Миллионы на экспертность.

Так, я ожидаю плюсиков, если я уже вошла в трансляцию. Если трансляция запустилась, мне нужно, чтобы Наташа, ты первая поставила мне плюсик. Если меня слышат все остальные, то все остальные поставьте тоже плюсик. Ура! Я вижу! Ура! Такое счастье! Трансляция запустилась и теперь я с вами на связи. Я смотрю ваши плюсики, ребята. Если вы меня слышите и видите, и у нас наконец-то живой эфир с вами, живая встреча и мы можем её начать. Я вижу ваши плюсы, наконец-то. Я вижу радость, не только мою ну и вашу. Кто очень хотел, тот дождался. Техническая какая-то история.

Давайте знакомиться, кто со мной не знаком, кто сегодня со мной впервые. Меня зовут Полина Большакова, я бизнес-психолог, коуч по финансовому мышлению. Сама прошла путь от эксперта учредителя многомиллионной компании, основала компанию «Рsysolve». Сегодня я буду вам рассказывать и показывать наглядно, будем смотреть установки экспертов, которые я сама проходила, проходили все наши студенты с разными установками, которые мешали финансовому росту. Собственно, практический опыт, практический вебинар, который нас сегодня ожидает.

«Слышим, видим». Класс!

Что ещё вам стоит обо мне знать. Я также являюсь тем, кому вручили дважды премию «Бизнес психолог года», «Бизнес психолог №1» у нас в России. За 2021 год наши студенты заработали свыше миллиарда рублей. При этом это разные люди, разных профессий, большая часть из них эксперты, также есть эксперты в офлайн, так и во фрилансе, те, кто создавали из их деятельности бизнес, ну и отдельная каста предпринимателей. У меня есть разные звёздные кейсы, с кем я работала, кто-то проходил у меня коучинг, брал консультации, одни из них представлены на этом слайде: Лилия Нилова, Андрей Парабеллум, Денис Фаткуллин, Михаил Гребенюк, Артём Нестеренко, Аяз Шабутдинов.

Наша задача, мы работаем над увеличением вашей прибыли, вообще для увеличения среднего класса в России. Веду я над решением этой задачи, всё-таки работа с мышлением людей, пропорционально работаю с мышлением, с осознанностью. Люди не дураки, понимают, что им надо делать, чтобы больше зарабатывать.

Сегодня у нас с вами, как и обещано будут бонусы для тех, кто будет на вебинаре с нами до конца, я постараюсь максимально компактно передать. И у нас, как я говорила будут бонусы, у нас будет доступна запись этого вебинара в течении 24х часов. У вас будет чек лист, 10 привычек экспертов, которые зарабатывают от миллиона рублей и фирменный трекер для внедрения. У нас с вами, также есть индивидуальный бонус – это индивидуальная коуч-сессия, это такая диагностика, которая длится целый час, на которую вы можете прийти и конкретно уже ваш случай персонально коуч поможет продиагностировать, показать вам какие точки роста у вас есть и прописать план решения вашей задачи. Такая возможность у нас также выпадает для тех, кто сегодня, в принципе присутствуют на живом вебинаре. Это вы можете увидеть и сделать по кнопочке, чтобы записаться на работу с коучем, 60 минут с коучем. Первая диагностика без оплатная.

Есть супер-бонус: встреча с нашими выпускниками – кейсами, которые увеличили свой доход в 2-15 раз за 3 месяца. Они как раз расскажут, как у них это получилось, на что стоит обратить внимание, так как они такие же эксперты, как я думаю, и вы, кто сегодня присутствует на нашем вебинаре. Ну и я, так как встреча живая смогу ответить персонально на ваши вопросы сегодня, особенно по теме, обязательно надеюсь вопросы возникнут. Я в конце на них дам ответ.

Я вижу, что вы пишите, что вы там обучаетесь, сами хотите выйти на хороший доход.

«Видно, слышно».

Сейчас я отодвину чуть-чуть, чтобы вам лучше было видно презентацию, которая просто ускакивает куда-то у меня. Сейчас всё сделаю, вам будет хорошо. Я думаю, должно быть сейчас хорошо видно. Прям, технический мастер я уже становлюсь с этими вебинарными презентациями.

Есть некоторые топ-10 действий, как я стала из начинающего эксперта в учредителя компании и продолжаю совмещать эти должности, и эксперта, так как веду клиентов, и я являюсь собственником бизнеса. Я начинала с того, что я сначала вела безоплатно консультации в течении целого года, нарабатывала стаж.

Потом начала брать какие-то первые деньги за эти консультации, как здесь у нас обозначено, вопреки слову декана, как это было в студенческие годы, но это было страшно.

Потом, следующий шаг через который я проходила: я подняла чек за консультацию, и это тоже был большой шаг, особенно те, кто здесь находится, если вы аспирантуру заканчивали, вы давно уже в университетской среде прибываете, вы понимаете, когда ваши наставники зарабатывают одну сумму денег, и тут вы, где вы, где они. Чтобы поднимать чек выше, много очень разных предубеждений, сравнений было в прошлом, возможно присутствует у вас где-то такая история, чтобы поднять чек. Это тоже был фактором роста, когда нужно было не смотря на эти все сравнения сделать это действие, и я это сделала, подняла чек за мои консультации на тот момент выше, чем у профессуры.

Следующий шаг, который мне помогал в моём росте – это, у меня были какие-то мало-мальские деньги, последние деньги, нас выселяли из квартиры, когда я помню свои первые деньги оплатила за обучение. Соответственно, я шла ва-банк и это было не раз. То есть, не была какая-то разовая история, я поступала так практически каждый раз, когда мне нужно было выйти на какой-то новый финансовый уровень. До того, как я изучила модель финансового планирования, я поступала именно так, отдавая последние деньги для того, чтобы получить новые знания, которые в итоге принесли мне ещё больше денег. Но, у меня не было никаких гарантий. В тот период начинался какой-то инфо-бизнес, что-то там, чему-то учили. Соответственно, как бы идёшь и идёшь. А где ещё получить знания!? Идёшь и получаешь. И это стало фактором роста. Последнее откладывала в последний ящик куда-то там образование, соответственно я ставила туда приоритеты и это помогло мне вырасти.

Что ещё важно, смотрите, пункт 5ый который мне помог, это я когда шла к кому-то учиться, я как прилежная ученица-студент делала всё, как мне говорили: делай раз, делай два, делай три, получишь результат. И я видела, как много экспертов, у которых 25и летний стаж, как они учатся вместе со мной каким-то вещам. Как им тяжело давалось сделать то, что им говорит мастер, наставник, учитель, не знаю. Там были учения, которые мы, например синхронизировались. Почему? Потому что хочется сразу перевернуть через собственную картину, через собственный опыт пропустить, где-то видоизменить, что-то упростить или усложнить. И как сложно порой делать то, что просто надо сделать. Просто взять чью-то инструкцию, например, и просто её сделать, а потом уже, если вам очень хочется видоизменять, менять. Но, сначала нужно сделать 1-2-3 и тогда получится результат, который учитель вам передаёт. Это тоже такой вроде бы простой и понятный инструмент, но как на самом деле многие эксперты не могут ему следовать. Это то, что мне помогало, можете обратить на это внимание и делать то, как мне говорят.

Я читаю ваши комментарии, чтобы мы с вами были в коннекте. Кто-то пишет один из наших любимых студентов: «Прошла ЛТ»… Чтобы было понятно – личная трансформация, так называется наш флагманский продукт. «Прошла ЛТ в прошлом году, знания до сих пор распаковываются». Это правда. Мы отслеживаем успехи наших студентов на протяжении года, не только 3х месяцев, которые они у нас учатся, но и дальше, что с ними происходит. У кого-то там просто фиксируется результаты, более твёрдыми становятся, у кого-то происходит дальнейшая распаковка, рост. Есть разные кейсы. Те, кто продолжают внедрять и пользоваться этими знаниями, все, как правило пишут, что распаковка происходит и дальше, и дальше.

Вижу ваши вопросы уже: «Как выйти из позиции ребёнка?» Давайте этот вопрос перенесём на конец встречи, чтобы сейчас рассказать всю основу.

Следующий шаг, который мне помог, я считаю его важным. Для вас он тоже будет полезен. Я начала делегировать, когда я зарабатывала 30 тысяч рублей в месяц. Я наняла первого моего ассистента в жизни за 10 тысяч рублей, будучи тоже тогда студенткой. Соответственно, для зарплаты в 30 тысяч, это 1/3, это очень много на том этапе отдать такую сумму денег для того, чтобы высвободить моё собственное время, чтобы я могла делать ещё больше каких-то целевых действий или ещё больше, в том числе развиваться как профессионал и больше зарабатывать. Этот шаг был важным, потому что я знаю, что многие из вас очень долго оттягивают момент делегирования. Потому что думают, да ладно, я сам справляюсь, да и денег мало, да и что я отдам. Но, обратите внимание. Если я для вас какая-то ролевая модель, человек, который прошёл весь этот путь, я это сделал, почему -то для меня это было окей, когда я зарабатывала 30 тысяч рублей, 10 тысяч я заплатила, и стала больше зарабатывать.

Давайте сверим экран. Опять, наверно, соскочила презентация наша. Буду её поправлять. Спасибо большое, что вы мне комментируете, потому что в нашем с вами процессе, я вам рассказываю, а вот техническая часть у меня на компьютере, она может тут свалить, я её тут обратно возвращаю. Надеюсь, к следующему вебинару это переиграю, что-то переиграем, чтобы было покрасивее, попроще.

Катя, пишет: «Как мне не консультировать год бесплатно, а сразу брать деньги?» Всё зависит от вас. Я просто это делала, потому что считала, что мне надо заработать экспертность. Если вы считаете, что, нарабатывая экспертность, при этом ничем не владея и вы готовы, ваша совесть позволяет брать за это сразу деньги, делайте. Просто должен быть какой-то честный обмен. Потому что, когда вы сами можете накосячить, особенно такая тонкая работа, работа с психикой человека, если в моём случае, я, конечно, не брала сразу деньги. Опять-таки, здесь уже знаете всё относительно. Может вы будете сразу брать небольшую.

Что ещё было важным фактором моего роста, с чем я столкнулась, что прошла. Я прошла через выгорание, депрессию. Это был период сомнений в профессии, хотя уже давно в ней была, мне всё нравилось, что я делала. Но, у меня был какой-то период депрессии, выгорания, под вопросом, вообще тем ли я занимаюсь. Это был такой период, когда надо было расшириться, нужно было в моём случае принять то, что я не только эксперт, но я хочу так же совмещать вторую должность собственника, учредителя компании. После этого осознания, я уже осознанно пошла в то, что я буду не только экспертом. Потому что мне казалось, что, если я буду что-то совмещать, я стану плохим экспертом. Это тоже было неким ограничивающим убеждением, в том числе, которое привело меня к выгоранию. Поэтому, с тех пор я уже на собственном опыте точно знаю, как это и что приводит к выгоранию и депрессии, всё-таки, как это предвосхитить, не допустить снова, как помочь тем, кто находится в этой стадии, как из этого выйти. Практический опыт, не только в теории.

Следующий пункт, который стал, как следствие: не стала выбирать между ролью эксперта и предпринимателя, стала бизнес-психологом, совмещая обе роли. Это тоже стало важным фактором. Это элемент вышивания. Обратите внимание, он вам всем понадобится, если вы будете позиционироваться в интернет-пространстве, люди точно должны понимать о чём вы, про что вы, для кого вы, в чём ваша специализация. Например, я по образованию клинический психолог, психотерапевт. Я работала с огромным спектром каких-то проблем, задач клиентских. Но, в итоге я всё это привела к бизнес-психологии. Конечно, когда я работаю с клиентами, я понимаю, что я могу им помочь разносторонне. Просто такой маячок в инфо-пространстве я оставляю понятный, считываемый для людей, которым нужно то, чем я владею. А уже вся широта моих знаний, много практики, я её, естественно использую при работе со студентами. И вы также, я уверена, вы крутые эксперты, вы широкие эксперты, много, что умеете. И вот это не сшивание, этот тоже один из факторов трудностей, которые тяжело даются экспертам: ну как же так, я же могу и то, и это, и вот это, я не могу быть только этим, я могу всё. Никто не сомневается, что это труд, это ваш козырь, что вы можете больше, чем вы заявляете. Я тоже могу больше, чем я заявляю. Но, пусть этот приятный, скажем так фактор о вашей экспертной биографии раскроется уже для ваших клиентов, где вы им поможете многофакторным, многоуровневым решением их задач. Но, для того чтобы люди вас считывали и больше приходили целевых людей, естественно всё равно придётся не сшиваться.

Что ещё стало фактором моего роста, пункт №9. Я постоянно работала над прокачиванием hard-skills и soft-skills. Есть такие понятие. Да, я, конечно, человек трансформационной профессии, для меня это моё любимое заниматься трансформацией, какими-то такими вещами, которые меня меняют. Начать заниматься фордами, техническими навыками, вникать во финансовое планирование, финансовую грамотность, как устроен бизнес или управление. Вот эти все вещи они не были настолько любимыми и это такая, скорее зона роста была и этому надо научиться, чтобы этим управлять, чтобы делать то, что я люблю. Поэтому, эти 2 навыка обязательны.

Я не знаю на что вы обычно делаете акцент, что вы больше прокачиваете hard-skills или больше soft-skills. Я и моя компания мы помогаем прокачивать soft-skills, как раз для того, чтобы если у вас есть какие-то форды, или у вас их ещё нет, но прокачивается soft-skills, помогает легко ориентироваться в hard-skills для того, чтобы быстро что-то делать и внедрять. Это, кстати стало фактором моего роста. Я проходила очередное обучение. Если посмотреть там, где я училась, я всегда была кейсом: «Полина Большакова, такие-то результаты», постоянно аплодисменты и всё в этом духе. Почему так было? Проходя новое обучение, я снова становилась кейсом, потому что потому что я прокачивала и soft, и hard- skills. Я постоянно над этим работала. И в этой связке прекрасно даёт результаты, вообще замечательно. Поэтому, уделяйте, пожалуйста и тому, и другому внимание для того, чтобы развиваться в вашем профессиональном деле. Вы можете прекрасно быть экспертом в чём-то одном, но, если у вас софты совпадают, софты – это мягкие навыки, это что-то связано с улучшением, с эмоциональным интеллектом. Вы должны понимать, что происходит.

Что ещё важно, уже как собственник бизнеса, что стало фактором роста моего бизнеса. Я стала обучать и продолжаю это делать, обучаю мою команду, инвестирую в неё и деньгами, и знаниями, приглашаем разных спикеров для нас. То есть, мы прокачиваемся не только я лично, как основатель компании, который постоянно в обучениях, в трансформациях. Понимаете, когда вы постоянно растёте, а ваша команда нет, это в определённый момент очевидно заметно. Вот этот разрыв, он становится нереалистичный, поэтому, естественно нужно инвестировать в вашу команду, какие-бы у вас страхи не были: а вдруг уволится, или ещё что-то, а я вот вложился. Обычно эти инвестиции всегда многократно окупаются. Но это не все делают, как оказалось, не все собственники бизнеса это делают, но это очень важно. Когда вы в них вкладываетесь, они приносят вам ещё больше результата.

Отвлекаюсь на то, что вы мне пишите. «Чтобы стать таким профессиональным коучем, нужно долго учиться у профессионалов или нужны особенные задатки и способности».

Про петличку, если ещё какие жалобы на петличку? Напишите мне. Попробую что-то подвинуть.

По поводу, чтобы стать профессиональным коучем, на мой взгляд ключевое – это практика. Вы должны постоянно практиковать и сами быть в каком-то активе. Вы сами должны быть тем, кто внедряет знания, чтобы вы были непростой болтовой теоретик, а всё, что вы получаете в виде новых знаний, сразу внедряете. Вы должны быть практиком. Соответственно, когда вы работаете с людьми, вы должны уметь решать 100-500 задач ваших клиентов, как орешки уже щёлкать, потому что они повторяются. Просто больше практики, вот это моя рекомендация для того, чтобы стать экспертом в области коучинга, например.

3 моих главных принципа, которыми тоже пользуюсь для того, чтобы продвигаться более грамотно, экологично по жизни. **По отношению ко мне никакого насилия**. Снижаю любое насилие в мой адрес. Это помогает быть и финансово успешной и жить больше в какой-то благости.

**По отношению к деньгам**. Здесь использование старые слова, я сейчас их даже заменила то, что я постоянно инвестирую деньги во что-то. Видите, здесь написано слово: постоянно трачу и зарабатываю, не прерывая поток денег. Я сейчас заменяю слово трачу на слово инвестирую. То есть, это такой непрерывный процесс, которым я занимаюсь. Это не значит, что я сижу на кучке денег и просто сижу на них, как кощей. Нет, деньги всё время должны быть где-то в потоке для того, чтобы они приходили, вы должны этот обмен, деньги – это инструмент обмена. Если вы это не используете по отношению к этому инструменту, он будет плохо у вас работать. Это, как дыхание, вы должны постоянно дышать, не замирая, и тогда этот процесс приумножается.

**В жизни наслаждайся моментом жизни здесь и сейчас**. Это такая, вроде и тривиальная фраза, но на самом деле, нет прошлого и нет будущего для того, чтобы по-настоящему наслаждаться настоящим. Тогда получается наслаждаться настоящим, быть в моменте сейчас. Самые верные решение приходят, самые корректные, самые правильные. Всё начинается случаться в вашу пользу.

Кто-то пишет, что: «С компьютера тяжеловато слушать. Поднять динамики, если про петличку». Давайте попробую поднять петличку, пониже её опущу. Может быть, так будет полегче для кого-то.

Индивидуально обучение у меня — это история отдельная. Можете всё равно записаться на диагностическую коуч-сессию. Там уже выяснить у коуча расценки, которые вас будут интересовать. Сегодня я не говорю ни про программу по большому счёту, ни про деньги. Я хочу дать максимально больше контента без оплатного, который вы сможете использовать. Я считаю те принципы, которые я вам дала, путь моих шагов, очень классно переложить на ваш опыт, вы сможете это использовать уже сейчас.

«Полина, говоришь, что на обучении всегда была кейсом. Вопрос: у тебя был комплекс отличницы?» Не знаю насчёт комплекса, что имеется ввиду под комплексом. У меня было желание, у меня была очень большая мотивация делать то, что я делаю, делать иногда безупречно. В каком-то таком смысле, да можно назвать отличницы, потому что в школе я не была отличницей, у меня там даже были тройки в 9ом классе. В университете уже осознанно любимая профессия. У меня красный диплом, у меня там вообще одни 5ки. Потому что для меня на тот момент было супер интересно, был такой некий челлендж, в том числе, иметь красный диплом. Это отдельная история, если так анализировать. А по поводу кейсов. Я не могу сказать, что это как-то архи тяжело давалось быть кейсом, было вполне гармонично, просто соответствовало моим принципам, которым я пользовалась.

Читаю дальше ваши комментарии. «Я ещё не сделала ни одной продажи, потому что не знаю, кто я и кто моя ЦА. Так как убеждена, что правильный выбор обеспечат деньги. Вопрос, будет ли ЦА платить за коучинг? От чего зависит, будет ли человек заходить на программу?» А давайте вот такие вопросы вы как раз перенесёте на конец. Пожалуйста, оставайтесь со мной до победного. Соответственно, я вам на всё отвечу.

«Очень бы хотела отучится на коуча у Полины. Есть ли у вас такой продукт?» Сейчас не обучаю на коуча. Самое такое, наверно, что у меня есть это именно трансформационные продукты. Понимаете, без трансформации… Вы получите трансформацию у меня или у моей команды, это уже очень сильно вас продвинет в понимании смысла, что это всё равно шаг№1. Чтобы потом эти знания использовать уже по отношению к клиентам, это уже шаг №2.

«Полина, добрый вечер. Вы прекрасно выглядите. Так радостно вас видеть. Благодарю за пользу». – Татьяна, я вас тоже благодарю.

Двигаемся дальше. Ваши установки из написанного у нас, практикум. Ой, вот это интересно. Сейчас сделайте небольшую паузу, возьмите блокнот и ручку и попробуйте выписать 3 ваши негативные денежные установки в точке А, и при позитивной установке в точке Б. что это значит? Вы в колонке слева пишете любые 3 установки ваши, которые пришли к вам в голову.

Например:

1. Ради цели можно потерпеть.
2. Я не достоин больших денег.
3. Я ничего не решаю.

Просто на вскидку любые 3 конкретно ваших, которые вам пришли в голову напишите слева.

А справа напишите установки позитивные, антонимичные, тому, что вы написали слева.

Например: Ради цели можно потерпеть: потерпеть можно в том числе, причинить какое-то насилие, вред для ради чего-то большего. Но, вопрос цены: нужна ли вам такая цена ради какой-то цели? Соответственно, можно использовать позитивные установки – **никакого насилия**.

Я не достоин больших денег - **Деньги, это так же легко, как то, что я люблю**. Причём не факт, что то, что мы пишем сейчас в колонке справа идеально подходит для колонки слева. Я имею ввиду, что вам должно откликаться то, что вы напишите справа, как позитивное, как антонимичное в этом смысле. Например: я ничего не решаю – **я решаю, как правильно, а как нет**. Надеюсь, у вас получается. Я понимаю, что мы двигаемся отчасти быстро, но вы успеваете.

Николас уже пишет первую установку. Давайте на примере Николаса попробуем в живом формате помочь ему придумать антонимичную позитивную установку. Он пишет: «Чем больше денег, тем больше шансов, что меня убьют». Очень страшная установка. Например, как мы можем с вами переделать. Допустим, независимо сколько у меня денег, я буду жить столько, сколько будет для меня корректно. Или столько, сколько я решу, или столько, сколько я захочу, сколько будет для меня корректно. Независимо сколько у меня денег, я буду жить столько, сколько будет для меня корректно, или столько, сколько я захочу. Николас, даю вам сейчас идеи для переформулирования установки. Она может вам откликаться, может как-нибудь видоизмените.

Посмотрите, я думаю сейчас формируете какое-то видение, что мы можем, как мы можем переделывать. Просто отпишитесь, пожалуйста тоже в чат по моей обратной связи для вас, вот как мы переделываем установку. Может быть вы напишите, если вы можете идентифицировать ваши ощущения, чувства, какой у вас идёт отклик на изменённую вот эту установку, которую я сейчас проговорила. Я надеюсь, вы её записали.

Пока вы это пишите, двигаемся дальше. Я вам рассказываю пока вы пишите всё остальное. Что у нас есть главный бонус – это часовая диагностическая коуч-сессия с нашим коучем-диагностом. На него вы можете попасть прямо сейчас, если вы оставите заявку. 60 минут работы с коучем, кнопочка у вас горит. Здесь у нас представлены какие-то позитивные комментарии, отзывы скринят ребята, потому что они чувствуют какую ценность они дают при этой личной диагностики. Они благодарны, у них появляется ясность, что с ними происходит сейчас, что можно сейчас с этим сделать, чтобы было лучше. Само понимание, что я уже могу изменить, внесение какой-то ясности, уже немножко снимает с вас груз вот той тяжести, ответственности, непонимания, которой сегодня можете прибывать. А так, вот такая возможность без оплаты, 60 минут работы с коучем, полноценная работа с вами даёт очень большие результаты. Поэтому, обязательно попробуйте это сделать просто для того, чтобы посмотреть на ту же жизненную ситуацию, с какого-то другого ракурса.

Я смотрю, не знаю, Николас ответили ли вы мне или нет. Пока вижу, ребята ваши остальные установки. Попробуйте их переписать в позитивные, пожалуйста. По поводу того, что я проговорила для как Николоса, если вы мне прокомментируете, мне будет радостна, понятна обратная связь.

Идём дальше пока с вами. Установки, которые мешают экспертам финансово расти. Что мы делаем с вами, с вашими установками? Когда вы выписали, вы выпишите вашу негативную установку, которую мы будем далее рассматривать в точке А, а в центре, как вы поняли причины, из-за которых она существует. Что это значит? Нам нужно с вами будет, чтобы у нас с вами появились вот эти позитивные установки к вашей каждой негативной установки, как было на примере и создать некий мостик от негативной установки к позитивной. То есть, что-то есть между точкой А и точкой Б, какой-то путь, какой-то этап, который вам нужно пройти, может быть с чем-то столкнуться, чтобы вы из точки А попали в точку Б. Классно придумать позитивную установку, через неё начать смотреть, через неё начать жить, но что-то вам должно помочь, чтобы этот кусочек, вот этот интервал между пунктом А и пунктом Б, и прийти в пункт Б. Надеюсь понятно. Пока, что ваша задача, чтобы ваша негативная и позитивная установка были взаимосвязаны, были антонимично друг другу.

Я вижу, как вы пишите уже позитивные установки. Николас, пишет, что ему позвонили и на том этапе, когда я давала ему обратную связь у него прервался контакт. О чём это говорит, это же тоже саботаж ума. На самом деле, я понимаю, что здесь люди разные присутствуют, но научно доказанный факт, который как не странно высмеивался в обществе, когда люди просто не знают, что научно это исследовано, доказано, что наши эмоции влияют на технику, на интернет, на звонки. Например, допустим вы разговариваете с человеком по телефону или интернету и происходит какой-то момент, где какой-то важный момент: эмоциональное напряжение, и сразу, что-что ты сказал? Начинается. «Я тебя не слышу!» Или что-то прерывается, отключается, знаете, как обычно бывает, на самом важном. Те, кто работает в области психологии, с ивентами онлайн, вы точно понимаете, о чём я говорю, что это просто практика доказанной историей, как только человек тяжело проживает какое-то состояние, всё начинает всё спарить. Или начинает утягивать ситуация, мне позвонили, меня отвлекли, срочно, что-то случилось.

Или знаете, как ещё бывает, допустим человек хочет пройти трансформацию, вот у него есть даже на это деньги и тут резко, не знаю, машина попадает в аварию, ему срочно нужны деньги, чтобы чинить машину. Или, срочно нужны деньги, чтобы какую-нибудь операцию сделать. Казалось бы, как так?! Только пришла возможность, только вот может изменить жизнь и вот так случается, что всё идёт наперекосяк. Люди запуганные идут в это, вовлекаются в решения этих проблем и отодвигают ту возможность, которая к ним пришла в жизнь, чтобы что-то уже фундаментально изменить в этой жизни. Это происходит не случайно. Это срабатывают бессознательные алгоритмы, механизмы вашего ума, которые настолько сильно из страха влияют на то, что происходит в реальном мире, в вашем материальном мире.

Поэтому, когда, например, есть возможность столкнуться с каким-то знанием, мы можем что-то не услышать, нас могут прервать, нам могут позвонить именно в этот момент. Представляете, из такого количества времени, только в этот момент. Вот так работает сознание. И это всё можно и нужно изучать, и более того, этим можно управлять. Начать этим управлять можно с чего-то простого, с каких-то базисов, получения знаний об этом и дальше в этом развиваться. Не знаю, понятно я вам сейчас рассказываю или нет, по поводу научно-доказанного факта влияния нашего эмоционального состояния на технику, на интернет, но это реально присутствует, или на какие-то факты, которые мы притягиваем. Это не история про то, что Николас, ай-яй-яй, у вас какое-то плохое бессознательное, нет, абсолютно классный пример, то, что так случилось. Это то, что феномен того, как это работает. Классно ещё что? Когда в живую с вами вот такие эфиры, мы можем в прямом взаимодействии прямо посмотреть какую-то ситуацию увидеть, как она выглядит. Вот так вот выглядит наша жизнь, обыденность, наш быт. Вот та деталь, которая мешает нам продвинуться. Николас, у вас будет запись этого эфира, пересмотрите его и добудьте ту информацию, которую я лично для вас сказала, раз уж для вас она была предназначена, и вы сможете её применить.

Одна из больных тем экспертов – 38:55. И я на этот счёт посмотрю, что вы мне на это пишите. Установка для Николоса, кто-то записал, даже немножко её перефразировал. Точнее Оксана придумала собственную установку для Николаса, который я придумала, но я думаю это тоже полезная попытка, может быть продвинуть Николоса в его установке.

Двигаемся к установкам, часто встречаемых у экспертов, которые существуют – это **Сложно нишеваться, работаю со всеми запросами**. Метание. Это то, что сегодня касалась. Часто эксперты очень многопрофильные, много, что знают, сложно выбрать что-то одно, от этого стопорится таргетинг, реклама, позиционирование, позиционирование в социальном пространстве, подать рекламу, чтобы вас прорекламировали, всё в этом духе, чтобы пришла ваша целевая аудитория. Всё начинается с чего? С головы, с вот этого умения нишеваться, и не желания нишеваться. Поэтому, дорогие эксперты я здесь могу сказать, что выбор – это всегда готовность от чего-то отказаться. Вам придётся это сделать, вам придётся выбрать то, из чего-то одного делаться. Дальше посмотрите, как пойдёт. Просто сделайте и тестируйте, чтобы вы там не выбрали.

Следующая установка. **Сложно активно продвигаться, ведь подобных экспертов уже много на рынке**. Кстати, поставьте плюсики, если вам это резонирует, по поводу того, что мир полон конкуренции, этот рынок, куда я вообще пойду. По сути, что мы видим, если это резонирует ставьте плюсики. Мы видим страх конкуренции. Почему этот страх существует? Потому что в этот момент человек отдаляется от того, насколько он уникален, он как будто бы забывает, или вообще даже не знает о том, что он уникальный. В какую бы область он не пришёл он сделает эту сферу иной, он её дополнит собственной уникальностью. Вот эта вот уникальность, которая есть у каждого из нас, её надо раскрывать, её надо распаковывать, её нужно увидеть, её нужно подчеркнуть и добавить ценности. Вместо этого люди начинают сравнивать друг друга, сравнивать собственную экспертность, собственную личность, личностную экспертность другого человека и тем самым происходит через это сравнение какое-то обесценивание, либо того человека, с которым вас сравнили, либо вы сравнили вас, и вы вас и обесценили. Хуже ещё, когда и вы вас обесценили, у вас опускаются руки, не хочется ничего делать. Собственно, что происходит? Происходит бездействие. Вот этот механизм начинает вот так работать с вашей жизнью, почему вы не можете идти на рынок.

Я вижу ваши и плюсики. Николас переслушает мою ему установку и надеюсь она вам откликнется. Вопросы новичков тоже оставим в конце. Так, вообще, в целом вебинар для уже не новичков.

Следующая установка экспертов – это **низкий чек, повышать боюсь, клиенты уйдут или не придут**. Поставьте, пожалуйста просто единички, если вы тоже сталкиваетесь вот с этой трудностью, что вам хотелось повысить ваш средний чек за услугу какую-то. Но, есть риск, что какая-то база клиентов, они не смогут покупать дороже. Кому тогда продавать ваши услуги дороже, непонятно. Или, у вас вообще не купят. Соответственно, есть такое переживание, как вот из этой стадии перейти, потому что хотя бы то, что есть, хотя бы какие-то деньги приносят, и понятно, довольно стабильный. Поставьте единичку, если вас касается. Я пока раскрою о чём это говорит. Вы, по сути, находитесь в переходном этапе, вам хочется уже чего-то большего, но вас сковывает страх, он начинаете вас сужать, не даёт вам расширяться, пробовать что-то новое, выходить за горизонты, и тем самым вы, скажем так, поддаётесь этому страху.

Вижу ваши некоторые единички. И запугиваете вас, из-за этого начинаете бездействовать. Всего-то нужно буквально сделать пару действий, чтобы у вас это получилось: вам всего-то нужно проработать самоценность, понять в чём вы уникальны, в чём вы эксперт, понять, кто ваша новая целевая аудитория, сделать продукт под эту целевую аудиторию, такой, который будет пропорциональный той стоимости и цене, заявленной вами. И научиться это продавать, уже технически реализовывая и через торгитологи и через соцсети. Всего на всего, это очень сложно технически, но какой затык внутри, чтобы к этому подойти, кажется какой-то нереальной задачей. Всё почему? Потому что страх в этой ситуации сильнее, вы начинаете в него верить, немножко затуманивает рассудок, адекватность, какой-то рационализм для принятия решений. Соответственно, вы делаете шаг назад. А всего-то надо немножечко расшириться, взять чуть больше ответственности, во что-то вникнуть, где-то заплатить деньгами, где-то ещё усилие, что-то поделать и всё, вы сразу перейдёте на следующий уровень.

Кстати, у меня здесь есть отсылочка, что на эту тему у меня есть вебинар, тоже без оплатный, называется «Нейронные связи на миллион долларов», вы можете его посмотреть, если вы подписаны на мой инстаграм и не подписаны, мы добавим, вы можете написать в директ: «хочу вебинар», мы ещё направим вебинар, который вы можете посмотреть, как раз будет про вот эту мотивацию страха, как от него избавиться, как его переделать в позитивную мотивацию. Это целая большая тема, с которой я ездила даже по городам России, рассказывала её нашим студентам, вдохновляла их: ребята, вставайте пойдёмте зарабатывать деньги на вашей специализации, всё возможно. Были даже вдохновлённые ребята, которые что-то начали делать. Так что этот вебинар я тоже рекомендую.

Следующая наша социальная установка… Вячеслав, кстати пишет, что у него ощущение, что главный затык в организации потока людей. Затык организации потока людей, он вследствие отсутствия вот этой определённости, вот этой вашей ценности, вот этого нишевания, умения понимать про что вы, в чём ваша уникальность и для кого вы, какую задачу вы решаете, какой продукт вы продаёте, за какую цену, кто этот продукт покупает. Когда это всё для вас очевидно, вы дальше технически реализуете поток людей, так как вам нужно, это вообще всё легко. Всё сложное в голове, как будто бы это сложно, это не сложно. Просто надо чуть-чуть в это вникнуть. Поэтому, ещё раз отсылаю вас в диагностическую коуч-сессию. Кто был на ней давно, вы можете снова на неё попасть, снова сделать рефреш, а как у вас сейчас, потому что это очень классные срезанные знания. Записаться на неё вы можете по кнопочке, которая сейчас высветится.

Следующая наша с вами установка. **Выгорание – хочется много зарабатывать. А так как низкий чек, приходится брать количеством работы, устаю. Думаю, всё бросить или уйти в другую сферу**. Вот это как раз история, с которой я столкнулась много лет назад, когда мне очень вроде нравится то, что я делаю, но я как-то устала зарабатывать какую-то определённую сумму денег, а так, чтобы зарабатывать больше, надо уже брать слишком много клиентов. Было тяжело, уже не совсем в кайф делать своё дело. С этим сталкиваются многие, кто продаёт услуги, какие-то эксперты и они выбирают вот эту точку, непонятно чем же заниматься, толи профессию менять, толи сферу менять, что делать? Потому что они привыкли зарабатывать деньги с этой экспертностью, с этим чеком, но как-то выше денег не даёт.

Что происходит? **Игра не стоит свеч уже долгое время** и поэтому получается **выгорание**. Человек может и любит эту профессию, но уже не очень, если это не приносит должного фидбэка.

Что может произойти дальше? Человек может начинать терпеть из страха: нет готовности взять ответственность за что-то новое, старое, оно хотя бы привычно. Привычка поднажать вместо бережного отношения, то есть, например, я сейчас возьму побольше клиентов, сейчас чуть-чуть побольше заработаю, а потом будет откат, не захочется набирать больше клиентов, вообще можно попасть в некую депрессию, или, как минимум просто выгорание. Получается, что вот эта модель, когда он поднадавит, потом под отпустит, вот это вечное поднадавить вместо того, чтобы системно как-то решить эту задачу, не надавливать каждый раз на вас, а как-то органично пройти этот этап без надрыва, без давления на собственную жизнь, на собственную специфику. Вот это тоже важный инструмент, даже не инструмент, а механизм, который нужно понимать: почему человек остаётся в этой петле, в этой модели, он выбирает каждый раз надавливать на него. И вот это каждый раз, я поднадавлю, я поднадавлю, здесь потерплю, здесь ещё чуть-чуть сделаю побольше. Вроде даёт какой-то временный, какой-то чуть больший результат, но по факту глобально это не очень результат, особенно мы смотрим по году.

Модель надо менять. Менять её нужно через изменения отношения через устраивание бережного отношения, через выстраивания любви, ценности. Как бы это высокомерно или красиво не звучало эти фразу, но действительно именно это помогает зарабатывать больше денег. Вот такой парадокс, приятное с полезным.

Я вижу у вас тут оживлённые дискуссии. Что есть распыление какое-то у вас по проектам. Я надеюсь, вы делаете выводы, делаете конспекты.

Что у нас с вами происходит дальше? **Мерею меня результатами клиента**. Поставьте, пожалуйста двоечки у кого такая ситуация, когда вы оцениваете вас через результаты ваших клиентов, и на фоне этого у вас формируется **тревожность**. Например, когда вы боитесь, что вы не доведёте до результата человека. Или вам кажется, что вы дали хороший результат, а он всё обесценил, и вы, как будто такие, знаете, как будто вас голубь обкакал. То есть, вы как-то привязаны к результатам ваших клиентов, вас это расстраивает, задевает, или не даёт взять кого-то в работу, или вы перерабатываете, чтобы вот с этим клиентом, чтоб наверняка ему помочь, хотя больше он вам не платит, чтобы в него так вкладывались. То есть, описываете какие-то ситуации, которые возникают, когда эта модель есть. Пока эта модель есть, будут какие-то перекосы, которые в том числе будут влиять на то, что вы не зарабатываете тех денег, которые хотите.

Вижу некоторые двоечки. Не всем это свойственно, но видимо, кому-то из вас это свойственно. Если вам свойственно, напишите двоечки, я буду понимать, что более актуальные темы, например.

Измерение вашей самооценки по сути результата вашими клиентами, ваш результат ваших клиентов, может создавать тревогу. Что это значит? У вас происходит, что ваша самооценка равна результатам ваших клиентов. А это, как обычно равно какой вы эксперт: вы крутой эксперт? Вы всем помогаете? У вас какая статистика? А как о вас отзываются? А какое о вас мнение на рынке? и ведь тоже подумайте, если эта история не будет изменена в вашей жизни, если эта модель у вас сохраняется, вам будет очень сложно стать публичными, известными, более узнаваемыми. Потому что ведь больше отзывов, будет больше какой-то обратной связи. А если вы уже на таком уровне, так запариваетесь, и так вот прямо погружаетесь, но иногда это не нужно решать, то вы просто морально не вытяните, взять ещё больше, ещё больше. Таким образом, вы даже не будете делать действие, которое к ещё большему вас должны привести. Потому что зачем, иначе вы помрёте от такого стресса, от такой нагрузки, лишь потому что у вас вот есть вот эта связка вашей самооценки с результатами ваших клиентов, которые, как будто бы обозначает какой вы эксперт. В этом есть доля правды, но она не 100%, в плане того, что можно измерить вашу экспертность с результатами ваших клиентов. Это только часть правды, но не вся. Когда это переходит некую крайность, тогда это добавляет излишнюю тревожность и мешает вашему финансовому росту, вообще масштабированию вас.

Что ещё важно? Очень часто, особенно у экспертов, ну и вообще, у людей, которые очень сильно вовлечены в профессию, вся жизнь как будто сводится к тому, что они эксперт: «А кто я, если я не эксперт?!» «Вот я в экспертности, как рыбка в воде. Я всё могу, я в этом точно уверен, мне здесь всё понятно, всё выстроено, всё контролирую, как будто бы». А там, где я не эксперт, чуть-чуть подвинусь влево-вправо, уже как-то мне не комфортно, уже как-то не так, личная жизнь, может быть, страдает. Друзей, может быть нет, или не очень друзья, может отношения в семье сомнительные, не такие, может хобби нет. То есть, вообще, вы кто в вашей профессии? Когда у вас профессия настолько значима, стоит на пьедестале и больше, кроме этого, других ролей как будто бы нет, или не значимые, соответственно вы очень сильно вкладываетесь в то, чтобы поддерживать вот эту роль я эксперт, я эксперт всеми силами. Потому что, если у вас это отнять, ну кто вы, если вы не эксперт.

Собственно, это как раз история то, почему сложно начинать какие-то новые проекты, занять нишу, это же опять начать с нуля, это целая история становления человека, как эксперта в чём-то новом, формирование статуса, потеря старого статуса, это целая трагедия. Я помню, когда мы изучали в университете психологию заводов, когда нужно было выращивать из среднего руководителя в директора, и человек просто не мог перестроиться, потому что в должности директора совершенно новые функции, появляется новая ответственность, он к этому не готов, а в той роли ему привычно, он такой крутой, он молодец. Но человек просто не мог вырасти, ну не получалось. Поэтому, обратите, пожалуйста на это внимание. Потому что, чтобы это решить нужно начать работать над вашей значимостью, которая будет независима от вашей профессиональной роли. Можно будет немножко отсепарироваться, отлепится от вашей роли. Вы должны быть значимы и без этой профессии, вот так могу сказать. Вы должны быть достаточно интересным человеком, достаточно уникальным, умеющим, думающим, всяко разным человеком независимо от этой профессии. Знаете, и в огонь, и в воду, и всё с вами будет хорошо.

«Полина, подскажите, пожалуйста, с чем связан то, что я хочу пойти в иную сферу, но от мысли, сколько всего нужно сделать, начинаю прокрастинировать и забивать. Пробовала разбивать на мелкие задачи, но никак не могу начать» - Татьяна спрашивает. Скорее всего, то, про что как раз с вами говорим, что, во-первых, там огромный как будто бы труд вам предстоит, типа: ага, всё с нуля, опять. Во-вторых, когда вы новичок, вы же не крутая, вы новичок. Как будто снова потеря статуса, потеря какого-то фундамента, здесь то я всё могу, а там то нет. Это может быть большим фактором почему вы туда не идёте. Но ещё лучше, вы сможете это понять, записавшись на диагностику, где уже конкретно в работе с вами будет ещё более очевидно понятно, а почему именно у вас такая ситуация.

Шавлина Диана, массажист, очень интересный кейс, наша выпускница в лично трансформации – флагманского продукта. Она пришла, зарабатывала 100 тысяч рублей, и обратите, пожалуйста внимание, стала зарабатывать миллион рублей в месяц, будучи оставаясь массажистом. Во она пишет: «Я как будто узнала инструкцию к жизни». Опять-таки это история про то, что есть ограничения в какой-то профессии, кажется, что большего в профессии денег не заработаешь. Но, если уметь работать с вашим сознанием, с вашими денежными установками и добавлять туда новых инструментов и видения, вы сможете сами находить эти решения не то, чтобы вам какой-то прямо супер коуч скажет: «Делай так или делай сяк», а у вас какое-то мнение на это. Нет. Ваш ум будет находить вам эти ответы и всё будет сходиться. Всего лишь нужно работать над тем, что мешает эти ответы находить, создавать, видеть и реализовывать. Потому что, да, вы можете понимать теорию, но вы не будете этого делать, потому что, что-то мешает. А вот, что мешает, вот это можно смотреть на диагностике.

Вот у Дианы получилось, собственно, сделать просто феноменальный какой-то рост со 100 тысячами в миллион рублей. За три месяца она вышла в эту сумму, то есть она стала в месяц зарабатывать миллион рублей на массаже.

Следующая наша с вами установка. **Хочется накинуть как можно больше пользы клиенту во время консультаций. Обесценивание собственных знаний, хочется выглядеть экспертом, но нет чёткого ощущения, что это так**. Поставьте, пожалуйста троечки, кто с этим сталкивался, у кого такое бывает. Знаете, когда бывает, сейчас я ещё дам, сейчас ещё и ещё, потому что вы находитесь в стадии, что за эти деньги вы должны ещё больше отработать, ещё больше дать пользы. И у вас там была одна договорённость, а вы её как бы уже перебарщиваете эту договорённость, пытаясь дать ещё и ещё больше, это происходит немножко ни с того места, вот эта мотивация, которая вас туда толкает.

Что это значит? Это значит, что в этот момент вы начинаете, вы можете уже почувствовать, что вы перебарщиваете, но вы продолжаете это делать. В этот момент отследить эту границу, это история про то, что вы начинаете обесценивать ваш труд, ваше время, ваше слово, ваши договорённости, вашу экспертность. Потому что вам страшно то, что вам перестанут платить ещё и вы продолжаете это делать, или вы планируете, что вам заплатят, если вы вот так сделаете больше. Но, если вы обратите внимание, что есть такой опыт, вы узнаете, что это не работает, после этого человек может быть вообще не платить. В итоге, вы остаётесь и без тех денег, на которые рассчитывали, и с ощущением обесценности какой-то.

В целом, что у нас здесь получается. Синдром самозванца появляется тога, когда вы уже изменились… а вот это важная миссия, мы ещё не помогли другому измениться так, как получилось у вас. Это отдельная тема, она сюда тоже косвенно входит про синдром самозванца. То есть, синдром самозванца – это не всегда плохо. Да, иногда вас стопорит и мешает вам взять каких-то новых клиентов, пойти во что-то новое, поднять средний чек. Часто синдром самозванца, это какая-то такая нормальная история у нормального эксперта. Вы знаете, это как волнение у театралов перед выходом на сцену, то есть если не волнуется, то странно. Странно, что он не волнуется перед выходом на сцену, наверно он плохой актёр. Так и здесь, то есть, для эксперта, который постоянно практикует, реализуется в профессиональной деятельности, он постоянно натыкается каждый раз в эту точку, где чувствует его самозванцем.

Вот я вижу, вы там тоже пишите: «Боюсь недооценят. Помню, что надо давать чуть больше». Пытаетесь закормить. Вот эта вот история про границы, про мнения вот этого перекармливать, потому что это аукается, на самом деле не прикольно, не хорошо для вас, как показывает практика.

Возвращаясь к синдрому самозванца, я стала говорить о том, что это нормально. Нормально, это в том контексте, когда вы приобрели какой-то новый опыт. Допустим, вы прошли очередное обучение, ваша квалификация увеличилась, но вы ещё никому этот опыт не передали. Вы находитесь в стадии, когда вроде бы вы сами узнаете больше, но вы не знаете то, что вы знаете поможет вашим клиентам или нет. Вот в этой точке, когда вы ещё не переложили ваши новые знания на жизнь других людей, у вас возникает ощущение самозванца. Оно совершенно нормально, просто нужно снова начать практиковать и тогда вы поймёте, что да, всё работает, всё хорошо, у вас действительно есть новые знания и твёрдые навыки. Если вас это сейчас поддержит, если кто-то сейчас в самозванстве прибывает. Вижу троечки более актуальны.

Следующая наша с вами установка. **Есть 1001 пройденный курс, но нет диплома о высшем образовании в этой области, меня это беспокоит**. Поставьте 4, у кого такая ситуация. Я вот знаю, часто эксперты, они переживают, что они шарлатаны, у них там 100-500 образований, но нет именно высшего образования, какой-то профессии. Кажется, что, блин, по сравнению с теми, у кого диплом есть, они проигрывают вообще. Они стоят перед выбором не идти получать высшее образование или не идти, что делать? Соответственно, у кого такая ситуация есть или была, поставьте, пожалуйста 4. Если даже была, как вы с этим справились, можете написать, для нас тоже интересно будет.

Вера, например пишет, что: «Всё учусь, а действия нет». Это тоже отдельная история про то, что человек не начинает практиковать и зарабатывать на том, на чём он научился делать. Но, пока мы коснёмся истории диплома. По сути, отсутствие диплома даёт ему ощущение, что он не настоящий эксперт. Дальше идёт развитие событий: как стать настоящим? Потому что нужно же чувствовать уверенно и гордо, чтобы было как-то хорошо, что ли. Первый шаг: **станьте настоящим экспертом, получите то самое высшее образование**. Или может быть у вас есть другие критерии настоящего эксперта, может быть они не связаны с высшим образованием, связан с чем-то ещё, и вы им соответствуете. В общем у вас должны быть критерии, по которым вы понимаете, что вы настоящий эксперт. Тогда, начните им соответствовать и просто станьте тем самым настоящим экспертом, и потом вы сможете открыто заявлять: я прошёл этот путь, и я стал тем, кем я хотел стать, я стал настоящим экспертом в моих собственных глазах. Я точно знаю, как я могу помогать людям, в чём моя компетенция заключается. Это шаг №1, как вариант.

Второй шаг: **измените критерии настоящего эксперта**. Может быть вам нужно просто их переосмыслить, может быть они были какими-то иллюзорные, вы их не формулировали до конца, как-то эта тема витает в воздухе. Возьмите, пропишите критерии настоящего эксперта для вас, вот в вашей профессии это как? Какой вот настоящий эксперт для вас уважаемый, которым вам не стыдно быть. Сделайте эти критерии, сделайте их понятными, доступными, чёткими, или хотя бы минимальный набор критерий, которые вас действительно бы устроили. И дальше вы можете уже посмотреть: соответствуете вы этому набору или вам нужно что-то где-то подтянуть, что-то сделать, чтобы соответствовать, уже будет понятно, что делать, понимаете?!

Третий вариант, тоже очень интересный. Что вы только там не пишите. Пожалуйста, посмотрите простую логику, давайте пойдём через неё. Третий вариант, который здесь вы можете сделать: тоже простая задача: **примите то, что вы ненастоящий эксперт и работайте, как ненастоящий**. Потому что, если для настоящего вам нужно отправиться на луну, но вы не готовы лететь на луну ради этого, вот сегодня вы ненастоящий эксперт, и даже, если вы пойдёте в точку, где вы будете настоящим, но вам ещё нужно пройти много этапов, пока вы туда дойдёте. Пока вы туда идёте, вы будете ненастоящим экспертом, судя по вашим каким-то критериям. Вам всё равно придётся этот шаг сделать, вам всё равно нужно принять тот факт, что на данном этапе жизни, кусочка отрезка времени, вы какое-то время будете ненастоящим экспертом. Что вы, от этого перестанете работать с людьми, например, или оказывать ваши услуги?! Навряд ли. Просто вы будете понимать, что вы честны с вами в том, что вы такой, какой вы есть в этом моменте, из этой точки вы можете взаимодействовать с другими и оказывать ту пользу, ту помощь, которую вы можете оказывать, будучи условно ненастоящим экспертом. Это надо принять. Надеюсь, я понятно изъясняюсь. Вы этот выбор осознаете и сделаете.

Администратор пишет: «Хочу к вам в платное обучение». Не знаю кто такой администратор, вы бы написали ваше имя. Для начала, даже для администратора говоря, и всем остальным, обязательно проходите диагностику, которая у нас с вами есть. Возможно, если вдруг вы ещё на него не записались. Это 100% шаг №1. Даже если вам захочется узнать про какие-то наши продукты, возможность взаимодействовать со мной лично или не лично, не важно. Важно то, что перед всем этим у нас есть диагностика, она обязательна в любом случае, потому что, если даже вы захотите поучаствовать в какой-то из наших программ, чтобы вы понимали куда вы пойдёте, в какой точке А вы начинаете, у вас должен быть вот этот срез. Тогда, по этой карте будет понятно. Окей, я хочу вот с этим двигаться. А когда этой карты нет, у нас такое было, когда люди просто: «Я беру, не знаю что, но покупаю у вас это», соответственно, они потом говорили: «Блин, лучше б я сначала диагностику прошёл, чтобы у меня было вот именно такая прописная карта, было бы понятен план, из какой точки А в какую точку Б я буду двигаться». Такое, скажем так, срезывание. Диагностическая коуч сессия, это хорошо. Про диагностику, чтобы записаться есть кнопочка такая, которую вы можете нажать и оставить заявку.

Следующая категория: **вышел онлайн, не получил быстрый результат, сразу бросил**. Вот такая история про переход из офлайн в онлайн. В целом, здесь можно использовать не только слово онлайн, но онлайн как такое часто распространённое явление. Когда человек попробовал, что-то там попробовал у него не получилось, он это бросил. Соответственно, о чём это говорит, если вдруг это про вас. Быстрый результат, этот человек хотел быстрый результат, зачем? Если бы у него сразу получилось, он почувствовал эндорфинчик, что он молодец, у него хоп-хоп получилось, он красавчик. Если он не получил быстрый результат, значит он что? В другую крайность начинает впадать, он ничтожество. Не я его так называю, а так работает его мышление, что он либо красавчик, либо ничтожество, его кидает в ту или иную крайность. В этот момент человек встречается с вот этой установкой – я ничтожество. Тогда, как так происходит? Так как у него есть эта модель – я красавчик, или я ничтожество, такие 2 крайности, его мышление будет создавать ситуации, где он будет подкреплять эту установку. Причём будет подкреплять её и тогда, когда он получает результат быстро и сразу, и он подкрепляет - я красавчик. Когда не получает результата, тогда он подкрепляет – я ничтожество. Но, когда он красавчик, он одновременно подкрепляет - я ничтожество, потому что индивидуальности существуют одновременно.

В целом, проживание жизни в этой модели двух крайностей, как стимул-реакция: человек не может построить что-то крупное, какой-нибудь крупный бизнес, или стать реально классным экспертом, потому что это тернистый путь иногда, всякие препятствия, продолжать движения, делать будет результат. Когда нужны результаты здесь и сейчас, быстро и сразу, мышление просит доказательств, что я классный. Тогда мотивация выстроена именно таким образом.

Здесь опять сделаю отсылку на вебинар «Нейронные связи на миллион долларов», как раз, потому что он посвящён мотивации, где можно более подробно изучить про что я сейчас говорю вообще: для чего эта мотивация не самая лучшая, как раз как один из вариантов, как мы видим через эту установку, почему она не самая лучшая. Потому что человек может бросить то, что он начал, а можно было пробовать второй-третий раз, или ещё какие-то действия, у него бы получилось, потому что он бы не стал останавливаться. Так что, такая история про дуальность, просто в которую вы можете попадать. Я уверена вы в неё попадаете, просто может через этот пример, не сразу распознал, что это про вас, но можно с других заходов зайти и тоже увидеть, как ваше мышление может закидывать вас в эти крайности, из-за которых у вас не получаются какие-то долгосрочные проекты.

Катя пишет: «Если не знать, что можешь или нет, нельзя же брать деньги». Зависит от того, готовы ли вы, если что, эти деньги потом вернуть, это тоже опыт, кто знает. Поэтому, нельзя сказать здесь однозначно.

Человек написал, что: «2,5 года на выход онлайн потратил, в итоге провал. И да, после этого я бросил». Хотя на самом деле, это не сложная задача, как и многие задачи, они не сложные. Жалко, что вы не обозначили вашего имени, я бы к вам обратилась по имени. Если вы понимали, почему у вас не получилось с точки зрения вашего мышления, или принципов выбора, или мотивации, можно было бы что-то изменить. Пожалуйста, пройдите тоже диагностику и посмотрите. Мне вот тоже интересно, как так можно было потратить 2,5 года и не получить результата. Я не к тому, что как так, вы что! Совсем что ли! Нет. Я про то, что очевидно, что вы не глупый человек, раз через 2,5 года у вас это не получилось, значит вы попадали в какие-то модели, какие-то истории вашего ума, мышления, ловушек мышления, из-за которых это не получилось. Это точно не техническая уже история. Технически, это вы 2 раза, 3 ошиблись, но не 2,5 года, вот в чём проблема.

Следующая установка, называется – **сам во всём разберусь**. Она же у нас с вами мешает делегировать, например, я сам во всём разберусь. Или же, она мешает вам, например получать помощь от сильных наставников. Как она проявляется? Например, тогда, когда вы должны взять ответственность вы начинаете надеяться: ну, сейчас придёт и кто-то поможет, ну или оно само рассосётся – сейчас-сейчас, что-то случится. Знаете, такая надежда, вы начинаете прибывать в надежде. Вот она безответственность, в этот момент вы перекладываете ответственность, вы не берёте ей там, где нужно её взять.

Обратная сторона монеты, с которой мы сталкиваемся – это **отказ от помощи**. Там, где вы вроде бы в силе, вы справляетесь, но тут к вам, неожиданно приходят и предлагают помощь. И вы такой не понимаете, зачем?! Я и сам справлюсь, зачем мне эта помощь. И вы не идёте, например, в какую-нибудь программу, которая бы вас усилила, усилила то, что вы уже делаете. Получается такая неадекватная модель, где, где-то там, где надо вы не прилагаете усилий, не берёте ответственность, а там, где вообще-то можно было бы взять помощь, вы её не берёте, потому что в этот момент вы чувствуете вас ущемлёнными, уязвимыми, что рядом с вами оказался кто-то больше, кто-то шире, мощнее и рядом с ним вы снова сравниваете, я говорю про неосознанные модели, соответственно вы чувствуете не очень, вам кажется: да отстань! Я сам всё могу! Вот это вот, разбухаете, попытка казаться больше, чем вы есть, сильнее, чем вы есть. Но, никто не пытался сделать вас слабыми, или каким-то не такими, когда предлагал вам помощь. Просто да, вы сильный, но вы можете воспользоваться внешним ресурсом, чьим-то опытом.

Кто-то уже через это всё прошёл, зачем вам придумывать себе, можно же просто воспользоваться опытом другого человека. Мы же так эволюционировали, так и прогрессировали, когда передавали знания друг другу. Это нормально воспользоваться опытом другого, чтобы быстрей прийти в точку Б. Собственно, как я будучи, скажем так, юной, молодой пришла к тем результатам, которые у меня есть, ещё пришла к 25ти годам к миллиону долларов первому. Я просто всё время училась, я брала у других людей, получала их знания, делала, как мне давали. Вот эта позиция ученика сильна развита, мне было нормально. Да, хорошо, я буду учеником. Понятно, что с годами, чем больше у вас опыта экспертности, возможно сложнее в эту позицию возвращаться. Но, не забывайте в неё возвращаться и принимать опыт у тех, кто уже чем-то владеет, чем может быть сегодня вы пока не владеете, но можете, что-то взять полезное. Да, может в чём-то другом они не так совершенны, не полноценны, как вы где-то подкачались. Вы смотрите и думаете: «Не, ну очевидно система там не очень. Не прокачена». Это понятно. Мы все разные, у нас разный опыт, но у кого-то есть сильные стороны. Мы идём к ним учиться для того, чтобы… если у нас это не сильная сторона, а у этого человека она сильная, мы берём оттуда для нас, просто берём полезное, знаете, как ягодки из леса.

Следующая у нас с вами установка. Прежде, чем я её зачитаю, я посмотрю. «Что значит выход в онлайн? Просто написали, вы уже в онлайн». Не совсем так, там целое позиционирование, что ваша клиентская база, которая вас не знает, появились там из соцсети, а не по сарафану.

Марья пишет: «Я себя уважать не смогу, если сама всё не сделаю. Всегда в последний момент признаю, что нужна помощь. Пробую, пока совсем в тупик не зайду». Марья, если бы вы увидели, что это про вас, начните делать наоборот: вы это видите, делайте наоборот, прям нарочито, сознательно делайте иначе, чтобы поменять вашу установку.

Илья: «А что, если наоборот. Всё время вывожу на помощи, и не понимаю, как сделать опору на себя». Там, где вы не берёте ответственность, начать её брать. Где-то справляться самостоятельно.

«А бросать, это черта характера или это привычка?» Давайте, это уже к другой теме, это не сейчас.

**Не хватает экспертности, чтобы зарабатывать больше**. Вот видите, я такую звёздочку поставила в области продаж и маркетинга. Почему? Потому что, это ирония. Допустим вы тот же массажист, и вы говорите: «Мне не хватает экспертности, чтобы зарабатывать больше». Нет. Если вы эксперт, не знаю, в психологии, в массаже, в йоге, ещё в чём-то и вы хотите зарабатывать больше, то, чем вы занимаетесь мало связано с тем, будете вы зарабатывать больше или нет. Потому что вопрос продажи, он тесно связан с самой темой продаж, с упаковкой, с маркетингом, с позиционированием, и вообще вот с какой-то другой историей, где вам нужно вовникнуть в маркетинг, в продажу для того, чтобы зарабатывать больше. К сожалению, мы сейчас часто видим рынок полный не до экспертов, или не экспертов вообще, но очень красиво упакованных, где кажется, что там вкусненько, пойду куплю. А потом разворачиваешь, а там вместо конфетки какая-то вообще, не знаю, куличик из песка, совершенно не то. Я надеюсь, меня сейчас слушают эксперты и вы реально имеете экспертный опыт, поэтому информацию я даю всё-таки для людей, у которых есть экспертность, есть компетентность. И уже другой вопрос, как экспертным, компетентным людям всё-таки начать зарабатывать больше. Я бы хотела вам в этом помочь, потому что хочется, чтобы экспертные люди зарабатывали больше, а не все подряд, кто научился маркетинговым продажам и просто раздул из этого какой-то мыльный пузырь.

Поэтому, у настоящих экспертов часто встречается такая крайность, что они думают, что нужно ещё больше экспертности, чтобы увеличить продажи. Но, они не думают, что экспертность нужна там, где её ещё нет в продаже и маркетинге. Вам надо будет в этом разобраться, чтобы продавать вашу услугу грамотно на рынке, вот и всё, посмотрите туда.

Марья: «Поняла».

«Красивая, необычная новость».

Хохлова Виктория – инженер разработчик биомедицинских систем. К разговору об экспертах, об интересных профессиях, которые к нам приходят. Она пришла к нам в коучинг в личную трансформацию, которая длится 3 месяца. Она зарабатывала 100 тысяч рублей в месяц. После она стала зарабатывать 300 тысяч рублей в месяц, такой Х3. Оборот у неё был 300-400 тысяч, а потом оборот стал 3-4 миллиона рублей в месяц. Её главный вывод: «Я управляю жизнью». Соответственно, если вы посмотрите через что она прошла: была компания в кризисе, в итоге вывела компанию из кризиса на стабильный рост, свободно делегирует, увеличивает прибыль. История про эксперта, у которого уже есть компания, и уже тут история про работу с компанией, с оборотами, который, собственно, помогает компании расти.

**Чем больше я знаю, тем больше ощущения, что не знаю и обостряется синдром**. Синдром очевидного самозванца. Это как раз история, про которую мы косвенно касались, даже не косвенно, мы через неё проходили. Это нормально, просто про него сейчас ещё раз напоминаем. Чем больше у вас становится знаний, чем больше я знаю, тем больше я как будто бы ничего не знаю. Это абсолютно нормальный феномен, с которым нормальный эксперт действительно будет сталкиваться, потому что он постоянно черпает новые знания, новый опыт у него появляется и, кажется, всё то, что он знал, он ничего не умеет, на самом деле. Я уверена, что, если вы действительно эксперт, вы часто через это проходите. Потому что, если вы перестали через это проходить, значит скорее всего вы застряли на каком-то этапе, где вы не получаете новые знания, вы просто владеете старыми и очень хорошо в них самоутверждаетесь. Если так, то так оно и работает, а если вы продолжаете расти, меняться, куда-то двигаться, вы всё равно приходите в точку, где вы опять ничего не знаете.

Следующая наша с вами установка. **Смотрю на других, они и этого не знают, а у них и клиенты, и чеки развиты**. Это история про сравнения, про зависть и про то, что какого хрена, вот она не эксперт, она даже это не знает, а у неё клиенты, популярность, ещё что-нибудь, большой-большой инстаграм, какая-нибудь ещё история. Поставьте, пожалуйста 4, кто хотя бы раз думал про эксперта, блогера, или ещё какого-то конкурента, который есть на рынке среди вас, и вы не понимаете: да, как так, я такое знаю, я у меня вот так, а этот даже этого не знает. Поставьте 4, если вы с этим сталкивались. Я лично когда-то точно сталкивалась. Что происходит в этот момент, когда вы через это проходите. Происходит ощущение зависти или там злости, негодования. Почему? Потому что в этот момент вы пытаетесь сравнивать вас там, где вы сильны. А там, где вы слабы, вы туда не смотрите, потому что слабы вы по сравнению с тем человеком, с которым вас сравнили в области маркетинга и продаж. То есть, вы в этой зоне не развиты, недостаточно развиты, вы туда не смотрите. Вы начинаете сравнивать вас по каким-то тем законам, которые, например работали по сарафанке в офлайн бизнесе. Да, по сарафанке работает компетенция и только. А когда вы идёте через онлайн бизнес, вас никто не знает, куча людей на вас смотрит, вы для них не знакомы, вы должны быть правильно упакованы.

Поэтому, пожалуйста, дорогие эксперты начните в это смотреть, начните упаковываться. Пусть станет больше компетентных людей на рынке, правильно упакованных, чтобы вы заполонили этот рынок, а не вот все те, кто просто научились упаковывать. Вы сравниваете вас не по тем критериям. Когда вы начинаете вас сравнивать, вы обесцениваете того человека, вы обесцениваете ваши результаты, вы обесцениваете полезные действия для вашего роста. Вам просто нужно усилиться там, где вы сегодня немножечко слабы.

Вижу ваши 4ки. Вопрос видимо ко мне был: «Полина, мне страшно в начале пути»… Мне до сих пор страшно в какие-то моменты. То есть, нет такого, что тогда было страшно, а сейчас я бесстрашная. Нет, страх всегда присутствует, там, где зона роста. Просто либо вы идёте через страх, либо вы объясняете почему вы не идёте через страх. Страх принимает решение в пользу того, что не смотря на страх вы туда идёте.

Следующая наша с вами установка. **Страшно вкладывать деньги в рекламу. Пару раз попробовали и слили бюджет**. Вот мы как раз вчера вели прямой эфир с торгитологом на эту тему, можете пока сохранён в инстаграм, зайти у меня и посмотреть. Как раз очень классный синтез с Виталием мы провели. Он основатель школы по торгитологии, он обучает людей торгингу. Его компания была нашим торгитологом долгое время. По большому счёту, когда вы эксперт, вы пытаетесь взаимодействовать с торгитологами, у вас не получается, вы сливаете бюджет, вы не понимаете, как это работает, и вы бросаете это делать, или вам страшно снова это делать, это всего лишь опять история про бизнес-образование, про какой-то опыт работы с торгитом. Вообще, если честно, мне кажется, что даже, если вы посмотрите наш вчерашний эфир, я подготовила там тоже полезную информацию. Кстати, кто вчера был на эфире, и сегодня присутствует в текущем эфире, поставьте +, пожалуйста. Вы понимаете, о чём я говорю, как раз про умение работать торгитом, где ваша зона компетенции, во что вам надо посмотреть, за что взять ответственность, чтобы торгинг у вас получился. На крайний случай, просто вам нужно получить hard-skills образование в этой теме, чтобы просто эту функцию реализовывать.

«Полина, что значит упаковаться?» Упаковаться – это упаковка. Упаковка – это некая обёртка, картинка, фасад, если хотите, то, что ваш потенциальный клиент видит первым делом. Если он видит какой-то ужас или что-то, что вообще не попадает в его боль, например, он не понимает про что это. Он не реагирует на эту упаковку, так как вам бы хотелось. А если вы хотите грамотно, чтобы привлекать нужную аудиторию в вашу жизнь, соответственно нужно грамотно упаковываться.

Двигаемся дальше. **Синдром отложенной жизни: когда достигну цели, тогда и заживу**. Это вообще, такая классная и больная тема. Я часто встречаю у клиентов синдром отложенной жизни\* когда достигну цели, тогда и заживу. Как будто бы когда-то реализуется что-то, что вы так планировали, вот тогда вы заживёте, заработаю миллион рублей, тогда вообще будет отлично. Или, куплю дом, или квартиру, вообще тогда всё изменится. Вы живёте в каком-то ожидании. Вы живёте в стрессе. Жизнь как-то проходит. Потому что вы живёте мыслью о каком-то будущем, которое не случилось, не знаю, случится ли вообще.

Что здесь происходит? Соответственно, у вас происходит такая модель, где у вас формируются завышенные требования к вам, к вашему результату, к которому вы собираетесь прийти, вы ещё пока его не достигаете, или недостаточно достигаете, вы оказываетесь в недовольстве. Тем самым вы обесцениваете весь процесс жизни, который вы сейчас проходите, или какие-то его аспекты. Получается, что вы ещё не там, но вы в этой точке, эту точку вы обесцениваете и вы недовольны, и вот эта вот, какая-то каша замкнутого круга, в которой вы оказались, продолжает в каждом дне присутствовать. Это не даёт того результата, который вы хотите, и всё это не даёт вам наслаждаться жизнью, что вообще-то не мало важно после того, как вы поймёте, что деньги — это всегда важно, но что ещё можно делать в этой жизни. Поэтому синдром отложенной жизни появляется вследствие завышенных требований к вам и вашему результату, и обесценивание жизни сейчас.

Максим, благодарю вас. Да, круто, я вижу плюсики, кто вчера был. Она как раз в нашем с вами не живом эфире с Виталием. Кто-то пишет: «Вчера было очень полезно, спасибо». Кто не был зайдите в инстаграм и посмотрите висит эфир этот.

Следующая категория. **Хочу заниматься любимым делом, а приходится заниматься продажами**. Поставьте, пожалуйста 5 у кого такое есть, бывает, сталкивались с этим. Я через это помню проходила, когда мне хотелось заниматься психологией. Я понимала, чтобы привлечь людей, это будет очень долго через сарафанное радио, мне хотелось, чтобы у меня было больше клиентов, и я не понимала, какого фига я такой психолог должна ещё тратить время на то, чтобы что-то кому-то продавать, доказывать, что я психолог классный. Это было давно. Я очень долго не могла понять тот факт, что мне надо научиться продавать. Продавать, научиться это делать, делать это ещё не из-под палки, а по любви, это вообще, этой мысли у меня не было, я вообще это отрицала: как так, да я эксперт, да ко мне люди должны идти, я вообще такое решаю, это такое чувство юности.

Соответственно, когда в тот момент, он был переломный, я поняла, что над продажами надо научиться. Вы должны стать продажником от бога. Вы должны это прямо любить, это должно быть вашим. Чтобы это сделать, вам нужно поменять к этому отношение. Поэтому, здесь я могу вам порекомендовать уже платный вебинар, он называется «Продажа по любви», это мой любимый вебинар. На тот момент я прочитала все русскоязычные книги по продажам, которые тогда были, прослушала аудио книги, переведённые на иностранные продажи. И у меня появилось понимание этой концепции, что такое продажи, что такое продажи по любви, смысл этой профессии, какая она вообще ценная и важная. Когда моё отношений к этому изменилось, изменилась моя жизнь и с этого, наверно в том числе начался какой-то путь к деньгам, к большему зарабатыванию, чтобы это было легко, чтобы это было по любви.

Поэтому, если у вас есть такой затык, хотелось бы, чтобы его не было, его реально не станет после этого вебинара. Даже не нужно сверх проходить, вот просто посмотрите вебинар, вникаете, у вас появится отношение. Мне прям писали: «Полина, благодарю за этот вебинар. Я после него продал там такую-то программу за 60 тысяч рублей». А вебинар, я не помню, стоил там около 1000 рублей, может сейчас чуть-чуть дороже стоит. Ну, какие-то смешные деньги, а человек сразу продал за большие деньги сразу же. Соответственно, мне потом писал один из людей, который написал книги по продажам, он сказал: «Полина, я н-количество информации взял с твоего вебинара и на основании этого написал книгу». Это, наверно такой первый случай, о котором я сама лично знаю, когда по моим вебинарам пишут книгу, представляете, да?! Такая вот информация. Поэтому, обязательно тоже добавьте в копилочку, чтобы не забыть, как его посмотреть. Так же подпишитесь на мой инстаграм, ссылку тоже продублирую. Можете в директ написать, например, «хочу продажи по любви», чтобы вам его направили.

Валерия Колоскова – нутрициолог, диетолог и, на самом деле тренер по образованию. Она мой личный тренер, мой личный нутрициолог. Так совпало, что, общаясь со мной, она в итоге решила уйти ко мне в флагманский наш продукт личная трансформация. Когда она туда пришла она ещё со мной занималась работой в тот момент, у неё не было какого-то фриланса или какой-то подработки, там был заработок 100 тысяч рублей. Она хотела чего-то большего, соответственно, перешла в итоге… Я помню день, когда она говорит: «Полина, я увольняюсь», я такая, в смысли?! Мы же с тобой так классно занимались в спорт зале, ты куда? Ну вот, она увольняется, она начинает заниматься тренировками онлайн. Она уже имела квалификацию нутрициологии, но она на ней не зарабатывала. Она стала брать первых клиентов туда, и, собственно её доход увеличился, на самом деле, больше, чем 160 тысяч рублей. Я помню, она мне говорила уже 300 тысяч рублей стал. Но, даже если, допустим вы, будучи в найме, переквалифицировались, пошли во фриланс, стали зарабатывать столько же, или чуть больше – это уже огромное достижение, потому что уметь создать доход такой же, как был в найме, это очень круто на новой деятельности в течении 3х месяцев, это огромный результат. Но, у Леры, на самом деле ещё выше результат, она вышла в 300 тысяч, у неё стало больше свободного времени, не было уже тех ограничений, которые были при наёмной работе. Соответственно, я уже даже не знаю, какой сейчас у неё доход, мне кажется ещё выше, зная её расценки, понимание, что у неё клиентская база. В общем, всё возможно. Возможно выйти с найма во фриланс для начала и иметь больше свободы, иметь больше денег.

Вот Лера пишет: «Не бойтесь изменений. Из зоны комфорта выйти очень сложно». Это правда.

«Где этот вебинар «Продажи по любви»?» Марья, он в инстаграме. Наташа, продублируй, пожалуйста мой инстаграм к нам в чат, чтобы ребята могли именно на инстаграм мой подписаться. Там уже написать и спросить про вебинар, «Продажи по любви» в том числе.

Сейчас я подготовила для вас алгоритм, который поможет вам прийти в точку лидера рынка. Почему я понимаю, что я могу вам сказать, как прийти в точку лидера рынка? Потому что ко мне поступают приглашения от разных знаменитостей, которые просят меня выступить у них, спикером, экспертом в их курсах, как приглашённый эксперт в области бизнес психологии. Мне дают премии на эту тему. Я понимаю, что в инфо-пространстве меня считывают, как лидера рынка в этой области, в области бизнес психологии. Соответственно, у меня есть опыт, как стать лидером рынка за такой короткий срок времени. Естественно, я понимаю, какой путь вам нужен, я пыталась его минимизировать, сократить, упростить так, чтобы вам было понятно, что действительно вам нужно внедрить, чтобы вы стали лидером рынка в вашей сфере.

Катя спрашивает: «Полина, вы говорите переживаете за будущее, которое не случится, и неизвестно случится ли. А как же ответственность?» Мы же говорим себе, что от нас зависит случится ли. Кто переживает за то случится или нет это будущее? Если вы говорите про точку, где человек испытывает тревожность, который думает о будущем, то, действительно здесь вопрос насколько человек умеет влиять на это будущее, это первое. А во-вторых, как справляться в любыми последствиями, с которыми он столкнётся, попав в это будущее. В любом случае для того, чтобы взять эту ответственность и перенести в фокус внимания, вам всё равно надо внимание перенести в настоящее. Вот об этом речь шла. История про тревогу, это история о мыслях о будущем, чтобы решить настоящее.

Давайте вернём наше с вами внимание и посмотрим, какие шаги вам надо проделать, чтобы стать лидером рынка. Поставьте, пожалуйста 6, чтобы я понимала, вам вообще это надо знать, как стать лидером рынка, потому что я живой человек с этим опытом. Я помню, когда я выступала перед студентами, они не понимали ещё кто я, какой-то там миллионер приехал из Москвы, что-там им рассказывает. Естественно, надо завоевать их внимание. Ребята, у меня есть практический опыт, я вам его сейчас расскажу, и вы что-то с ним сделаете. Но, и могу не рассказывать. Просто опыт есть, вы можете его перенять, я его попыталась упаковать в простую схему.

Поставьте 6, если в общем, вам важно знать, как стать лидером рынка и тогда мы пройдёмся по этому алгоритму. Так, 6 вижу. Как минимум, этим людям это очень важно. Тогда я двигаюсь дальше.

Смотрите, шаг №1, я буду мыслить более в онлайн пространстве и инфо бизнеса, всё-таки я буду двигаться отсюда, потому что, если сейчас меня смотрят эксперты, то им очевидно, важно понимать, как позиционироваться в интернет-пространстве.

**Первый шаг – это всегда нишевание**. Мы сегодня о нём уже говорили. Вы должны выбрать какую-то узкую специализацию, где вы компетентны, вы экспертны и к вам можно обратиться именно за помощью в какой-то определённой нише. Например, вы можете быть ведущим праздников, вы ведёте и свадьбы, и похороны, и всё подрад, дни рождения, детские утренники и так далее. Либо вы можете быть профессиональным ведущим только свадьбы. Представьте, что вы хотите отпраздновать свадьбу и вы ищете ведущего на свадьбу. Вы будете выбирать ведущего, который ведёт и похороны, детские утренники и всё, что угодно. Или же вы захотите выбрать узкоспециализированного ведущего, который ведёт только свадьбу, будь у него 100-500 именно под свадьбу подобранных каких-то инструментов и так далее. Скорее всего выберете человека, который лучше подойдёт, более компетентно подойдёт под решение вашей задачи. Потому что там и есть разные виды врачи, есть общий терапевт, который вас посмотрит, ну и есть уже узконаправленные, которые более профессионально решат какую-то вашу проблему.

Так и здесь. Вам нужно в любом случае нишеваться, чтобы ваша аудитория с большей вероятностью вас могла выбрать и вообще выбирала вас.

Марья пишет, что «Полезна именно эта иерархия». Знаете, вот вы пишите, Марья что я все эти этапы знаю… Я могу вам сказать, что я много, что знаю, но много ли я делаю. Если бы я это не любила, если это не подкреплено моим практическим опытом, эти знания не имеют смысла. Поэтому, Марья, очень важно понять почему вы всё это знаете, и вы до сих пор не лидер рынка. Что мешает вам лидером рынка стать. Я надеюсь, что этот вебинар вам поможет в это посмотреть.

**Следующая категория – это убрать синдром самозванца**. Смотрите, как здесь это работает. Когда вы нишуетесь, вы принимаете какое-то решение, вы делаете выбор, вы от чего-то отказываетесь. Вы берёте ответственность за то решение, которое приняли. Когда вы работаете с темой самозванца, мешает вам, что-то позиционировать, заявляться: я молодец в этом, в этом. Вы начинаете работать с вашей самоценностью, вы должны уметь работать с самоценностью, с самооценкой для того, чтобы не бояться заявлять миру о вас. Более чётко транслировать какие-то месседжи, сообщения о том, в чём вы можете помочь другим людям. Это всё делается в том числе через работу с вашей самооценкой, с вашей самоценностью.

**Повышение цен, переупаковка, смена целевой аудитории**, является следствием того, что вы проработали ваши цены и вы можете уже претендовать на большие чеки, на более образованную аудиторию, которая готова давать, платить вам эти деньги, которые вы хотите зарабатывать. Невозможно повышать чек, если вы постоянно вас стукаете, обесцениваете, недовольны вами, вы всегда меньше будете из-за этого зарабатывать, и вы не сможете переупаковываться во что-то более значимое.

**Умение продавать**, это следующий шаг, который мы тоже сегодня затрагивали. Это обязательная категория для того, чтобы какая вы есть, какая вы есть, с вашей экспертностью, с вашим продуктом, вы должны влюбиться в вас, в вашу компетенцию и ваш продукт, чтобы всем его транслировать, так, чтобы вы сами в него влюбились, чтобы влюбить в него других людей, понимая на сколько это ценно и важно. Видите, как ценность коррелирует с тем, чтобы вы умели это продавать. Поэтому, полюбить продажи – это обязательный пункт, который вам необходим, чтобы у вас не было никакого затыка, вы делали бы это легко, потом это делал бы ваш отдел продаж, но вы тоже должны уметь это делать.

Чтобы стать уже лидером рынка, мы все заключаем предыдущие пункты, **вы должны стать уникальными**. Только через уникальность, такую некую, в хорошем смысле, фриковость, можно прийти к тому, чтобы стать лидером, новатором, использовать новые технологии или как-то нестандартно. Часто это возможно благодаря вашей особенности личности, вашим позиционированием, такому отличающемуся от всех остальных. Потому что, когда вы стараетесь копировать других людей, других экспертов, вы не понимаете какой вы, но вы пробуете, как вот у них работает, как вы пытаетесь надеть эту маску, примерить этот образ. Вы всё равно чувствуете, вы не в вашей тарелке, соответственно оно не идёт, оно не работает. Чем больше ваша идентичность с вами присутствует, тем лучше вы её понимаете, тем более нестандартное решение, в том числе, можете принимать или позволить вам в вашей жизни. А именно эти решения расширяют кругозор, позволяет выйти на такой уровень, где просто таких же нет, таких же как вы уникальных, фриковых, в хорошем смысле странных. Тогда вы становитесь уже имея всё остальное за плечами вы можете стать лидером рынка.

Про вебинар «О любви» скинули уже ссылку.

«Мне очень помог ваш совет по нишеванию. Теперь я на второй ступени».

«Согласна, пой опыт тако, что я делаю, но в другом порядке, поэтому застопорилась. Сейчас всё по полочкам с вашей пирамидкой стало».

«Золотые слова - влюбиться».

Ответы на вопросы. Мы с вами добрались. Давайте пишите ваши вопросы, так как я здесь живая и могу на них ответить, в живом моменте. Пока вы пишите. Я вам напомню о нашей диагностической часовой коуч сессии с нашим экспертом коучем-диагностом. Она проходит онлайн. Вы сейчас прямо можете оставить заявку на эту диагностику. Соответственно, получить возможность посмотреть, а что сейчас в вашей жизни происходит: какая у вас точка А, какая точка Б, какие могут быть препятствия, что нужно проработать, посмотреть, какой составить план, чтобы прийти в вашу точку Б какую-то лучшую версию вашей жизни, в которой вам будет более комфортно, более проще. Просто какой-то финансовый рост, может быть свобода, или ощущение счастья, что-то, вы бы хотели дополнить в вашей жизни. Желательно всё вместе, мне, пожалуйста заверните и это будет ваша точка Б.

Ко всему этому прийти можно в рамках 3х месяцев, это если вы идёте в коучинговую программу, она длится 3 месяца, соответственно. За это время вы успеваете проработать и создать новые нейронные связи, возвращаясь к нейрофизиологии, они формируются в течении 2,5 месяцев. Мы берём с вами 3 месяца, учитываем саботаж, куда без него и собственно, вы уже двигаетесь к вашей цели, формируя новые привычки. Новые нейронные связи, это, по сути, новые привычки, которые вы формируете для вашего мышления, чтобы не регрессировать назад, а уже с новыми привычками двигаться только вперёд. Сам формат диагностической коуч сессии, как это будет происходить: с вами свяжутся наш личный помощник, по указанному номеру, который вы оставили. Сама консультация без оплатная, 0 рублей и она будет происходить в ЗУМ, и будет длится 60 минут. Собственно, заявка горит, пока есть возможность вы можете оставить прямо сейчас. Итогом диагностической коуч сессии, вы сможете увидеть ваши источники, ресурсы, мотивации, как расти в доходах дальше в 2-5-10 раз больше, с разными кейсом студентов. Как научиться получать удовольствие от работы. Как избавиться от страхов, связанных с деньгами. Как превратиться из теоретика в практика и начать активно действовать, что не мало важно в наше время.

У нас вами бонус «10 привычек экспертов, которые зарабатывают от миллиона рублей в месяц». Фирменный трекер для внедрения, а также запись вебинара, мы направим вам на почту и в чат-бот завтра в 10:00 утра. Ну всё, про все бонусы я вспомнила. Кому-то сейчас что-то должно прийти, кто останется с нами до конца, всё придёт.

А я смотрю ваши вопросы. В темпе вальса отвечаю на них.

«Модератор, а долго ещё вебинар?» - Катя. Катя, ну вы чего?! Ну вот же, вот финал вебинара. Я как раз озвучила все бонусы и вот пришло время только ответы на вопросы.

«Телефон не отправил длинное сообщение, рад, что ты помнишь». «Я на самом деле, хотела тебя поблагодарить».

«Приходил, как и все, увеличить доход, а получился учебник, как жить жизнь».

«70 страниц домашки в гугл документах».

Дима: «Был студентом группы бизнес трансформации и прошёл большой-большой путь». Наверно крупный Нью фаундлер, наверно так могу сформулировать. Наверно, не самое ключевое достижение, для чего такой комплекс изменений, который случился, произошёл вследствие твоей, в том числе работы.

Прежде чем, я прочитаю Ксюши, тут ещё есть вопросы. Лия спрашивает: «Не могу справиться с тревогой, когда пишет много людей и много запросов». История про тревогу. Знаете, я уже так давно на рынке существую, что у меня на каждый вопрос, есть ответ уже в видео текстовом формате. Я сняла прямой эфир, посвящённый теме тревоги. Во-первых, я могу сейчас вас сослать на него, находится в моём инстаграм, так же буквально, он один из последних, который был, можете его посмотреть. А так, что вам делать с этой тревогой: научиться управлять вашими мыслями и вашими состояниями. Тогда, какой бы стресс фактор в вашей жизни не происходил, вы сможете возвращать вас в точку, где-то уравновешенную, спокойствие в котором вы сможете принимать более взвешенные решения. Начать управлять мыслями и вашими состояниями, вы можете как раз, в том числе на вот на знании, который мы даём в личной трансформации – это наш флагманский продукт.

«Как избавиться от страха уйти из найма во фриланс?» здесь, мне кажется, очень классно было бы получить фидбэк от наших выпускников, например, той же Леры Колосковой, которая как раз ушла из найма во фриланс, просто взяла и ушла. Знаете, мне кажется, если так компетентно отвечать на этот вопрос, как избавиться от страха сделав это действием. Когда вы шагаете в неизвестность, будь что будет, вы готовы взять за это ответственность, не мало важный фактор. Вы просто идёте и делаете. Страх, всё равно будет. Не будет так, что, Полин, вот ты сделай так, чтобы страха не было, я прямо так на лайте пошла и это сделала, как будто бы я в горячую ванну зашла. Нет, так не будет, будет страшно, потому что это выход на новый уровень, это выход из зоны комфорта. Вот Лера, как раз об этом написала. Будет страшно, но вы всё равно должны, не смотря на страх сделать это действие. Но, чтобы вас более профессионально к этому подготовить, вот как раз уже идёт работа с вашим мышлением, чтобы вам было легче на этот шаг решиться. Не просто, просто решиться на этот шаг, а немножко сделать какие-то действия, подготовиться, чтобы у вас всё в итоге получилось хорошо.

«Как выйти из позиции ребёнка?» - Ксюша. Как раз вы этот вопрос сохранили. Иногда из неё не надо выходить. Иногда она прекрасна, уместна там, где это лучше. Например, вы проводите время с вашим молодым человеком и где-то вы попадаете в позицию ребёнка, вполне себе очень хорошее место. Но, например, если вы делаете бизнес, вы решаете бизнес-вопросы, или вы работаете с клиентами – это неуместно. Вопрос, не как выйти из позиции ребёнка должен изучаться, а как и где её применять уместно. Потому что где-то это уместно, где-то это неуместно. Вам нужно научиться различать, где уместно находиться в этой позиции, а где нужно взять ответственность и сделать какие-то важные действия.

«Не могу выбрать и сосредоточиться на чём-то одном. Работаю и в найме, и как ИП. Хочу развиваться в онлайн. Заметила, что по жизни как будто распыляюсь, не могу сосредоточиться на чём-то одном, бить одну точку». Екатерина, может быть, на самом деле вам не нужно сосредотачиваться на чём-то одном, просто нужно уметь грамотно комбинировать одно и второе. Если это будет органично, там, где вы работаете как ИП, прямо из этого создавать бизнес и отказываться от чего-то, что вам сейчас мешает, если оно мешает, вы это сделаете. Если вам сейчас комфортно, может быть оно и не нужно. Может быть, вы думаете, что вам нужно бить в одну точку, а может быть вы такой человек, который может охватывать несколько сфер одновременно и так вы будете развиваться. Я не знаю, может быть вы такой человек, а вы думаете, что надо каким-то определённым образом двигаться. Это неизвестно, как будет правильно двигаться для вас.

«Влияет ли на доверие человека, мне как коучу психологическое образование?» Зависит от того, что вы заявляете о вас, о внешнем мире. Если у вас есть твёрдый опыт, вы тысячу раз помогали решать определённые задачи, то у вас даже не спросят диплома. К сожалению, или, к счастью, у меня его не спрашивают. Однако, он у меня есть. Мне иногда, в прошлом особенно, хотелось показать, ребята, он у меня есть. Но, понимаете, не интересен он мне, интересны кейсы, интересно, что я говорю, как я говорю, про что я говорю, как я кому помогла, кто эти люди, какие результаты, вот это интересно. Дальше сами меряйте, смотрите, нужно ли для вас психологическое образование, как для эксперта или оно нафиг не нужно. Я же не знаю, не знаю, как развиваетесь.

«Вебинар прошёл на одном дыхании». Я очень рада.

«Будьте добры, ссылку на вебинар «Нейронные связи на миллион долларов»». Наталья, модератор, продублировала.

«Прохожу тренинг 60 дней результата, я на 3ей неделе обучения. Через сколько ученики обычно увеличивают доход?» Ольга, вообще по-разному. Так как этот тренинг длится 2 месяца, как минимум к концу 2го месяца. Бывают, которые раньше выстреливают, в первые недели. Но, в целом это тренинг – это dawn sail продукта личная трансформация, который длится 3 месяца. Он помогает людям сделать рывок финансах. Знаете, раз такой вопрос возник, вам нужно пересмотреть лекцию по теме ответственность, желательно пересмотреть её раз 5 в вашем случае. Если вы сделаете то, что я вам говорю, но не на отвали вы её пересмотрите, а будете это делать осознанно, прикладывая больше-больше усилий, вы прямо поймёте и поблагодарите меня, что я вам дала эту рекомендацию. Потому что сразу ответ на ваш вопрос вам станет так очевиден, вы так быстро сделаете результат.

«Полин, а в коучинг программе на три месяца врятли будет тема: как себя продавать?» Там будет всё многое и вам будет понятно, как вам вас продавать. Я доверяю этой программе. А вот технически уже все продажи по любви вы посмотрите. Это уже такое, что-то, как бусинки, которые вы насаживаете сверху, а начинка, она должна быть проработана. Вот если вы проработаете начинку, то даже, темы, которые у вас есть, вы сами поймёте, как вам вас продавать. Не понадобятся какие-то сверхъестественные знания для этого.

«Как ставить цены на услуги, если я новичок?» Ориентируйтесь на конкурентов, они такие же как и вы.

Очень много вопросов, они у меня куда-то съезжают.

«Как я могу создать деньги через себя? Мой мозг говорит, что что-то своё продать, то есть из того, что уже есть в квартире» - Надежда Ангеева. Запишитесь на диагностику и посмотрите почему ваш мозг, ваш ум диктует вам, какие важные установки и что с ними можно сделать.

«Где же ссылка на бонусы?» Видимо сейчас появится.

«Спасибо, вам за информацию и эфир. Точнее его отсутствие, вижу, как другие коучи сочетают…» Видимо это продолжение каких-то мыслей, но оно куда-то оторвалось.

Николас пишет: «Мне люто было страшно, но я купил ЛТ». Николас, видите, вы уже сделали какой-то первый страшный шаг, который ведёт к вашему расширению, в финансовому росту. Главное, продолжайте шаги дальше делать в вашей зоне профессии.

«Ничего не получается с первого раза, опускаются руки, пропадает интерес». Здесь нет вопроса.

«Как научиться быстро принимать решения? Не ругать себя, если ошибся?» Быстро принимать решения вам поможет умение делать выбор, умение взвешивать этот выбор, умение, именно взвешивать да-да, нет-нет. Вот у меня на эту тему как раз в личной трансформации есть лекция, как это делать. И вы спрашиваете: «Не ругать себя, если ошибся?». А вот здесь уже нужно как раз применять технику по самоценности и убирать эту вредную привычку, самокритика, потому что она не даёт ничего полезного, кроме как подкрепления отрицательной мотивации в вашей жизни, которой вам уже не нужна. Потому что она не приносит больших денег. Ксения, может вы не любите, на самом деле то, чем занимаетесь.

По поводу мини-курса бонусами, я надеюсь, модератор, вы можете написать, как это технически будет организовано для тех ребят, которые, я знаю, отвечали на мои сторис. Для них этот мини-курс, я думаю вас всех, кто это делали вы будете учтены, и вам его пришлют. Если вдруг нет, обязательно напишите мне в директ в инстаграм, чтобы всё обязательно было.

«Открыла ИП и есть изначальный pool клиентов, но не идёт развитие, осознанно не ищу новых клиентов. Хватает на жизнь, но беспокоит: почему я, я понимаю, что могу зарабатывать больше, развивать бизнес, этого не делаю». Мне кажется, отличный повод, чтобы сходить на диагностику, понять это. Потому что, а как вы ещё в это разберётесь. Как минимум на диагностике, с коучем, вы сможете это увидеть.

«Ребёнок старается, а взрослый делает результат. Взрослый рассудительный, с холодной головой, сам зарабатывает, сам решает, что ему делать, контролирует и осознанно приходит к своему действию. А я в позиции ребёнка». Ксюша пишет. Ксюша, вам надо взращивать ответственность. И тем самым взращивать позицию взрослого. Вы, очевидно, от неё бежите, как от огня и поэтому, вы не можете стать взрослым. Чтобы изменить это, вам нужно будет поменять отношение к теме ответственности, это как раз первый модуль на нашем обучении ЛТ, мы меняем со студентами отношение к слову ответственность. Потому что, если отношение к ответственности негативное, вы не сможете её брать. Это будет очевидно, типа «фу». А если у вас к ней хорошее отношение, вы её с удовольствием берёте-берёте, расширяете зону вашего влияния ответственности, тем самым вы взращиваете взрослую позицию.

«Полина, спасибо вам большое за информацию, которую вы даёте без оплатно». Спасибо.

«У меня результат был уже в первом месяце ЛТ». Мира, я понимаю, что вы комментируете человеку, который сейчас в тренинге. Это немножко разные программы, но, тем не менее, это круто, что у вас в первом месяце был результат.

«А где эта лекция про ответственность?» - Сабина. Она находится в коучинге, в нашей флагманской продукции, которая называется «Личная трансформация», длится он 3 месяца. О нём более подробно вы сможете узнать на диагностике, если вы записались именно сейчас на диагностическую коуч сессию. Вы можете это сделать по кнопочке.

«Можно ссылку на лекцию про ответственность?» - Марья. Она находится в рамках программы. Это не отдельная какая-то лекция. Это в рамках программы, то, что вы будете примерять, модуль первый. Без неё невозможно зарабатывать большие деньги.

«Полина, спасибо большое за ответ».

«Самое ключевое в продажах, Полина покрывает, подтверждаю». Дима, спасибо.

«Полина доступно объясняет».

«Полина, как открыть своё дел в сети?» Надо ставить такие ценности, на которые придётся А, даже если новичок. Не низкий как у многих, и не высокий.

«Полина, простите, на 3 месяца, 60 дней». Вы имеете ввиду, что у вас был результат в первые месяцы. Это хорошо.

«Полина, спасибо большое за ответы и за вебинар».

«А если было год назад, ещё пройти можно?» Можно, конечно. Я говорила сегодня, что, если когда-то были, пройдите ещё раз. За это время многое у вас изменилось. Сделайте заново диагностику.

«Что делать, если не можешь найти свои зажигающие цели?» Вообще, это вопрос посвящён модули, у нас тоже в ЛТ, он посвящен не целям, а желаниям. Вы должны научиться позитивной мотивации, как раз формированию которые 2:06:34 будут вас зажигать. Для этого вам нужно над этим начать работать, у этого есть целый курс. Почему вы не можете их найти, потому что превалирует у вас отрицательная мотивация, мотивация страха. Вам нужно будет с этим начать работать. Здесь более подробно вы сможете в мотивацию посмотреть через вебинар «Нейронные связи на миллион долларов». Он тоже без оплатный, посмотрите и вникните, как всё-таки это взаимосвязано, и как важно начать формировать положительную мотивацию, чтобы у вас горели глаза. Но, это будет крайне сложно сделать, если не начать работать с отрицательной мотивацией, которая привычно вас запугивает. Вот эта отрицательная мотивация, к сожалению, сегодня мешает вам почувствовать, чего вы хотите, чтобы эти цели действительно вас зажигали.

«Благодарю, очень познавательная информация».

«Спасибо за ответ».

«Благодарю, я получила ответы на многие вопросы. Теперь знаю с чего начать свой путь во фрилансе».

Для меня это очень ценные слова. Я благодарю вас ребята, что вы написали это фидбэк. Этот вебинар как раз для вас, для экспертов, чтобы у вас получилось осуществить, если это необходимо, переход из найма во фриланс, кто-то хочет расти карьерно в найме, это тоже круто, такие кейсы у нас есть. Кто-то хочет во фрилансе масштабировать и делать уже из этого бизнес, инфо-бизнес. У каждого его цели, его следующая ступенька, как ещё облегчить вам жизнь, помочь вам продвинуться, как минимум пройти диагностику, чтобы разобраться ещё детальнее в вашей личной ситуации, чтобы уже понимать какой шаг следующий.

Вот вам скинули бонусы. Я вас, ребята благодарю за то, что мы с вами провели не мало часов вместе. Разобрались в этом всё, я надеюсь. И вы сделали практическое задание, его доделаете уже после вебинара. Дальше до встречи с кем-то в инстаграм. Я надеюсь, может быть, вы будете нашим следующим кейсом, который мы также покажем у нас в вебинаре, и мы сможем за вас порадоваться. Всем пока-пока.