пойдет по накатанной, уже будет легче. Главное вовремя начать действовать и не прекращать этот процесс. А когда у вас есть уже большая команда вам надо только не распыляться, а сохранять концентрацию на важном. В этом плане Вероника тот человек, с которого можно брать пример. В нашей команде почти 17 тысяч человек на данный момент. Кажется, что это огромное количество людей, которых нельзя охватить поддержкой. На самом деле, чем больше людей, тем проще. Ты видишь лидеров, получаешь от них обратную связь. В этой системе каждый вносит собственный вклад и получает соответствующую отдачу. Строятся очень органичные отношения, без взаимозависимостей и спихивания ответственности. Здесь просто не копятся проблемы, с самого начала каждый лидер заходит с полной ответственностью за свои действия.

Я в общем-то придумала проект «Создавай доход», понимая, что рядом талантливые люди, звезды в своем деле. Они применяют инструменты, которые я описываю в этой книге, и получают свои миллионы. Один из таких примеров – это Вероника и лидеры нашей команды.

Бывает состояние, когда нужно накопить в себе вот эту мощь. Сейчас, когда мне приходят предложения об интервью в журналах, известном глянце, я держу это на паузе. Понимаю, что это не будет заметно. Самолюбия у меня нет такого, которое нужно тешить, пока такие публикации не нужны. Но если выходить на другой круг влияния, то это должна быть очень цельная кампания, когда ты обслуживаешь за счет публикаций в известных источниках уже готовый процесс. В моем случае это означает вовремя «выстрелить», когда за меньшее количество усилий можно получить больший эффект.

Мы разбирали разные модели бизнеса, в том числе в найме и фрилансе. Нет ничего сложного перенести свое окружение в новую команду в сетевом бизнесе. Я и сама так делала. Отлично работает, ведь никто не откажется от дополнительного дохода. Вы имеете готовое окружение в новый бизнес. Я считаю, что оклад и фиксированная зарплата в месяц – это недостаточный

доход. Проектная деятельность освобождает от этих рамок. Когда в мою команду приходят новые люди, они получают свои проценты. Мы понимаем, что расцветаем вместе, в этом большой плюс. Мне нравятся отношения, которые выстраиваются по такому принципу. Если вы хотите этому научиться, используйте готовую бизнес-модель DoTERRA. Есть такая аналогия, как McDonald's, который считался тренажером для подростков. Потому что учит не опаздывать, уважительно относиться к системам и планировать свой доход. DoTERRA серьезный тренажер для предпринимателей, которые «наелись» системы «купил-перепродал» и хотят попробовать новые схемы. Конечно, в компании есть своя специфика, когда ты выходишь из условно привычной среды, агрессивной, конкурентной, вертикальной, и заходишь сюда, то возникает непонимание. Как так? Неужели можно по-другому, экологично и приятно? Поэтому сразу идет ментальная отшлифовка вторичных выгод, взятых из предыдущих опытов. Чтобы с этими побочками справиться, нужно продолжать действовать по моему методу. Об этом поговорим дальше.

## Тонкая настройка лидеров

(Прямые диалоги, все действующие лица – реальные, процветающие прямо сейчас.)

Мы уже научились оценивать себя, свою нишу, поняли, какие у нас есть ресурсы. Можно дошлифовать детали. Я могу очень хорошо подкрутить на опыте ваше же собственное видение. Как именно – давайте рассмотрим на реальных примерах. Я предлагаю вам кейсы участниц онлайн-курса «Создавай доход», который я веду персонально, с личными встречами. Сейчас это очень ценно – в мире видеозаписей. У нас психика так устроена, то, что очевидно для всех, для нас кажется чем-то запредельным. Мы говорим – нет, это не про меня, это не та сфера, куда я иду. Когда я поправляю, спрашиваю, правильно ли я увидела, очень многие отвечают: «Да, это то, о чем я сейчас думаю».

В визитке, будем условно ее так называть, это обычно нигде не отражено. Вот такой каверзный первый пункт. Мы пишем все подряд, но не суть. Если вы понимаете, что внутри есть затык, пробка, сургуч, нужно этот барьер убрать. В примерах, которые я вам предложу, вы можете найти себя, увидеть похожую ситуацию. В любом случае, даже если ситуация не похожа, всегда можно перенести кейс на себя. Это очень полезно, я сама так делаю.

Мы рассмотрим примеры в бизнесе DoTERRA. Потому что очень многие не включают тонкие настройки, а их мне удобно показывать именно здесь. Переносить тезисы, инструменты можно на любой вид деятельности. Всем хочется повысить доход, и он здесь реально получается, но не сразу понимают, что конкретно, что нужно делать, чтобы процесс пошел быстрее и результат был достигнут масштабный. Я бы хотела построить работу по принципу психологии. Поэтому спрашиваю новых лидеров, как у них получилось развитие за месяц. На таких кейсах рассмотрим детали успешного бизнеса.

Личные примеры людей в похожей ситуации очень нас обогащают. Но на самом деле, это основной навык – заявить о себе, и мои ученики заявляют о себе на наших встречах в онлайне. Например, я для этого захожу в разные рабочие группы. Поделюсь своим опытом. Я сейчас прохожу обучение по инвестированию. В прошлом месяце у меня случился очень интересный момент. В школе лидеров по DoTERRA Вероника вывела меня в прямой эфир и спросила: «Наташ, мы работаем со страхами по деньгам. Какая цифра может тебя ввести в ступор? Когда тебе будет непонятно, зачем эта сумма, когда ты не будешь знать, что с ней делать?»

Я назвала эту цифру. 100 миллионов рублей. Если это будет моим ежемесячным доходом, то тогда мне уже нужно будет принять определенную позицию. Серьезно социально заморочиться. Понять, что я могу сделать через свои надломленные пути. Например, мне очень хочется сделать форум или лагерь для подростков, чтобы они были в своей нише. Я вижу это в виде яхтинга. Когда подростки находятся на суще, они все такие дерзкие, бодрые. А если их поместить в природную среду? Где стихия определяет, есть ли у тебя что-то в штанишках, что можно вытряхивать, или нет? Мне бы хотелось это сделать через яхтинг. Я это вижу как серьезную терапию. Есть капитаны, которые с удовольствием готовы гонять подростков, например, ставить паруса. Я вижу такой формат. Но даже этого недостаточно для реализации под 100 миллионов.

Я пошла в сферу инвестиций, понимая, как это работает. Нужно привыкнуть к большим деньгам, привыкнуть к тому, что деньги естественно воспроизводят деньги. Вот в такой режим я сейчас зашла. Мышление, ведущее к росту дохода – это в любом случае некий очень практичный след, который мы должны вынести. Можно и такие вопросы обсуждать с собой, но насколько люди готовы это делать? Я предложила своим лидерам заявить о себе на аудиторию онлайн-курса. И вот что из этого вышло.

### **Татьяна**

«Я та счастливица, которая попала к Наташе на персональный коучинг, тем не менее, это мне не помешало записаться на второй раз в ВИП-группу. Более того, мне кажется, что если будет еще, я опять буду участником нового потока. Потому что каждый раз, погружаясь в эту тему, я нахожу какие-то новые потайные двери. Обращаю внимание на те нюансы и моменты, на которые я не обращала внимания до этого. Я понимаю, что уровень погружения все глубже и глубже. Сейчас начинаю волноваться, когда вспоминаю о том, как я постоянно сталкиваюсь с какими-то барьерами, которые перешагиваю, отрабатываю. Сложно. Поэтому от этой направленной встречи хочется почерпнуть какие-то истории других людей. Почувствовать, что я не одна в своих намерениях и в еще не реализовавшихся мечтах. Наташа не даст мне соврать. На самом деле после того, как мы решили сфокусироваться и пойти в нишу, меня бросает, то влево, то вправо. Мне кажется правильным то одно, то другое. Произошли удивительные вещи. У меня было четкое понимание, что я все-таки хочу быть спикером. Когда я сделала один из уроков, поняла, что абсолютно не хочу заниматься этой темой. То есть я хочу заниматься всем, что находится вокруг, и,

возможно, быть каким-то мотивирующим спикером. Но история про создание собственных онлайн-курсов, которые со стороны мне кажутся привлекательными и я всегда вокруг этой темы работала и думала, что когда-то настанет момент, и я себя запишу и упакую – я поняла, что это вообще не мое. Более того, такая деятельность меня вообще отталкивает, отвергает. И я очень благодарна нашим программам. Они как капусту на голубцы раскрывают тебя по слоям до самой сути, до самого кочана, поэтому прекращу уже лить свой текст.

Мой сегодняшний запрос – это понять, есть ли такие же трансформации у других участников. Найти для себя какие-то открытия, попробовать научиться на чужом опыте, как срезать какие-то углы».

Я считаю, что нужно иметь смелость, чтобы выйти на аудиторию и поделиться своими переживаниями, своими эмоциями и вопросами. Нам сложно быть собой и честными даже с самими собой. Мы привыкаем носить маски. Правильное мышление убирает этот ненужный фокус. Поэтому участницы открыто говорят о своих вопросах, о том, что у них не получается, не боясь гипотетического осуждения и честно признаваясь себе, что могут запутаться. И это дает им большую привилегию, потому что я с ними решаю все проблемные вопросы напрямую. Что надо взять у Татьяны на сегодня? Ее опыт с гипотезами. Ее смелость заявлять о себе и говорить о своих ошибках. Ее метод пробовать искать свое через практику. Войти в нишу, которую нафантазировали, протестировать ее. Если вы примерите на себя один процент от этой ниши, то поймете, подходит вам она или нет. Например, запись онлайн-курсов. Она может выглядеть для вас привлекательной, как в случае с Татьяной, но при более детальном изучении фронта работ – не подойти. На самом деле запись курсов это непростое дело. Мне оно приносит удовольствие, я люблю выступать на аудиторию и могу это сделать, опираясь на тезисы, в потоке. А кому-то может понадобиться очень тщательная подготовка из-за неимения развитой ораторской компетенции. Возможно, вам подойдет другой формат. Это надо попробовать. А теперь следующий пример.

## Юлия

«Наташа, я хочу рассказать про ту корректировку, точнее про те комментарии, которые ты оставила к моему большому описанию себя. С одной стороны, мне страшно сюда заходить, а с другой стороны, думаю: а что страшного? Собственно, один раз живем. На самом деле я к этому готова. Ты мне написала, и у меня глаза загорелись. На самом деле нужно делать, потому что никаких препятствий нет. Действительно, то, что я могу нафантазировать, какие идеи приходят мне в голову? Они не очень сформированы. То есть ты можешь все скорректировать, вставить в настоящую реальность. Чтобы все это было красиво упаковано. То, что мне приходит в голову – это однозначно то, что я со 100 %-ной уверенностью могу сделать. Иначе мне бы это в голову не пришло. Самое важное слово, которое я вынесла из нашего обучения – это «делать, сделать, сделано». Это основное. Я тебе уже написала, я просто в восторге от

того, что ты так откровенно делишься своими личными трансформациями. Это меня включает еще больше. Понимаю на таком примере, что все возможно»

Здесь хочу прервать выход Юлии и сделать сразу комментарий. В этом смысл – давать информацию на своем примере, показывать на собственном опыте, что возможно себе самому устроить финансовый рост. Мы все рядом, мне хочется, чтобы люди, которые действуют по моему методу, росли вместе со мной, эффективно и органично. И я предупреждаю эту дистанцию. Понимаю, что это может случиться, и хочу, чтобы вы проходили острые углы в безопасном режиме.

Юлия – врач в области интегративной медицины, что нам как команде ароматерапевтов очень интересно. Она меня вдохновляет своим упорством и желанием действовать. Пишу сейчас об этом потому, что помню день нашей онлайн-встречи. Как раз тогда со мной случилась такая красноречивая опечатка, я записывала историю для социальной сети. Я моделировала свои желания на следующий год. И вместо «желания» написала «делания». Автозамена на клавиатуре в телефоне очень быстро меняет букву Д на Ж. Это на 100 % такая же история, как если ты сделаешь хотя бы 0,5 % из придуманного в голове объема. Например, я себе придумала, что у меня будет три крутых воронки продаж по теме нутрициологии, по предпринимательскому мышлению и по DoTERRA, по эфирным маслам. То есть я хочу по своей теме закрыть нутрициологию. Тема еды – собственно, я отсюда выросла. По бизнес-стратегиям и, естественно, всегда буду поддерживать DoTERRA, потому что мне нравится привлекать и вовлекать людей.

Когда я мечтала об этих воронках, я написала их за три минуты, пока Макс был у мужа на руках. Я просто записала в блокноте, как должно быть. И даже не дописав вручную, сразу села и начала через мессенджеры давать задания людям, которые технически в этом разбираются. Я сама технически разбираюсь во всем, чтобы видеть возможности. Потому что мое творчество напрямую связано с платформой. Но на всю ручную сборку беру людей, чтобы не тратить на это время. Поэтому я прекрасно понимаю процесс.

Я написала технические задания тем людям, которые могут запустить, организовать, сделать, только для того, чтобы мне в эти периоды написали воронку и не пришлось выжидать два дня. Уже пошло что-то делаться. Я не знала тогда, как будет все выглядеть по начинке, но первые задачи я дала, чтобы мне предоставили разные варианты платформ.

Поэтому как только появляется идея, я или сразу звоню человеку, с которым хочу это сделать, или публикую в пространство. Пишу – я зашла в это поле. Или звоню и конкретно говорю – слушайте, давайте сделаем раз-два-три. Если я наталкиваюсь на какие-то сопротивления, не в голове, а в реальности, может, не готова ниша или команда, я неправильно увидела или сформулировала, то я спокойно это отматываю назад и пересматриваю. По крайней мере, действия уже сталкиваются с реальностью и можно корректировать, чтобы мы не выжидали. Юлия, врач из нашей команды, она такая же, она действует. На таких людей сейчас бешеный спрос. Все вас ищут, только нужно проявиться. И вот в

той встрече Юлия проявилась. И вот как было дальше. Юлия открылась еще больше, она сказала: «Я себе задавала вопросы и поняла, что где-то я себе вру в отношении того, что могу ориентировать кого-то, куда-то, где-то.

Действительно, у нас есть классные образовательные проекты. А с другой стороны, я чувствую, что себе подвираю, потому что я в первую очередь хочу сама на себя ориентироваться. Не на кого-то. В первую очередь я сама могу это сделать, а дальше уже решать другие вопросы».

Если у вас закрадываются сомнения о том, что вы слишком немедийный по сравнению со мной, что у вас что-то не получится лишь по той причине, что у вас нет известной личности, не забывайте, что мы живем в мире возможностей. Например, могу рассказать, как просто делается голубая кнопка верификации в социальных сетях. Это ведь такой вожделенный многими значок, который становится часто символом известности. А делается все проще, чем кажется. Ты покупаешь статью на каком-нибудь известном ресурсе. Статья стоит максимум 40 000 рублей. В глянце это в среднем от 5000 в рублях. За такую цифру без проблем можно даже в Forbes напечататься. Это как писать посты, мы все можем это делать. Можно даже не самим написать, а попросить редактора сделать красивое интервью или опус. Наговорить какие-то мысли в аудиосообщениях, а правку сделает профессионал. У нас же важна индивидуальность. С этими мыслями вы идете в глянец. Трех публикаций достаточно, чтобы подать заявку на голубую галочку. Чтобы вы были в поле, чтобы вас рекомендовали. Даже несмотря на то, что у вас будет, например, всего 1000 подписчиков, вы будете суперэкспертом. А это сейчас ценится больше, чем накрутки по миллиону подписчиков. Это все не работает. Я тестировала всех блогеров, потому что активно искала в этой среде партнеров в DoTERRA. Очень раздутым аккаунтам, как правило, не верят.

Я приведу еще один случай из собственной практики. Со мной работала компания «Адидас». На заре моей деятельности в нутрициологии они искали человека, который может дать полезную информацию по питанию. Искали для организации поездки в Нью-Йорк, чтобы там презентовать беговые кроссовки. Для нас, отобранных блогеров, организовали пресс-тур. У меня тогда было смешное количество подписчиков. До 10 000 человек. Позиция «Адидас» – мы не берем крупных блогеров, потому что это чаще всего пиар-проекты, профанации, реальных людей там нет. А у меня была очень активная аудитория. Мы вместе покупали беговые кроссовки в течение года. В «Адидас» искали живые истории. И они выбрали живых людей, которые действуют.

Поэтому надо делать. Но если вы чувствуете что вам где-то не хватает – это может быть просто техническое решение. Надо лишь брать и делать. Искать варианты, искать возможности, а они повсюду, если смотреть на них через предпринимательское мышление. Если чувствуете, что вам нужна раскрученная страничка в социальной сети, вам просто нужно ее сделать. На оформление аккаунта уйдет неделя. А дальше остается только развивать этот процесс.

У меня на курсе, написанном собственными руками, случился глобальный шифт. Когда был сделан первый запуск, я взяла несколько техник, которые здесь описываю, села и составила всю программу от и до. Расписала, добавила

свои инструменты. Я сама отслеживаю, как поменялись мои взгляды, фразы. Я стала по-другому выражаться, разговаривать, самостоятельно отслеживать свои мысли. Это, конечно, очень здорово. Потому что практически сразу дает результат. Результат в работе, в действиях. Не сидеть и ждать непонятно чего, а идти и делать. Про делание – это очень классно. Я начинаю себя отлавливать на ограничивающих убеждениях, на бесполезных, отнимающих энергию мыслях.

Опять же у меня такой склад ума, что мне надо немного посмаковать идею. Прочувствовать ее. И только потом делать. Но когда я понимаю, что где-то засиделась, сразу же вспоминаю: надо сразу делать, зачем тормозить? После первого запуска каждый день частью моей утренней рутины стало садиться и делать письменные практики. Помимо благодарности обязательно пишу «Кто я как миллионер». У меня все картинки в голове. Так что где я нахожусь, с кем нахожусь, как и что я делаю, каждый раз одно и то же прописываю. Это такая штука, которая хорошо «чистит» голову. Чувствую себя по-другому.

Мы как-то шутили про Черногорию. Говорили, что можно, конечно, собраться в Перми или в Кирове, но одно дело, когда ты рисуешь себе перспективы и планы, сидя зимой в Перми или в Кирове, а другое дело, когда ты рисуешь себе перспективы и план, сидя в Черногории, глядя на яхты. В совершенно другой обстановке. И это, конечно, очень расширяет. Ты понимаешь, что это очень круто. Я помню, что меня осенило на финальном эфире курса. Я подумала, почему я всегда внутренне сопротивляюсь проведению классов в своем городе. Я понимаю, что мне это вообще неинтересно. Это другой масштаб. У меня есть люди, которые живут там, я думаю, все, понятно, надо найти человека, который в моей структуре в этом городе будет этим заниматься. А я буду посещать другие города, другие страны. Вообще весь мир передо мной. В прошлый раз меня это действительно осенило. Я поняла, что горизонты просто потрясающие. Я начинаю работать в эту сторону. Мы уже должны забирать Черногорию. Во-первых, у нас там есть сильный лидер, во-вторых, вообще шикарная инфраструктура, все наше. Это наш дом. Прямо из Луштицы все стратегии. Там до Италии, до Греции, до Франции рукой подать.

Есть такая техника – обдумать об кого-то. У меня – это муж Вова. Я об него обдумываю. То есть мы где-то там бежим, едим, и я начинаю ему говорить вслух. А у девушек так устроена психика – чтобы нам что-то додумать, нужно говорить или писать, потому что писать – это опосредовано. Мы должны вынести куда-то из головы. Если мы это не делаем, то у нас по кругу это гуляет в мыслях и в итоге не происходит никакого выражения. Поэтому нужно обязательно проговаривать. Хорошо, если кто-то окажется рядом. У нас с мужем шикарная пара. И вы тоже можете с супругом друг об друга все обдумывать. Либо я рекомендую завести себе бизнес-партнера. Мы так работаем с Вероникой. Она об меня обдумывает. Я об нее обдумываю, и мы понимаем, как может сложиться то, что мы задумали, и уже принимаем решения. Как это будет – или я делаю сразу, или надо еще посмаковать, или вообще пойти в другую сторону. Забирайте себе эту технику. Она очень круто работает. Нам нужны парочки.

Берите инициативу в свои руки. Как себя чувствуете, так и говорите, а потом точно разберетесь в итоге, зачем вы взяли в оборот эту мысль. А теперь следующий кейс.

### Юлия Куликова

«Я здесь в первый раз. Только недавно появилась в эфирных маслах DoTERRA. Только-только раскачиваюсь, узнаю много информации, дополнительно учусь на аромапрактика и совмещаю с работой. Эмоций очень много. Спасибо, Наташа, что помогла мне составить для социальных сетей информацию о том, что я должна о себе рассказать, что я из себя представляю. Ты нашла нужные слова. Мне это очень понравилось. Я думаю, другие тоже оценили. Я писала информацию, что я врач общей практики, работаю в области семейной медицины. Не могла толком понять, чем я хочу заниматься. В итоге поняла, что хочу бизнес-структуру. Помочь себе организовать бизнес. Чтобы добавить тех людей, которые мне понравятся, которые тоже будут приближены к эфирным маслам. Которым это будет интересно. Которые будут развиваться вместе со мной, идти навстречу к большим деньгам и именно миллиону. Я хотела заниматься именно эфирными маслами в плане лечения и формирования структуры. То есть те люди, которым тоже будет интересно заниматься»

Что я порекомендовала в данном случае? Составить список потенциальных партнеров, у которых уже есть бизнес в медицинской сфере. Например, ЗОЖ, интегративная медицина. Куда можно пойти уже по-крупному. То есть не просто говорить клиентам – давайте рассмотрим эфирные масла. А так – слушай, у тебя есть готовый бизнес. Давай сюда интегрируем эфирные масла. Надо этот список составить для себя. Чтобы грамотно выстроить с ними беседу, прямо по своей программе. Если есть на примете люди, кого бы хотелось пригласить к себе в структуру, то нужно их заинтересовать и сразу брать в оборот. Даю технику, как заинтересовать партнеров. Работает на 100 %. Первое: естественно, мы не должны навешивать ожидания. Но как это сделать? Самое простое, что мы можем сделать – это сесть, подышать, успокоиться и написать самую лучшую картинку, как бы мы хотели. Не как хочет он или она, потому что мы, додумывая за потенциального партнера, уже транслируем, как ему надо ответить. Нет, так делать не надо. Поступим по-другому. Нужно сесть и написать о себе. В результате будет самый лучший расклад. И идти с этим настроем.

И это вопрос не про психологию, а вопрос про четкость донесения мысли. Оказывается, пока мы сами себе не напишем, что хотим, например, во-первых, чтобы он оценил эфирные масла как продукт, чтобы это было ему понятно (партнер может быть как мужчиной, так и женщиной). Нужно, чтобы была ценность продукта. Значит, сразу убираем проблематику. Шаблоны, ежемесячный заказ. Чтобы лично партнер был заинтересован для себя. То есть нужно подумать, где его личный интерес. И тогда уже начинать это моделировать. Второй момент – подумать, как интегрировать в бизнес. Как должно быть? То есть первое, что он сделает – спозиционирует эфирные масла на свою клиентуру. Прямо покажет – с лимоном мы теперь работаем по таким

стандартам или под таким протоколом, который у нас и так продается в клинике.

Или в варианте реабилитации после пластической хирургии. Кстати, рекомендации в клинике вообще никто не дает. Многие пациенты подвергают это большой критике. Человек приходит, например, в стоматологию делать разные пластические манипуляции. Поскольку это не заходит в нишу обязательной медицины, эти потребности считаются блажью. Поэтому нет регламента, какие ты должен сдать анализы, какие проверить гормоны, есть ли кальций, чтобы все добавленное искусственно приживалось.

Нужна памятка, какие необходимы действия до вмешательства, как подготовить свой организм к операции. Я имею в виду любые манипуляции с телом и как после этого вывести себя. И вот здесь протоколы с эфирными маслами заходят просто гениально. Потому что нужно в самом начале подкрепить иммунную систему. Чтобы человек научился пользоваться эфирными маслами, если у него есть какой-нибудь насморк, кашель и прочее. После операции точно будут проблемы со здоровьем, если входить в процесс манипуляции не на полном здоровье, потому что иммунитет падает, организм защищается. Все ресурсы идут на восстановление. Абсолютно у всех проваливается иммунитет. И как раз эфирные масла станут суперрешением, за которое будут благодарить врача. Это нужно проговаривать. Все врачи знают, что по идее человека нужно готовить. А это нудная долгая работа – готовить пациентов, выводить на полное здоровье перед вмешательством. Пациент принес деньги, заплатил и ушел. Слава богу, если у него нет осложнений. Так работает индустрия.

Если мы закроем эту боль врача, опять же если смотреть глобально – то не только врача, но и самой клиники, учредителя и так далее – это будет прекрасно со всех сторон! Что мы делаем, имея доступ к медицинскому сообществу? Мы говорим, что есть протоколы с эфирными маслами. И предлагаем просто включить в программу до и после. Если будут вопросы о том, как они готовятся, вы можете сразу давать готовые решения. А дальше уже со своими людьми работать так, чтобы это был уже не просто клиент, а выход на самостоятельные покупки в DoTERRA ежемесячно. А вы всегда будете с этого получать процент. Все супер! Клиент не один раз пришел у нас поправить здоровье, а возвращается бесконечно долго в работу с эфирными маслами. Это очень перспективное направление. Люди, работающие в сфере медицины, могут как никто другой видеть это изнутри индустрии.

Если у вас возникает вопрос, есть ли юридические основания для использования эфирных масел в протоколах в клинике, то сразу хочу ответить. У нас был подобный вопрос. Я не вижу никакой проблемы в использовании эфиров, ведь это не часть лечения, а рекомендация на подготовительный период и восстановительный. Это рекомендация. Что касается эффективности, мы все прекрасно понимаем эффективность эфирных масел. Например, лаванда уже входит в фармацевтический класс. В открытом доступе множество научных исследований, доказывающих пользу эфирных масел. Не вижу вообще никаких препятствий. Это не фантазерство, а реально применяемый способ. У меня есть личный пример. Пластический хирург нашей няни, который подправил ей глаза,

спокойно ввел в протокол аромакод, плюс всю аптечку для восстановления составил из эфирных масел.

На очереди еще один кейс.

### **Анна**

«Меньше года, как я познакомилась с эфирными маслами, но сейчас меня этот мир активно захватил. Я прошла обучение на аромадиагноста, и мне это хочется развивать. До этого я работала в торговле практически 10 лет, в магазине трудилась менеджером. Сейчас уволилась. То есть когда я получила свою трудовую книжку, я поняла, что у меня нет и не будет денег на заказ ежемесячный, и вся сумма, которая у меня сейчас есть от DoTERRA, это 3800 рублей бонус. И сейчас меня, конечно, такая паника охватывает: где искать деньги? Я ушла с работы на таком энтузиазме, что врываюсь в новую деятельность, а денег сейчас нет. И сейчас я понимаю, что энтузиазм энтузиазмом, а не знаю, как это все сделать? Вот какой вопрос. И с чего начать?»

Да, в таком случае начинать надо с себя. Первое, понять, как ты хочешь, потому что мы за подобной суетой можем абсолютно забыть про себя. И ситуация, когда нет денег – это тот предел, который человек сам себе создал. Денег-то вокруг везде много. Просто приди – себя вырази и точно обратно все это приходит. Вопрос с собой нужно честно проговорить. Разобраться, как у тебя все дошло до этой конкретной точки. Какие действия или бездействие привели тебя сюда. Как изменить свои действия, чтобы прекратить находиться в ситуации «нет денег», и перейти в ситуацию «везде есть возможности». А значит нужно менять свою деятельность. Хорошо, что есть в руках случайно, неслучайно аромакод. Можно набрать первую группу, посмотреть, как она пройдет, сделать продажи, привлечь людей.

Я очень люблю новичков, кто заходит, например, в нутрициологию или в мир эфирных масел со своими компетенциями. Ты можешь написать везде. Можно сделать промоушен во всех сообществах, чатах, по коллегам бывшим, по соседям, в конце концов. Все только рады будут. Потому что эфирные масла – это польза. Всем интересно. Потому что мне каждый день пишут люди и спрашивают про ароматерапию. Интерес растет ежедневно. Народ действительно реагирует, атакует буквально вопросами. Я, например, аромакод особо не провожу, потому что это время, это серьезная работа с людьми. Но если вам этот путь пришел, значит его надо пройти. Я думаю, что за полгода-год можно уверенно пройти все трудности и выйти на хороший доход. Вначале группы пособирать, чтобы успокоиться, что реально деньги есть, люди вам с удовольствием платят и даже благодарят. Чтобы не было даже вопросов, как это выглядит. Чтобы здесь утвердиться.

Можно написать короткое объявление по правилам самопрезентации, хорошо, завлекательно написать. Предложить, например, консультацию, аромадиагностику с эфирными маслами, что можно, выясняем такие-то позиции по здоровью. По времени это длится столько-то, в итоге вы получаете весь

перечень эфирных масел, которые вам нужны по биохимии. Групповой формат. Далее назвать цену, можно объявить ограничение, что мест мало. Можно объявить скидку первым записавшимся. У нас есть договоренность, что групповой формат должен стоить 5000 рублей, но многие девчонки в регионах чуть ниже ставят цену – 2500 или 2000 рублей.

Вот так можно с нуля начинать выходить на доход. Главное решить для себя, как нужно, понять, какие действия нужно сделать. И иметь правильный настрой. Думать не мышлением нужды, а мышлением миллионера, предпринимателя. Из любой ситуации всегда есть выход. Идем дальше. Если это необходимо, если нет уверенности, то еще раз пересмотреть все техники, начать читать сначала, заново зайти в процесс формирования новых нейронных связей. Нужно делать это до тех пор, пока не придет чувство, что первые деньги от людей с хорошей энергией идут. Не от кого прятаться, нечего бояться. Все очень открыто, все доступно и выполнимо.

Как только первая волна спокойствия придет, нужно сразу действовать. Потому что когда мы в угнетенном состоянии, в агонии бьемся в углу – это не правильный подход. Так ключевые решения не принимаются. То есть в данном конкретном случае мы не про миллионный доход говорим, а первоначально про здоровье психики. Успокоиться, осмотреться, пощупать себя в новом деле. И после этого пересмотреть еще свои возможности. Абсолютно по-другому все откроется из позиции позитивного настроя и здорового, ресурсного состояния. Даже за три месяца можно вывести себя в плюс, не то что за полгода-год. Очень уверенный, спокойный, радостный настрой должен быть. Должны быть понятные цели – не о том, как ужасно все сложилось, а о том, как хочется, чтобы было. И дальше нужно только действовать.

Переходим к следующему кейсу.

### Светлана

«Я с большим удовольствием прохожу этот курс. От себя хочу сказать, что это просто потрясающий цикл вебинаров. Я смотрела их два раза. Каждый раз я оттуда брала что-то новое, потому что все равно это воспринимаешь каждый раз на новом уровне, открывается все некими слоями. Смысла очень много, ценности очень много. Наверное, успею что-то в этом пересмотреть еще в третий раз. Для того чтобы просто «бомбануть», выйти наконец на свой долгожданный миллион. Мне лично после повторного изучения материала усваивать все легче, воспринимается правильнее, гораздо мощнее. Потому что движение идет слой за слоем. Психика меняется, нейронные связи укрепляются. Поэтому, Наташа, тебе спасибо большое. Как только миллион, так сразу напишу об этом, поделюсь, чувствую, что уже на подходе».

Как я уже писала выше, всем, кто выходит после прохождения программы в миллионный доход – я дарю мерч. Я его не продаю. Я делаю подарок последователям, у которых тоже все получилось по моей системе Хочу, чтобы человек, который сделал первый миллион, зафиксировал это состояние как базу, которая уже неизменяемая. Это якорь, психика воспринимает как пройденный

этап, дальше только рост. Вот это суперфундамент, дальше делай, что хочешь. Это должно быть что-то очень любимое, приятное и то, что хочется каждому, кто в команде. Вспоминаю наши первые толстовки, это было приятно, их дарить, а девушки наши признавались, что им было невероятно их получить. Галочка поставлена, чувствуешь себя частью чего-то классного, большого, сильного, частью изобильного сообщества.

На очереди следующий кейс.

### **Евгения**

«Во-первых, хотела бы поблагодарить Наташу за такую возможность присутствовать, на таком вдохновляющем обучении. Я пришла сюда, потому что у меня сейчас переломный, переходный период в профессиональной деятельности. В прошлой сфере моей деятельности у меня было полнейшее выгорание. Уже нет ни сил, ни здоровья. Сейчас вот у меня длительный отпуск и есть возможность как раз для перестройки, для того, чтобы развиться в новой нише. Последние годы, много лет я работала в ландшафтном дизайне, в озеленении, и было очень много физической работы и не было умственной. Я понимаю, что мозг просто «отупел». И действительно, понимаю, что чтобы вообще расти, развиваться, и в том числе в какой-то деятельности новой, нужно просто по максимуму перестраивать свое мышление. За этим я пришла и вижу, что здесь получила то, что мне нужно. Развиваться и развиваться, расти и расти, очень обширное поле деятельности. Как раз в процессе буквально в последнюю неделю я наконец нашупала какую-то свою нишу в эфирных маслах, как бы поднишу такую, которая меня очень зажгла. Которая на данный момент мне очень интересна и где хочется развиваться. Сначала я прошла бесплатный марафон по составлению ресурсных смесей. Просто не думая, как ты рассказывала, что бывает, когда чувствуешь, что отзыается всем телом. У меня такая реакция была на обучение. Я недолго думая, оплатила полный курс и начала заниматься. И еще, мне очень помогает это фраза, я себя настроила с самого начала: «Легко и с удовольствием». Это сейчас мой жизненный девиз, потому что все 20 лет в ландшафтном дизайне я просто пахала, как лошадь, на износ и никакого там «легко и с удовольствием» для меня лично не было. Вот и хочется сейчас в новую сферу зайти, чтобы это действительно было для себя, для души, с открытым сердцем. С таким настроем я сейчас формирую мышление. Есть, конечно, страх войти в новую нишу, укорениться в ней, нарастить свою экспертность, чтобы прокачать свою эмпатию, общительность, потому что там у меня елки, саженцы, общения там было очень мало. Конечно, за год, что я с эфирными маслами, очень сильно поменялась в плане социального интеллекта. Я это вижу, замечаю ощущимые изменения в себе и продолжаю это развивать. Есть небольшой страх, что люди меня не услышат, не воспримут. Потому что имеется недостаток веры в себя, в свои силы, в то, что я умею, что я достаточно знаю. Есть еще со школы такая установка. Я ее в себе тоже отследила благодаря техникам: что я недотягиваю, чего-то мне все время не хватает. Например, знаний, уверенности в себе. Вот эта сфера у меня для роста, для расширения. Это, наверное, основное, что сейчас не хватает веры в

себя, чтобы перестроиться, перейти в новую нишу и, соответственно, развиться до такого уровня, чтобы действительно можно было полностью не зависеть от прошлой своей занятости, полностью перейти в новую реальность».

Считаю, что работа над собой налицо в данном кейсе. Четко прослеживается искренность. Есть положительные сдвиги в наблюдении за собой. Женя научилась ловить свои установки, это крайне важно, чтобы создавать новые. Когда Евгения начинала говорить на нашей встрече, все заметили ее трансформацию в процессе выступления. Когда она только стала говорить, видно было, что ей некомфортно, неуютно в этой роли откровенного спикера. Но когда стала рассказывать про эфирные масла, про то, что перешла в это состояние «легко и в удовольствие», настолько гладко речь полилась, что хотелось вникать. Это именно тот случай, когда ясно видно, как раскрывается потенциал человека, который занимается делом, которое приносит удовольствие. Видение себя, трансляция совсем другая. У Евгении внутри точно есть потенциал для выхода на миллионный доход в ароматерапии. У меня это вообще не вызывало никаких сомнений, когда сделала для себя визуальный анализ ее состояния во время речи. Это даже не работа с собой, это состояние. Такое состояние как раз нужно зафиксировать и проживать. По большому счету должно быть все равно, что вокруг происходит – ты делаешь свое любимое дело.

Во мне это живет, я это люблю. Когда мы запускаем новые курсы, какие-то проекты, я всегда спрашиваю у мужа: «Вова, а мы будем это делать, если придет один человек?» Он отвечает: «Да, конечно!» А я и сама это прекрасно понимаю, просто нахожу отражение своих мыслей в партнере. Мне доставляет удовольствие этот процесс, значит я занимаюсь им и значит он принесет мне дивиденды. И мы действительно работаем по полной, не оглядываясь назад.

Я еще рекомендую найти в YouTube видео под названием «Меня достаточно». Это речь психолога-практика. Она говорит важные вещи. Мы все из наших родительских моделей поведения вырастаем. Эта речь как раз хорошо снимает синдром отличника, неуверенность по причине ожидания: оправдали или нет. Меня достаточно. Вот как есть, так и есть. Нужно усвоить это для себя. Надо перестать смотреть на себя глазами родителей или каких-то значимых взрослых, которые вложили в вас убеждение, что вы еще недостаточно хороши для одобрения. Пора смотреть на себя своими глазами. Смотреть на себя как на феномен. Как на миллионера с огромными возможностями и мощным потенциалом. Вас достаточно, таких, какие вы есть, с вашими знаниями, опытом, с тем, что вы имеете в себе сейчас. Из этого видения расти можно. А из видения, что вас еще недостаточно – развиваться проблематично. Еще у нас такая фраза есть с мужем, любимая: «Всем все равно!» Вот реально всем все равно вокруг. Самое главное – наше выражение. На удовольствие от процесса приходят и деньги, и любовь, и уважение окружающих. Предполагаемый контакт с партнером, с аудиторией, может быть, вымышленным партнером, это поле для моделирования. Ты можешь создавать реальность от себя. Всем все равно! Никто не ищет возможности оскорбить или поставить двойку другому человеку. Просто делайте.

Вот эти слова «Меня достаточно» мне очень нравятся. Психологи по разным техникам работают, кто-то со сказкотерапией, кто-то с арт-терапией, кто-то через закрытие гештальта, очень много вариаций, как работать с людьми, когда нет адекватной самооценки. И никогда нет единственно правильного ответа. Это один из ключей, он настолько элементарный, простой, нужные слова – «Меня достаточно». Даже к психоаналитику идти не надо, усвоишь это убеждение, и все, вперед к свершениям.

Следующий кейс.

### **Валерия**

«Наташа, я хочу сказать спасибо за историю со сказкотерапией. Потому что посмотрела и решила попробовать, и это сработало! Я написала три небольшие сказки на полторы странички, наверное. И вот одна вчера вечером сработала. Действительно ситуация была серьезная очень, связанная с покупкой машины. Нас обманули сильно. Расскажу, что сказку написала про Золушку и карету, в которой нашелся человек, который помог Золушке исправить ситуацию со сломанной каретой. И у нас реально нашелся человек, который машину с кучей проблем, со штрафами, с какими-то документами неправильными, помог решить! Просто из ниоткуда появился, как волшебство сработало. Я раньше вообще не слышала про сказкотерапию, я очень рада, безмерно. Я работаю в сфере ритейла. Находясь сейчас в декретном отпуске, получаю от начальника ежемесячные сообщения: «Когда ты уже выйдешь на работу, я тебя хочу повысить до руководителя». Но понимаю, что уже отпахала на протяжении пяти лет в ритейле, что я хочу поставить там точку и заняться эфирными маслами. Сейчас я прошла обучение лидеров и понимаю, что я хочу здесь быть. Моему малышу 4 месяца. У меня энергия на пике».

В таком случае я рекомендую написать начальнику: «Я вернусь в компанию только как партнер», и заявить процент от выручки. У Валерии все сложилось отлично. Она рассказала, что приехала в офис и предложила коллегам провести мастер-класс по эфирным ресурсным духам. Ее спонсировали, дали денег на закупку расходных материалов. Пришлось с самим начальником столкнуться. И когда он узнал о мастер-классе, то похвалил и был в восторге, что Лера, находясь в декрете, придумала такое классное дело.

На очереди следующий кейс.

### **Лана**

«Я сразу хочу сказать большое спасибо Евгении, которая выступала до Валерии, и передать привет ей, как ландшафтный дизайнер ландшафтному дизайнеру, который тоже с выгоранием и со стажем 10 лет. Я хотела сказать, что Женя меня вдохновила тоже рассказать о себе. В DoTERRA я примерно год, но включилась активно после того, как у меня закончился сезон по ландшафтному дизайну, он у нас с марта в средней полосе России до ноября плюс-минус. И с ноября я так активно стала изучать ароматерапию, что пошла в школу лидеров. А уже в эти выходные проводила встречу очень интересную. Мы проводили ее с

девочками из моей команды, обсуждали, как подготовить дом к празднику, к Новому году. Дело в том, что я еще выучилась на васту-эксперта. Васту – это наука о гармонизации пространства. Фэн-шуй вышел из васту, только это с индийской стороны. На этой встрече я рассказывала, как дом можно гармонизировать, и включила туда, естественно, информацию, как можно гармонизировать свой дом при помощи ароматов, создать арт-атмосферу, уют дома и так далее. Хочу поделиться вот этим своим опытом. У меня был инсайт внутренний – как важно делиться и обмениваться энергией. И даже когда мы с девочками в конце этой встречи доставали метафорические карты, мне выпала карта, где девушка целует дельфина. И эта карта вернула меня сразу в мои воспоминания 96-го года, когда я училась на преподавателя по кундалини-йоге и проводила вместе со своим учителем в Крыму, в дельфинии семинар. И тогда я плавала с дельфином. У меня есть такая фотография, где я плаваю с ним. Именно тогда, столько лет назад я поняла, что такое обмен энергией. И вот на этой встрече я тоже испытала такие же чувства, настолько же мощные по силе, когда я в конце встречи увидела, как девочки рады, как девочки улыбаются, как они благодарны, как они смотрят на меня, как они подходят и признаются мне в любви. Это такое удовольствие! Это так классно. Теперь я каждую неделю хочу проводить встречи, потому что девочки хотят получать информацию про васту, потом у меня очень здорово получилось туда включать масла. Это для меня какой-то инсайт. Мне было важно этим всем поделиться».

Этот кейс про удачу. Помните главу про удачу? Я прямо прожила эту историю, когда слушала выступление Ланы. Большая удача заниматься любимым делом. А дальше эту удачу остается только развивать, и все это приведет туда, где вы хотите оказаться. Если это миллионный доход, то он неизбежен, команда будет расти, встречи будут масштабнее. Деятельность Ланы встала на правильные рельсы, и Вселенная посыпает соответствующие знаки.

А следующий кейс от мужчины.

### Александр

«Я, конечно же, хочу поблагодарить Наташу, всех людей, кто это организовал, потому что каждое обучение дает возможность и открыть себя, и открыть для себя что-то новое, найти своих людей, поэтому это очень круто. Это потрясающий опыт, который проносится сквозь тебя. Я здесь хочу заметить, что самое главное – признаться себе в том, что сейчас происходит внутри себя. Если так надо, то и рассказать всем о том, что у тебя происходит, и делиться тем, что ты умеешь, это тоже очень круто. Это надо уметь делать, поэтому я благодарю еще раз, что ты с легкостью даешь свои знания. Мы также готовы, благодаря этому еще больше располагаем себя к тому, чтобы делиться знаниями именно качественно. Если честно, я по плану зайду в миллионный доход через полтора года, вот так я себе написал. Через полгода поставил себе одну цель, к концу года – другую, и как раз через полтора года будет достигнута цель. По текущему курсу, чтобы тот образ жизни, который я себе прописал, туда же и перешел. Да, я делаю все, с одной стороны, медленно, но с другой стороны, качественно. Не хочу спешить, значимость повысить, перегореть, поэтому все

делаем полтора года. Сейчас самое важное, что вокруг меня появляются те самые люди, которых я заслужил. Я это чувствую и вижу, что появляются качественные люди. И я благодарен. Результат, который я внутри себя прожил, он будет. Но в целом я просто радуюсь каждый день. Это тоже результат формирования нужного мышления. Радуюсь даже минимальному успеху, который дает возможность мне умножать, приумножать там, плодить свой успех. Еще раз говорю, что мы должны благодарить все вокруг себя, независимо от того, что происходит, ложимся спать и благодарим. И видя улыбки людей, которые открылись, испытываю большую радость».

Прекрасный кейс, который не оставляет сомнений в достижении результата. Мы видим правильный настрой, готовый план действий и собственно поступательное планомерное движение. Это обеспечит реализацию задуманного, обязательно. Здесь даже нечего добавить, поэтому переходим к следующему кейсу.

### **Татьяна**

«Я тоже хочу сказать слова благодарности за этот проект, за все, которые ты делаешь, они настолько помогают, когда мы внедряем их в свою жизнь. Я себя называю генератором идей. Мыслей у меня много, я даже говорю: «Мои мысли – мои скакуны». Мне их хочется систематизировать. Я по образованию психолог, социальный педагог, работаю в школе социальным педагогом. Мне эфирные масла очень помогают. Но хочу как-то упаковать, чтобы это было именно бизнес-предложение. Конечно же, я себе сейчас ищу бизнес-партнера в наш многомиллионный бизнес в нашей команде в DoTERRA».

Здесь все только начинается. Начало пути – это всегда здорово, потому что ждет множество открытий. Главное есть готовность действовать, а значит результат не заставит себя ждать. Если вы заметили, в речи Татьяны постоянно фигурируют утвердительные слова: «наше», «наш многомиллионный бизнес». Это хороший знак, мышление работает как нужно.

### **Ольга**

«Наташа, хотела тебе сказать большое спасибо, ты тот человек, который откликается моей деятельности, где-то преподавателем, где-то еще каким-то специалистом из смежной сферы. Я хотела бы получить совет по поводу развития себя как практика. Я – нутрициолог, закончила обучение. Развиваю свой блог. Сейчас я в DoTERRA вижу себя в роли, что я помогаю своим клиентам через эфирные масла как раз, пока к ним приходят на всякие нутрицевтики. И сейчас у меня есть еще такая мысль, я ее прописала даже, что я увидела огромнейшую проблему начинающих нутрициологов. Они заканчивают обучение и хотят поменять род деятельности, так же, как и я. Я не знаю, с чего начать, как начать. Я сейчас как раз и предлагаю монетизацию их дохода через эфирные масла, как они могут клиентам это предлагать как дополнительную услугу. Пока не очень четко вижу, как это превратить в миллионный доход,

конечно. Но уже пробиваю периодически свои финансовые потолки. Надеюсь, что так и будет».

Здесь можно сказать одно: начинающих нутрициологов пруд пруди, всех подряд можно забирать под крыло. Потому что у многих реально есть огромная пропасть: «Я и сетевой бизнес». Что такое эфирные масла? Если по шагам это разложить самыми простыми действиями: писать клиентам, предлагать, делать рекомендацию включить эфиры в программы питания. Я просто делюсь своим опытом. Обеспечь своим последователям коммуникации, научи, как привлекать людей, и автоматически сам станешь получать дивиденды. Это обоюдовыгодный процесс. Мне сейчас даже интересно, чтобы мои люди достигли роста быстрее, потому что если у них пойдет доход, то и у меня увеличится. И мне обидно, если честно, что обучение на нутрициолога дорогое, люди больше 100 000 рублей тратят на обучение и думают, что они опять недо, они недостаточны. Они – начинающие. Постоянно подписывают: «Я – начинающий». Не пишите никогда, что вы начинающий. Вы уже не начинающие, вы специалист. Сейчас я приведу кейс Наташи, она у меня училась, она пример того, как это работает на практике.

### **Наталья**

«Я напрямую говорю, что DoTERRA – шикарный продукт, работает круче нутрицевтиков. И мне легко получается привлечь клиентов. Даже просто работая в канцелярском магазине. Ко мне приходят клиенты, а у меня в магазине всегда вкусно пахнет. «А что это у вас пахнет?» – спрашивают. Я рассказываю про эфирные масла, как они помогают, всегда вылезают разные кейсы по обстоятельствам и попадают точно в цель, когда я разговариваю с клиентом. Параллельно я рассказываю, что я нутрициолог, и мне даже не приходится предлагать свои услуги. Клиенты приходят сами ко мне на работу. У меня помимо этого муж – мастер спорта, ветеран спорта, и у него целая куча тренеров в спортзалах. Его друзья, соответственно, тоже все клиенты. Дочь мне разработала мой собственный логотип, я делаю визитки, соответственно, плюс туда я обязательно пишу про DoTERRA. И у меня клиенты будут и там и здесь. Помимо соцсетей, помимо нутрициологии там очень легко предлагать, если же еще живые контакты. Я удивлена, что людям трудно предлагать – это как отдельная сфера. Нет, они у меня взаимосвязаны. Я их не разделяю. Поэтому люди на это идут, и причем они идут на DoTERRA быстрее, чем на витамины. Не знаю, почему. Может, я так сильно это люблю и излучаю это. А у меня вопрос: кроме соцсетей, кроме нашей основной деятельности, что еще можно привнести, чтобы привлечь дополнительных клиентов? Куда направить действия?»

Ответ прост. Надо искать готовые сообщества и заходить в сообщество, то есть рассказывать там, чем мы можем быть полезны. Нутрициологов все расхватывают. Например, мой личный кейс. Есть крупные блогеры, которые занимаются курсами по здоровью, по омоложению. Проводят крупные, большие марафоны, постоянно ищут новых людей, держат дополнительно образовательную площадку. Это называется Академия или как-то еще. И они

приглашают экспертов из смежных ниш. Естественно, в крупных проектах не платят приглашенному эксперту, но один раз ты записываешь видео, и оно у них весь сезон крутится в нескольких потоках. А сезон примерно полгода. Вот здесь без продажи брендов, не показывая, что именно за эфирное масло, но заинтересовав, рассказать, что есть вот такие техники применения эфирных масел, которые оздоравливают, что есть протоколы, которые закрывают такие-то потребности, можно наработать себе клиентуру. И люди приходят ко мне на этих записях, в месяц по четыре-пять регистраций случается. Просто не знаю даже, откуда прилетают.

Вывод, надо идти от боли и ниши. Куда вы собираетесь? Действительно, нутрициологов сейчас очень много. Как найти монетизацию здесь? Обязательно нужно продавать в разных направлениях. Не зацикливаться только на одной площадке. Мыслите шире, мыслите как миллионер, как предприниматель. Коллaborации имеют большое значение, смотрите на сообщества, которые рядом. Это очень живой процесс. Мы все в одном поле, как только вас вдохновляет, видите прорыв у кого-то, обязательно делитесь, предлагайте усилить. Ловите удачу. Я хочу вас убедить развивать мини-комьюнити во всех направлениях ваших контактов. Смотрите шире на свои связи, на коммуникации. Точно все в нас есть, несмотря на разные камни, которые нам попадаются. Мы можем очень быстро камни превратить в ступени и подниматься по ним в гору. А потом лестница уходит все выше, и вы начинаете ориентироваться все лучше и попадаете со временем в многомиллионный доход. А самое интересно – это не самоцель, оказывается. Заходя в этот доход, ты осматриваешься, понимаешь, что вопросы-то многие можно вместе решать. Как только вы до этого дорастете и поймете основную мысль, обязательно отметьте это событие, заякорите.

Есть прекрасные проекты, где можно себя проявить по полной, и социально значимые, и просто в удовольствие, для себя, так, чтобы закричать от радости. лично я хочу, чтобы у вас все получилось легко, с удовольствием, с большим полетом.

## ЭПИЛОГ

Вы проделали большой путь и огромную работу над собой. Убедились, что можно работать с внутренними, сформировавшимися убеждениями, не впадая в глубокие провалы. Изменить то, что стало привычным, удобным сценарием. В финансовом развитии должна присутствовать большая сила, ваша сила создания правильного фокуса, та сила, которая помогает меняться. Вы увидели, что даже если психика накопила очень большой негативный опыт и сформировались крепкие нейронные связи, можно дать нейронам новые пути. Создать новые связи, а потом наращивать и укреплять их.

Вы имеете огромный потенциал и можете владеть таким количеством денег, которое хотите иметь, по праву рождения. У вас есть эта возможность. Нужно

только пройти свой путь к миллионам: разрешить себе, запланировать, создать намерение и реализовать его. Вам нужно действовать. Вас никогда никто не раскроет без вашего участия. На разных участках пути встречаются люди, которые будут играть ключевую роль, поскольку соответствуют вашему потенциалу. Если вы готовы к этому, то получите нужных людей, нужные контакты, нужные события.

Определите для себя самостоятельно свой путь и идите по нему своими ногами. Это ваш выбор. Вы можете быть счастливыми, иметь дело, которое приносит вам удовольствие и улучшает ваше финансовое состояние, либо гоняться за чужим счастьем в поисках подтверждения своего бессилия. Выбирайте, какими вы хотите быть. Когда вы активируете желаемое будущее своими мыслями и действиями, то становитесь с ним единым импульсом. Когда ваш разум достигнет понимания, что быть миллионером для вас естественно, вашим нейронам не останется ничего другого, как привести вас к этим миллионам. Фокусируйтесь на имении, а не на отсутствии. Да, все инструменты, приведенные в этой книге, безотказно работают. Но они откроют ваш потенциал только в случае если направите фокус внимания на него. Начинайте с головы и измените саму парадигму о своих способностях. Достижение финансовых целей – это всегда работа над собой. Ваша личность – не что-то статичное, а процесс. Не отдавайте свои миллионы на съедение внешним обстоятельствам. Принятие себя как творца собственной реальности – это самый стремительный поток вашего развития. Не бойтесь действовать!

А ниже информация для всех, кому важно прямо сейчас начать расти и развиваться в доходе. Для всех, кому интересно разобраться в сетевом бизнесе и эфирных маслах. Приглашаю вас в марафон «Создай доход». Наведите камеру вашего телефона на QR-код, чтобы попасть в наше сообщество.



*Наталья Шульга*