Давайте проверим с вами связь. Если вы нас слышите хорошо, поставьте «+». Что-то вы тут много уже написали… Так, Ольга задает вопрос. Хорошо, давайте ответим, прочитаем и что-то расскажем, возможно. Я все это слышала постоянно и делала все эти штуки про деньги: фото, уголок славы, четыре года в китайской сетевой компании.

Достигла высокого статуса, но денег не видела, их не было, ушла. Но, Ольга, вы, поэтому к нам и пришли в школу консультантов, мы вас начали обучать зарабатывать деньги. Даже в Москве училась у Брайана Трейси, наверное, поэтому и сопротивление сейчас. Ну, да, смотрите, когда у нас что-то не срабатывает, естественно негативный оттенок появляется, осадочек. Дай, я скажу. Оль, вот смотрите, это самая большая вот такая ловушка, как мышеловка, да, для нас, когда мы ожидаем результатов сразу.

Ты попалась именно в нее. Мы, когда вкладываем в себя, на это надо кому-то год, кому-то два, кому-то три. Помнишь, мы вчера говорили, меняемся мы на уровне клеточек, и для того, чтобы мы поменялись так глубоко и увидели свои результаты, нам нужно дать себе времени, и никто никогда не скажет, сколько именно тебе нужно времени, но то, что это работает, это однозначно. Вот чаще всего мы так и делаем. Делаем какие-то вещи, и они нас воодушевляют, потом мы не видим результата, все бросаем, машем рукой, говорим «пошло все к черту», ничего не работает и все, и опускаемся туда же, где и были. Один единственный шаг – это дать себе достаточно времени продолжать, может быть не так интенсивно. Да.

Мы сегодня будем говорить о семи финансовых законах. Мы там тоже об этом скажем. Расскажу, вот не могу не рассказать. Давай. Такой момент, фильм «Секрет». Кто из вас его смотрел, поставьте «+», ну или как вспомните его, многие по ошибке воспринимают опять же, я вот этот фильм покупал уже, мне очень интересно было послушать. Говорит один из участников фильма «Секрет». Многие по ошибке воспринимают идею секрета в том, что надо сидеть, надо найти любимое дело, например, и заниматься любимым делом.

Вот мне нравится лежать на диване, и буду я лежать на диване, и будут мне деньги течь рекой. Хорошо, лежишь ты месяц на диване, деньги не текут. Хм, интересно. Или, например, воспринимают прямолинейно, что надо что-то визуализировать очень сильно 24 часа в сутки и сидеть визуализировать, и вот оно само собой притянется каким-то образом. Но, вот почему-то все, кто сидели 24 часа в сутки, к ним ничего не притянулось. Вопрос в действиях, в том, что вы делаете.

Вот те вещи, которые мы сейчас даем, они и о действиях тоже, но они о самом важном, более глубоком. И даже на словах, что я скажу, например, я могу вам сказать, ваша внутренняя ценность, но это слово оно не передает вам, слова они не могут передать вам того смысла, который на самом деле во всем этом, это гораздо глубже. Ценность нарастает постепенно. Вот я еще раз хочу сказать, помните, в том же фильме «Секрет», есть момент о времени. Важно давать себе достаточно времени, важно относиться к себе с любовью и терпением, и вот только тогда мы получаем хорошие результаты. Да, и может быть то, что тогда у тебя было у Брайна Трейси, и в этой сетевой китайской компании, где у тебя был статус, возможно, там тебе был важен статус.

Это тоже то, за что мы очень часто в жизни боремся, осознавая или не осознавая, но ценность ты точно тогда повышала. Таня вот присоединяется. Однозначно. Мы многое что делаем, и результаты оттянуты во времени, но в этом есть большой смысл. Мы даем себе время подумать, а то ли это, а то ли это что я хочу, туда ли я иду куда хочу. Да, это очень важно.

И вот я занимаюсь уже психологической работой довольно давно, почти 20 лет, и 14 лет я вела много людей к их мечтам, к реализации их планов, и я видела, кто учится постоянно, кто действует постоянно, а не знаете так вот, когда бывает - приспичило, сбегала на тренинг и потом обратно. Когда уже жить невозможно, да, ну, или в какой-то критической ситуации. Это стиль жизни, когда ты все время в себя вкладываешь и потом потихоньку получаешь результаты, а может иногда и лавинообразно. Да, иногда кто-то быстро очень получает, ну, я не знаю, у нас сейчас интересно есть ли финалисты и привлечение денег, если есть финалисты, то поставьте «+» и просто поделитесь своими, ну, я не знаю, напишите, сколько там денег вы привлекли, опять же. Не будем да, хорошо. Можете поделиться, помогли ли вам те действия, которые вы делали в процессе программы, продвинули они вас вперед или нет.

Я предлагаю двигаться дальше, потому что мы с вами застрянем, и я не хочу затягивать наш семинар. Коля мы тебе ответили, что это плохая установка. Это то, что ты умеешь, это то, как ты любишь, у тебя это получается, но мы много раз говорили, что «пахать» не значит получать деньги. Деньги, да. Все, давайте пойдем дальше. А сейчас мы хотим вам рассказать про теорию океанов.

Кто-то, может быть, слышал, кто-то нет, но я надеюсь, что вы услышите ее сейчас, и даже если вы слышали раньше, то я надеюсь, что внутри вас что-то всколыхнется. И опять же, почему так происходит, что одни люди беднеют, а другие богатеют. Интересно, почему так происходит. Очень хочется найти ответ на этот вопрос. В чем заключается теория океанов? Весь ее смысл в том, что, вот представьте прямо сейчас океан, он изобилен, максимально изобилен, даже просто вспомните Жака Ива Кусто или что-то подобное, может быть кто-то дайвингом занимается.

Насколько богат океан, сколько ресурсов всего богатства в нем содержится, это ведь бездонные источники. И, вспомните, что рыбы собираются в разные косяки. Существуют рыбы разных размеров, есть маленькие рыбки, средних размеров и больших, а еще есть гигантские, киты и т.д., множество рыб и они все населяют океан, они являются его населением. Океан он по своей природе изобилен, так как в нем много ресурсов. Но, что мы видим даже в самом океане, да, что рыбки между собой собираются в косяки, в стайки. Да, просто так им удобно, так выгодно, потому, что хищники не нападут, никого не разорвут и т.д.

И вот это привычное групповое поведение – маленькая рыбка плывет с маленькими рыбками, рыбы средних размеров плывут с себе подобными, рыбы больших размеров плывут с тоже себе подобными и т.д. Представьте себе косяк маленьких рыб. «Как вы думаете, как они бьются за еду?» Ведь их очень много, их сотни, тысячи в косяке, и когда они видят какую-то еду, они все туда роем сразу же мчатся, они мчатся туда. Конкуренция очень высока, так как их много. Косяк состоит из 100, 200 рыб. Есть потому что закономерность, что чем меньше рыбки, тем больше стая, тем больше косяк.

Маленькие рыбки именно дружат вот такими большими косяками. И, вот первое, что там есть это конкуренция и очень мало пространства между ними. Есть рыбы средних размеров, побольше, и мы можем наблюдать, что они почему-то на удивление, более спокойнее, меньше суетятся и добыча у них больше, и конкуренции у них меньше, так как их меньше в косяке. Есть крупные рыбы, у них нет больших косяков, они почти сами по себе. Есть только небольшие стаи, семейства, и добыча, или те же ресурсы, которые они черпают из океана они еще больше, гораздо больше черпают, чем те же самые маленькие косяки рыб. У них больше возможностей воспользоваться этими ресурсами, так как у них нет такой конкуренции, такой скученности, такой суеты, никто не толкается, никто не пихается, и, видя добычу какую-то, они спокойно до нее добираются.

Есть еще и киты, это четвертая категория. Они сами по себе, у них жизнь изначально удалась. Они живут, черпают изобилие из океана, черпают ресурсы, очень довольны, расслабленные по жизни, в принципе. Мы сейчас конечно с вами не рассматриваем внешние источники, мы рассматриваем сам океан, само пространство, сам мир. И теорию океанов вы можете увидеть, я надеюсь, что вы увидели очень много схожего с тем, как ведут себя рыбы, ой, мы ведем себя, как люди ведут себя, люди которые борются за маленькие ресурсы, за что-то маленькое. Они сбиваются в большие стаи и у них высокая конкуренция за маленькие ресурсы.

У них очень много суеты, беспокойства, очень много хлопот, они все время что-то сравнивают, оценивают, беспокоятся. Слово беспокойство, пожалуй, первое здесь, и возникает куча вопросов: а куда, а где, а с кем, а что, а почем. Это очень похоже на людей, которые имеют малый достаток и каждый день думают о том, где взять денег, как прожить, как заработать, как накормить детей, как их одеть, т.е. очень образ схожий с человеческим поведением. Существуют и рыбы средних размеров, и есть также люди среднего достатка, которые живут более спокойно, но также есть и самодостаточные люди, у которых еще меньше общения. Есть люди-киты, которые ни с кем особо не общаются, а на самом деле они общаются только с китами. Есть такие закономерности, что в теории океанов, что если вы хотите, то вам важно понять, в какой стае вы находитесь.

Т.е надо осознавать, к какой категории вы себя относите - мелкие, средние или большие. Важно понять, что сложно отбиться от одной стаи, но если вы будете в одной стае, то, скорее всего вас ждет, то, же самое, то, что происходит в жизни, т.е. выживание, высокая конкуренция и т.д. Сложно вырасти, находясь, например, в этой самой мелкой стае, где много толкотни, беспокойства, суеты, еды не хватает, всем чего-то не хватает. И, возникает самый главный вопрос: «как из одной стаи, из одной категории перейти в другую?» Потому что мы все видим уже, что есть и другая категория, более спокойная, которая проплывает мимо, они плывут спокойно, расслабленно, уверенно, и нам тоже иногда так хочется. Один из примеров, я надеюсь, вы слышали историю, когда мы с семьей сидели за столиком, а рядом с нами сидела пара, она нас просто поразила.

Сидела пожилая пара, и я бы никогда не подумал, что это какие-то миллионеры или какие-то зажиточные люди. Это были русские женщина и мужчина. Женщина сказала мужчине, «что мол, дорогой, я хочу покататься завтра на яхте, т.к. завтра будет хорошая погода», а мужчина ответил: «ну, дорогая, я же не могу, так как яхта сломалась, и мы не можем ее так быстро починить, поэтому придется подождать как минимум сутки, завтра ее будут смотреть и диагностировать», на что ему жена сказала, «нет, я хочу все-таки завтра и…» Причем мне очень понравился стиль ее разговора, она не устраивала истерики, она не требовала, не закатывала скандалы, она спокойно говорила. «Слушай, мне все-таки очень хочется. Что можно сделать, чтобы завтра отплыть на яхте?»

И это прозвучало как-то очень уважительно, спокойно, так мимоходом. Как будто они говорили про то, что, а не купить ли нам мороженое прямо сейчас. Она просто поразила нас. На что мужчина сказал: «ну, хорошо, мы можем завтра съездить и выбрать новую яхту и заодно покататься». И вот это отсутствие выпендрежа, какой-то истеричности нас просто поразило, как будто шел обычный разговор. Это то, что людям как привычно, доступно и вполне так обыденно.

Вот это то, что как раз каждый человек находится в своей какой-то категории, и мы сами можем ее определять. Весь вопрос заключается в том, где мы хотим быть и как попасть нам в новую категорию, о чем у нас с вами собственно и тренинг сегодня, о чем мы и говорим. Теория океанов. Сейчас мы подведем итог. Важно понимать, к какой категории вы находитесь, и важно понимать, к какой категории вы хотите перейти. Да, наверное, это звучит в голове как-то не логично, но обычно это всегда так.

Все скептики так говорят, что вот, мол, маленькая рыбешка поплывет к рыбе средних размеров общаться, и там будем встраивать себя в стиль жизни, но по-другому невозможно. Но для того, чтобы перенять чьи-то привычки, навыки, начать жить по-другому, нужно проводить как можно больше времени именно с теми, кем вы хотите стать. Вот это самый один из таких законов, очень важных, что если вы кем-то хотите стать, самое простое, что вы можете сделать, это найти того, кем вы хотите стать и проводить с ним как можно больше времени, и вам важно из одной стаи перейти в другую. Да, в первое время вас будут воспринимать как рыбу-клоуна. Может быть, ощущения будут, что я вроде случайно сюда попал. Но, повторяя, то, же самое, что делают рыбы средних размеров, опять же, получая новые ресурсы, другие более лучшие вы вырастите очень быстро до средних размеров.

От средних можно переходить к более крупным. А вот напишите, пожалуйста, сейчас в чат вообще, как вы себя чувствуете рядом с авторитетным лицом. Вспомните кого-то авторитетного, может это начальник, может генеральный директор, может быть какой-то успешный человек, может быть какой-то богатый человек есть в вашем окружении. «Вот как вы себя рядом с ним чувствуете?» Т.е. это, как вот крупная рыба, кит, например, кит это как бы миллионер, крупняк какой-то, осетр, например. «Как вы себя рядом с ним чувствуете?» Вот вспомните это чувство и напишите.

Это очень важно, потому что нельзя игнорировать свои чувства, как мелкая рыбешка. Хочу, чтобы вы все имели четкое представление, были с открытым ртом, находились в возбужденном, радостном состоянии, вам было бы очень хорошо, комфортно. Внешне вы бы несли себя достойно, уверенно, а, внутри конечно не веря себе. Вот смотрите, это разница о том, что вам есть куда двигаться, и еще это о том, что мало ценности в себе. Вот мы смотрим на этих людей авторитетных, надо же, как они спокойны, величавы, достойны. Я как-то один раз встретилась, выходя из своего двора, с парой, я ее не знаю, это были мужчина и женщина такого зрелого возраста.

Меня потрясло, с каким они достоинством шли, они ничего не делали специального, они шли, ничего не говорили, но весь их облик, вот было о том, что довольно много ценностей внутреннего достоинства, и я бы хотела так тоже себя чувствовать, и вот эти люди дают нам пример того, куда мы идем. Оля, здорово, что мы ведем себя внешне достойно, мы к этому примеряемся, мы к этому привыкаем, и это действительно нам пример того, а куда мы хотим, а как можно это делать. Ну, и еще раз о том, что надо расти внутренне, ценить себя больше. Вот кому была полезна теория океанов, кто впервые ее услышал, поставьте «+», чтобы мы поняли, что не зря мы вам рассказывали. Ваша задача: подумать, в каком косяке вы сейчас находитесь, и хотите ли вы попасть в другой косяк, потому что для перехода нам нужны какие-то затраты, душевные усилия, когда-то не комфортно, но это стоит того, поменять этот косяк. Хорошо, давайте сейчас поговорим об установках.

Вы все уже знаете эти понятия, ограничивающие установки, и давайте еще раз на них посмотрим, потому что, переоценить их невозможно. Важность того, что мы видим в себе ограничение, очень ценна и важна. Давайте сейчас. Да, Оля, тоже хорошая теория трех рек, нужен проводник сейчас. Молодец, сейчас об этом вспомнила. Напишите первую фразу, которая вам приходит в голову, когда вы говорите про деньги.

Пишите прямо сейчас в чат любое выражение про деньги. Фразы: «денег мало», «деньги зло», «денег много», «мне так их хочется и побольше», «деньги помогают жить». Вот про Ольгу я бы немножко уточнил, если был вопрос о том, чтобы пахать, то, скорее всего все-таки это немножко про другое, что за деньги приходится пахать. У кого-то из вас бывает, вот смотрите вы, вот если бы у кого-то из вас были положительные мысли, вы бы уже действительно купались в деньгах, имели бы столько денег, сколько захотите. Если сейчас нет таких денег, значит, есть какое-то ограничение. Обычно первые фразы всплывают те, которые с ограничениями, «что денег мало», и тогда это точно что-то из детства, что мы видели у родителей, что мало денег.

Денег много не бывает, сколько не придут, они все уходят, тогда смысла их зарабатывать, тоже особого нет. Про все деньги, которые вы сейчас пишете, про радость, это ваши защиты, это ваш лозунг, и очень часто этот лозунг закрывает от нас какие-то ресурсы. Если мы живем лозунгами и видим, что он не соответствует тому, что сейчас есть в моей жизни, подумайте от чего вы закрываетесь. Иметь деньги опасно, потому что, как мы вчера говорили, у вас полностью укомплектовано ваше пространство, то, как вы живете, чем вы пользуетесь, то, что вы выстроили от и до. Мы не можем терпеть пустого пространства в жизни, и у нас все выстроено в определенном стиле, и деньги тут же в этот стиль встраиваются, поэтому если вы увидите те установки, например, что «иметь деньги опасно».

Как установке с ними работать мы с вами уже рассматривали, важно их переорентировать, переформулировать. Очень здорово то, что мы делали, это была работа с воспоминаниями. Например, иметь деньги опасно. Наташ, да, я говорю про твою установку, и как тогда вы может быть какое-то воспоминание отобрали, или вас за них наказали. Вот большинство детей пробуют украсть деньги или сделать что-то хорошее, красивое, но их наказывают за это. Вот очень важно, чтобы мы честно и с принятием себя видели, что нас останавливает, почему у меня нет тех денег, которые я хочу.

Да, это может быть опасно. Да, и мы с вами говорили, что это может быть послание из рода, когда кого-то репрессировали, кого-то лишили не только имущества, но и жизни. Вот, например, пишет Лена, что с деньгами появляются завистники, завидуют, и это как раз о той стае, о которой мы говорили. Мы точно знаем, что будут завидовать, если мы будем чуть лучше других. У меня есть одна клиента. Это очень успешная бизнесменша.

Она говорит: «Ира, ты себе не представляешь, как у меня испортились отношения с родственниками, когда я стала богатой. Поэтому я никому не рассказываю, я все скрываю». От нее добиться какого-то отчета, рассказа о том, какая у нее прибыль, какую путевку она когда-то там куда-то покупала просто невозможно. Она никогда не говорила, куда она едет, как она туда едет отдыхать, т.е. она полностью шифровалась, потому что быть богатой опасно, так как кругом все просят, выпрашивают, портят отношения, завидуют, и такая стена неблагожелательности вокруг. И вот знание того, что вот так именно будет, это внутри нас. Это внутри нее был такой опыт, который она все время в себе подпитывала. Поэтому очень важно первое, увидеть установку, которая вас ограничивает, посмотреть какая плохая мысль о деньгах все время крутится утром, днем, вечером спонтанно появляется, и ее обязательно нужно переделывать.

Эффективней всего это вот работа с детским воспоминанием. Вспомните, что такого было, почему опасно, вспомните какую-то конкретную ситуацию. Потому что вот Светлана пишет, денег нет и нет проблем, так считали ее родители. Вспомните очень какое-то конкретное воспоминание, когда они это сказали, в какой ситуации, что тогда было, и нужно переделывать эти ситуации, т.е. находить точку, когда вы приняли это решение, когда вы в это поверили и эту установку переорентировать, переводить ее в позитивное русло. Да, вот это знаешь, можно зарабатывать любовь, уважение, быть очень хорошей, и все равно остаться плохой. Вообще человек что добивается, собственно, за что он, говоря, пашет, трудиться, где он очень сильно напрягается, это все становится дальше, и поэтому мы с вами вчера говорили про эти состояния, будьте расслаблены.

Охота помогать кому-то, хочется, значит помогайте, не хочется, следовательно, скажите «нет», «не могу», «в другой раз», «я сейчас занята». Вот кому вообще стало понятно, посмотрите, все увидели, поставьте 1, если вы увидели, какая установка вас тормозит. По установкам добавлю от себя. Наверняка все слышали про 21 день, по крайней мере, таким общеизвестным число стало благодаря многим исследованиям, которые проводились в области космоса. Эти исследования проводило НАСА. Я не буду вдаваться в подробности.

Смысл в том, что за 21 день формируется одна какая-то привычка, за месяц можно сформировать всего максимум 3 привычки, причем вы сломаетесь, если будете одновременно формировать все три привычки. Можно сформировать одну привычку за месяц, и многие думают, что естественно за 21 день мало кто выдержит и не собьется. Если вы один день что-то перестаете делать, то все моментально отрафируется и начнется заново формирование привычки. Отчет 21 день начинается с 0, это был такой как бы вывод, именно к этому пришло НАСА со своими исследованиями. И, многие думают что, сейчас я месяц эту привычку поформирую, а потом не буду ничего делать и все будет само по себе происходить, но почему-то так не происходит. На самом деле сформировать привычку можно за 21 день, это она вклинилась в вас, в ваш образ жизни, она не вызывает у вас никаких отторжений, но для того, чтобы ее закрепить необходимо еще 3 месяца, и вот про 3 месяца никто вообще не говорит, не знает и т.д.

Многие опять же, если говорить про денежные установки, минимум у вас есть 4 месяца заниматься изменением этой установки, прежде чем она перестанет работать. С одной стороны многие с этим не справятся, с другой стороны, т.е. кто, услышал сейчас, они поняли, да, что надо 4 месяца поработать над ней и тогда что-то в их жизни поменяется очень сильно. Мы говорим опять про то время, которое мы все время сжимаем, хотим быстренько, хотим скорых результатов. Боже, это же 4 месяца, какой ужас, но результат будет просто потрясающий, и если мы делаем по-маленькому – вот одна установка, другая, если мы это делаем системно, то это очень хорошие результаты что нам приносят. И здесь, поэтому очень важно не сдаваться, а все время идти в этом выбранном направлении. Мы же, как хотим: хотим, чтобы у нас было 30 лет жизни или 50, 125 лет или сколько-нибудь еще.

Мы 25 лет жили вот так, и потом бабах, и за один день все изменили, но оно работает, у кого-то иногда срабатывает, но вот, например, у меня не срабатывает. И мы сейчас перейдем с вами к привычкам, к 7 законам, можно сказать 7 привычкам, которые надо в себе воспитывать. Какими-то из них мы с вами делимся в нашей программе привлечения денег или школе консультантов, и сейчас хотим подвести некоторый итог 7 законов финансового благополучия, привлечения богатства. Но мы хотим сразу сказать, что их не 7. Я одних только выводов за прошлый год написал порядка 45 именно по деньгам, т.е. важно понимать, что это 7 базовых, на них и надо обратить внимание для того, чтобы стартовать, помочь своему мозгу преодолеть планку в 100-300 тыс. рублей, надо вот это усвоить. Мы сейчас будем рассказывать. Вы можете прямо для себя отслеживать, насколько вы этой привычкой обладаете или здесь стоит потрудиться и стоит на это обратить свое внимание.

Знать вы будете точно, но что с этим делать, как этим заниматься, как это укреплять в себе, это уже следующий шаг. Но важно ведь знать, что предупрежден, значит, вооружен, и все начинается на самом деле всегда с того, что мы сначала что-то узнаем, и бывает очень большой период между тем, что мы узнали, и это уже вклинилось в нашу жизнь, т.е. вросло. К сожалению или к радости этот период существует и важно об этом знать. Оля, спасибо. Хорошо, давайте начнем, и первое, о чем мы уже говорили, это «закон фокус». Нам важно фокусироваться на чем вы уделяете свое время, внимание, то в вашей жизни и растет, т.е. мы уделяем внимание проблемам, растут проблемы, уделяем внимание позитиву, то, что нас окружает, соответственно мы внутри себя взращиваем высокую самооценку, взращиваем отношение к миру позитивно.

Если уделяем внимание кризису, т.е. СМИ, различным новостям, в которых идет один негатив: опять затопили и т.д., опять что-то произошло, опять что-то случилось. К сожалению, мы воспитываем в себе страх, и вот этот страх он часто не дает нам покоя, мы из-за него не действуем. Я думаю, что многие слышали и читали истории о великих людях нашей современности, я не имею в виду исторических личностей, которые просто целенаправленно выключали телевизор, убирали из своего обихода и фокусировались на том, что они хотели бы развить в своей жизни, в своих навыках, в своей личности. Я читала про Наполеона Хилла. Думаю, что вам известна эта личность, мы про него часто говорили. Наполеон Хилл, когда он захотел достичь финансового благополучия, узнать законы финансового благополучия, он сразу распрощался с телевизором, с этими негативными новостями, в которых что-то взорвалось, то вулкан, то наводнение, то еще какая-то трагедия, и тогда мы попадаем в мир трагедий, но ведь больше хорошего. И, я точно знаю, что каждый из вас с удовольствием смотрит хорошие новости, какие-то культурные программы, программы про путешествия, какие-то романтические фильмы.

Мы вчера смотрели отличный фильм, называется «Гордость и предубеждение». Какие там тонкие чувства, вот прямо такое наслаждение погружаться в этот мир, мир очень тонких возвышенных чувств, то, как нужно строить отношения. Для женщины это просто сказка, мед. Но, вернемся обратно к деньгам. Что если мы фокус на деньги направляем свой, то с деньгами становится все более ясно и понятно, т.е. ясность начинает появляться. У многих самый первый важный (главный) барьер это то, что они к деньгам не уделяют никакого внимания, они не фокусируются на них, не видят эти потоки источников, не отслеживают их вообще.

Да, и вот наша с вами группа. Мы сфокусированы на этом, и это дает нам большое преимущество и дает вам большой ресурс в развитии, потому что мы с вами группой второй день говорим только об этом, смотрим, причем так позитивно на это смотрим. Завтра еще у нас третий поток, мы еще будем об этом говорить. Второй закон – это важность статистики и анализа своих действий, т.е. без статистики и анализа действий очень сложно понять вообще, что у меня сработало, что такого произошло. Мы сначала фокусируемся, но если мы не анализируем те успехи, которые у нас произошли, не анализируя, а почему это случилось, почему вдруг неожиданно я заработал или почему я заработал столько денег или почему у меня появился такой проект, что я сделал такого, что я привлекла в свою жизнь и как я могу это повторить.

Важно задавать себе такие вопросы, они проясняют ситуацию. Статистика и анализ это две вещи. Первое – статистика, это как бы введение, это видения тех потоков, которые приходят в вашу жизнь, это их фиксирование. Вы их фиксируете и дальше вы анализируете, что я сделал, что могу сделать. Т.е. вчера мы давали с вами ритуал на то, чтобы вы уже развивали в себе предпринимательскую жилку, что я могу сделать завтра, чтобы у меня в ближайшее какое-то время я могла привлечь новые какие-то деньги. Да, то, что Антон говорит, я очень четко увидела в своей жизни.

Я вела программу «Денежный колодец» и там я всегда задавала студентам вопросы, например, «сколько денег вы получаете?» Я и сама, готовясь к занятию, как-то раз посчитала. Это я делала несколько раз, и каждый раз я удивлялась, что денег больше, чем я предполагала. И получалось, что, например, ставя цель заработать 50 или 60 тыс. рублей я обнаруживала, что у меня уже и 70, и 80 тыс. Но, вот это знание, вот эта установка «денег всегда мало» или «денег никогда не хватает» она у меня всегда четко срабатывала, и по ощущениям я получала гораздо меньше. Я думала, ну, может 20, 30 тыс. рублей, денег всегда больше чем мы предполагаем, я это точно знаю, потому что, много раз в этом убеждалась и продолжаю в этом убеждаться. Еще я хочу сказать по анализу.

Когда вы задаете себе вопрос: «какую я могу принести пользу?» или «что я могу сделать ценного?», вот такие вопросы, направленные на развитие, они настраивают фокус на нужную волну, не на волну, когда денег мало, или «у меня нет денег», а на волну, как привлечь к себе деньги. Это про фокус и анализ. Одно с другим очень хорошо коррелирует и взаимодействует. Вопрос: «в чем я могу быть полезна другим?» он всегда снимает напряжение, например, когда не хватает денег. Он как бы переключает нас на полезность, он дает нам больше сил, расслабленности, больше связи с другими, больше уверенности, ну, и соответственно больше сил. Вот, кстати, кто из вас записывает эти законы, поставьте «+», а кто не записывает, поставьте «-».

Мы забыли вам сказать, что их важно записать. Ключевой мыслью что-то откликается, а что-то нет, записывайте то, что вам откликается, потому что это вам будет полезно. Третий закон – «делай и рискуй». Он очень просто звучит, но на практике почему-то всегда мы все знаем, что надо делать, что надо рисковать, что я вот прямо сейчас пойду и рискну, как открою свой проект, у меня бизнес будет, тут на триллиард, но почему-то этого не происходит никогда. Мы вот так еще любим пообщаться на тему, а вот если бы у меня было вот это и вот то, я бы смог бы это сделать или, а я вот сейчас такую идею придумала и через месяц она реализуется, но месяц проходит и почему-то она не реализуется. Мы очень часто наслаждаемся количеством возможностей, видимым.

Придумываем какие-то проекты, собираемся что-то сделать, пытаемся что-то сделать, но не делаем. И, самое главное, что действительно нужно делать каждый день по-маленькому шагу, но каждый день, т.е. все время делать и добавка «рискуй» означает, что часто надо делать чуть большим, чем это кажется возможным. Вот это то, о чем мы вначале говорили про риск, предполагать, что я справлюсь там, где у меня нет таких оснований. Мне очень понравилась история про молодого человека, который устраивался на работу. Я давно слышала эту историю, и тогда я воспринимала ее так, что «надо же какой он наглец». Он устраивался на работу, причем задал для себя высокую планку, и когда он пришел туда на собеседование, ему сказали, что нужно отличное знание английского языка, а у него знание было на уровне школы.

Но, он сказал, что у него все с языком в порядке, его взяли на работу и он за какой-то месяц наработал эти навыки и справился, и получил великолепную должность, а также развил карьеру. И меня вот тогда это прямо зацепило, как он мог так нагло заявить, что знает в совершенстве английский язык. Хотя он этого не знал, но вот у каждого из нас, у вас тоже наверняка есть такие примеры, когда у нас по чувствам: «надо, же какая наглость», человек идет и рискует, заявляет о себе что-то большее, но вот это правило прямо для жизни очень важное. Действовать и причем, всегда чуть больше, чем нам безопасно. У нас не давно рассказывала клиентка историю, что она ходила на собеседование, и там рассматривали ее прямо под микроскопом, пытали, что она умеет, насколько она компетентна. Она говорит, что: «я потом осмелилась и поставила себе большую желаемую зарплату, чтобы получить должность и еще документально получила приглашение от западной фирмы.

Собеседование в той фирме было веселое, дружеское, легкое, меня никто не пытал, никто не допрашивал, просто спросили, где я работала и что я умею делать». Вот Алла пишет, что таким же образом получила свою первую работу. На тот момент она была к тому же без образования, но она была настолько уверенна, что ее взяли. Таких историй довольно много и на них нужно ориентироваться. Может быть эта участница, она тебе рассказывала, если вы здесь, поставьте какой-нибудь знак, но для нее это было очень показательно. Когда мы ставим какую-то маленькую ценность, когда тебя под микроскопом рассматривают, выпытывают, пытают, что ты, кто ты, букашка, какая, и когда ты ставишь себя высоко, то к тебе относятся с очень большим уважением.

 Аналогия есть очень хорошая. Из книги «Большая мечта» вы могли видеть, что те шаги, которые мы делали, мы никогда к ним не были готовы, мы никогда не знали. Т.е мы вчера вспоминали, что мы никогда не знали, что нас ждет впереди, мы знали, что хотим. Мы что-то делали, какие-то шаги к этому направлению, но при этом что нас ожидало впереди мы не думали об этом, и при этом мы, конечно, сталкивались со сложностями, и это было нормально. Но сложности они как бы позволяют приобрести опыт. «Что такое сложности?» Это когда мы не имеем такого опыта, мы впервые с чем-то столкнулись.

Следующий закон – четвертый по счету, называется «выбирайте стаю». Т.е. мы сегодня рассказали вам про теорию океанов. Выбирайте стаю, в которой вы будете плавать, расти, питаться, это очень важно. Та стая, в которой вы находитесь, она очень сильно влияет на вас или можно сказать, что выбирайте свое окружение осознанно, выбирайте общение с людьми. В какую группу в детском саду нас привели родители, там мы и находимся, общаемся, с теми мы и играем с кем нас родители свели. В начальной школе дружба тоже строится по тому, кто рядом с тобой за партой сидит или кто рядом живет, т.е. мы очень часто автоматически с кем-то сближаемся.

В юношеском периоде, подростковом возрасте мы начинаем к этому подходить осознанно, но там критерии такие больше личностные, духовные, душевные. И, вот сейчас, встав уже совершенно взрослыми людьми, мы можем на это смотреть уже стратегически, а куда я хочу пойти, а где та референтная группа значимая тех людей, которых я уважаю и кому я хочу принадлежать, как мне туда попасть, как мне с ними общаться. И, вот очень хороший пример, наша с вами группа, это тренинги, которые вы покупаете, это учеба, мы все на одной волне. «Вот как вы себя чувствуете прямо сейчас, находясь в этой группе?» Напишите в чате, насколько вам комфортно, безопасно. «Какое у вас внутреннее ощущение?» Потому что на самом деле это очень важно осознавать.

Вот люди, которые смотрят на мир и выбирают направление такое, же, как и я, нам комфортно, круто, супер, отлично, приятно и расслабленно. Знание того, что меня понимают, мы идем в одном направлении, есть доверие. «Получаете ли вы что-то ценное для себя?» Сколько ценного может быть вы слышите, между собой еще что-то делитесь в процессе. Оля, нет, ты вообще не раздражаешь, я смотрю у тебя есть какие-то сложности. Мы сколько успеем в этой группе, дадим, и в других тренингах ты будешь что–то брать для себя.

С тобой вообще все в порядке, это точно. Вот и все, вот это те показатели, которые вам точно покажут, куда вы хотите, получая больше, чем вы ожидая. Это очень важно. Один тонкий момент, я о нем уже говорил, то, что вы чему-то хотите научиться, точнее вы хотите кем-то стать, у вас есть какой-то образ внутри. Самый простой способ это проводить максимальное количество времени с этим человеком. И причем я сталкиваюсь с вопросами, что мол, вот в моем окружении никого нет.

Всегда есть достойный пример, когда вам хочется сказать, что никого нет, вы просто на что-то или на кого-то закрываете глаза. Может быть слишком много внутренней критичности к себе, другим, поэтому можно выбирать действительно людей, и вы уж точно найдете, как с ними можно строить отношения: по переписке, скайпу, вживую. Мы иногда встречаемся, вот мы на конференции встречаемся, в нашей группе в том числе. Мы объединяемся, мы все делаем для того, чтобы собирать единомышленников, на одной волне общаться, вариантов довольно много, поэтому это только наша ответственность в выборе достойного окружения. И, к сожалению, иногда те, кто не успевает за нами или кто выбирает что-то другое, они потихоньку отпадают, отстают от нас, и это нормально. Хочу прямо сказать, не надо тащить за собой весь груз прошлых отношений, знакомств, приятельства какого-то, не надо.

Это не ваша ответственность как они выбирают развиваться, и с кем-то очень важно попрощаться, может быть на время, а может быть и навсегда, но это вот то, что мы говорили вчера про освобождение пространства. К сожалению, ну, не все стремятся к тому, что и вы хотите, не все хотят как-то по особенному жить, цели у людей разные. Отчего они разные мы не знаем, т.е. это выбор каждого человека. Я, например, могу сказать, что школа, университет, вообще все мои знакомые детства и т.д., я ни с кем вообще не общаюсь, потому, что они все не из того общества, куда я стремлюсь, это не то, что я хочу в жизни. Я сейчас общаюсь с совершенно другими людьми, именно с теми, которые для меня являются примером. Также и вы можете создавать свое окружение, как это делаем мы.

Причем знаешь, как я еще скажу, с уважением относясь к тем, кто остается за бортом вашего отношения, вашего общения в жизни. Уважение – ключевой момент, они выбрали так, это не есть ни хорошо, ни плохо, а просто по-другому, и это нормально, когда в разные стороны у нас расходятся дорожки. Например, у меня было 4 подружки со школы. Я сейчас очень редко с ними общаюсь, потому что это немного не мой уровень жизни. Мы встречаемся раз в году или несколько раз на дне рождения. Сейчас постольку поскольку я редко бываю в Екатеринбурге, то когда прилетаю, мы видимся.

И это сначала была вообще трагедия, и они обижались, и я чувствовала свою вину, но когда каждый выбирает свой путь, то я уважаю их выбор, то, как они живут. У меня одна подружка – это учительница, и она ничего не хочет другого, только вот школа, школа, вот уже пенсия, и ей это очень нравится. Она чувствует себя в этом очень комфортно. Я все еще зову ее сюда в Черногорию, не знаю, по деньгам очень сложно. Две другие подружки тоже выбрали что-то свое. Мы каждый раз выбираем и можем показывать людям, что можно вот так жить, но в любом случае много уважения к их выбору.

У меня сын (ему 33 года) сходил на одну из встреч в школу, пришел очень расстроенным и говорит, что его просто потрясло то, что никто ничего не хочет, никто никуда не стремится, и никто ни о чем не мечтает. Он очень разочарован, конечно, что у людей нет каких-то личных устремлений, каких-то запредельных высот. Я спросил одного одноклассника, как у него жизнь, где он работает, а он ответил, что работает на заводе (уже 4-е поколение здесь работает). Ну, 4-е поколение это звучит круто. Я еще спросил: «а что еще интересного?» и он мне ответил, что работает каждый день. Он спросил меня: «а что у тебя в жизни интересного происходит?»

И тут я понимаю, что не смогу в четырех словах рассказать, что в моей жизни происходит, потому что только одно путешествие за две недели как мы Средиземноморье проехали, это минимум 30-40 минут рассказов о том, что классного на Пальма-де-Майорке, что классного в Валенсии, для чего нужно поехать во Флоренцию. Это все очень интересно, и все равно мне хочется общаться именно с теми, кто тебя понимает, кто с тобой на одной волне или к кому ты стремишься. Следующий закон, следующая привычка, которую необходимо воспитывать в себе это поддержка. Поддержка себя, окружающих, но в первую очередь поддержка себя. Это то, о чем писала Ольга, когда она не получила результатов, расстроилась, разочаровалась, все бросила и сейчас много сопротивления. Поддержка в том, чтобы научиться в каждом своем опыте видеть что-то положительное.

Для этого сначала нужно увидеть то, что расстраивает, то, что обижает, что не нравится, и посмотреть, а что есть положительного, а что хорошего, какой опыт, а чему научилась. Например, два года потрачено на что-то, а что за это время кроме неоправданных надежд случилось, с кем познакомилась, на каком уровне была, куда может быть съездила, научилась продавать, научилась еще чему-то. Вот мы каждый раз забываем об этом, отбрасываем то положительное, что мы получили, потому что мы не получили ожидаемого. И поддержка заключается в том, чтобы каждый раз знать, что все случилось наилучшим образом. Поддержка в том, чтобы себя не критиковать, не оценивать, а говорить все время – «у меня все получается», «у меня все получается, как я запланировала», «а еще вот это и то». Видеть микро (сошлюсь на своих западных учителей), есть такое понятие «baby steps» (детские шаги), т.е. микро-результаты.

Мы, что-то не то, что там вот, я полетел в космос, и чтобы в космос полететь, это надо же полжизни прожить, и столько испытаний пройти. Даже из космоса микро-результат это то, что я осмелился, например, подумать об этом, это первое, второе – заявку отправить, вернее, сначала написать, а потом отправить (это уже третий микро-результат). Вот есть хорошее выражение «baby steps». Ребенок начинает первые шаги делать, а потом он объедет весь мир, обойдет всю землю, попутешествует, вон сколько всего есть на свете. Но, начинается все с «baby steps», с неловких, маленьких, неуверенных шажков, но именно эти шажки ведут к тому, что вы уже дальше постепенно растете. Я вам вчера опять не зря рассказывал про бревно.

Многие могли подумать, что я глупый какой-то, со спички бревно разжигал, но я специально эту историю рассказал для того, чтобы вы ее запомнили и потом вспоминали, что бревно со спички зажечь невозможно. Нужно делать ступенчато, по шагам, по маленьким шагам. Давай сейчас спросим, вы точно знаете, что нужно поддерживать себя, потому что уже на каждой программе, прямо забота, поддержка о себе. Мы много этому уделяем внимания, и у нас есть целая программа, как полюбить себя (14 дневная программа). Напишите, как вы сейчас себя поддерживаете, когда у вас нет денег или когда у вас есть какие-то разочарования, что вы делаете, чтобы вырулить, выйти из этого состояния. Опишите точно, что вы, зная уже, что вы уже что-то делаете осознанно, потому что группа у нас с вами такая продвинутая.

Я хвалю ее постоянно. Внутренне себе что-то ты Таня говоришь. Найти, что уже прямо сейчас я хорошо сделал бы. Можешь прямо написать фразу, которую сама себе говоришь потому, что не так просто это делать, потому что родители мало нас хвалили. Говорю тебе – расслабься, отлично, Лена. Еще давайте такую копилочку, потому что вот просто невозможно это переоценить, пункт, потому что иначе все, беру паузу, отдыхаю, переключаюсь на кардинально что-то другое. Отлично.

Марина: «читаю записи, разговариваю с собой, медитирую». Молодец, отлично. «Анализирую позитивные моменты, навожу порядок в доме, занимаюсь творчеством». «Сплю». Отлично, мне нравится этот способ. «Говорю себе: сегодня я тюлень и валяюсь».

Это тоже отличный способ. «Пруд с ромашками». Это тоже классно. «Я молодец, все будет хорошо, это временные трудности», молодец, Таня. Хорошие и конкретные фразы. «Говорю себе: ты молодец, умничка, красавица, все то, что хочется услышать».

«Утром в зеркало себе говорю, что я очень красивая женщина». Класс. Возможно, вот если вам необходимо, мы можем вас услышать и провести с вами семинар про поддержку, дать вам много способов, если есть в этом необходимость. Но, смотрите все равно не такой обвал, как вы думаете, как вы вспоминаете, все равно есть такой какой, у нас нет привычки такой, то, что Антон говорил 21 день, а потом 3 месяца для закрепления. Этот пункт, пятый закон, он очень важен, чтобы нам не разочаровываться, не впадать в депрессию, не сдаваться, а точно верить, что все будет хорошо, что все, что происходит хорошо, и находить фразы, которые нас греют. Светлана делится, что когда вспоминает про изобилие и желание, то начинает улыбаться и говорить себе, что я действую из изобилия. Отлично.

Если у вас есть потребность, можете написать нам прямо сейчас. Мы можем сделать для вас поддержку, про уровни поддержки, может быть, рассказать, потому что есть разные уровни. На самом деле про денежные магниты вообще весь семинар. Наша задача, чтобы вот эти магниты, это на самом деле наша опора, это то, на что мы могли опираться в те или иные моменты. Важно осознавать, что пространство вашего дома, квартиры, комнаты и т.д., нескольких домов, это те места, где вы черпаете энергию. И, когда вы приходите, например, после трудового дня, где-то работаете вы или что-то делаете, и вам важно восполнять энергию, важно чтобы ваш дом, квартира помогала вам всячески всеми возможными способами.

Мне очень нравится, когда я представляю, что мой дом это мое королевство, и я мое королевское высочество, и вот все здесь, так как я хочу, все устроено по моим правилам, по моим чувствам, по моим ощущениям. Это вот то королевство, о котором мы читали в сказках, слышали в детстве. Можно просто надеть корону и ходить. Это действительно то, что вы создали, и здесь вы полноправны, делать все что хочется: разрешать себе отдыхать, трудиться. Вы устраиваете свою жизнь по вашим королевским законам. Переходим к следующему закону.

Шестой закон – это работа с эмоциональным интеллектом, это управление чувствами и эмоциями. Это очень важный навык, что мы делаем в своей жизни. Мы вчера с вами говорили о том, что есть два состояния – выживание и изобилие. Если вы умеете управлять чувствами, умеете переключаться от одного чувства к другому, то вы автоматически научитесь себя из одного состояния, из выживания переключать в изобилие. Это мост между этими состояниями, которые необходимо усвоить. Почему мы этот пункт обязательно включили, «управление чувствами», потому что очень часто наши негативные эмоции забирают всю нашу энергию.

Мы переживаем разлуку с любимым или ссору с любимым, мы переживаем, что у детей что-то не ладится или что они не такие, как нам хочется, мы переживаем, кто нам что сказал. Если мама нас покритиковала, мы это вспоминаем и долго крутим внутри, что что-то не так, и вот эти внутренние диалоги, внутренние негативные переживания забирают огромное количество энергии. И, если это игнорировать, то это либо болезнь, которая найдет где проявиться в теле или мы говорили про те состояния, про которые Антон напомнил, вот это выживание, напряжение всегда найдет местечко в теле. Это может быть просто болезнь, либо мы можем просто ругаться, выговаривать, конфликтовать, это тоже плохо, потому, что это тоже забирает энергию, портит отношения. Поэтому вот без чувств и без умения ими управлять вообще никуда, дорога в никуда. Важно эти чувства видеть, прорабатывать, уделять им внимание.

То, что мы сегодня говорили про родовую силу, если с кем-то конфликт, особенно из родителей, это важно решить, это важно для себя каким-то образом найти внутреннюю точку спокойствия. Например, написать письмо, попросить прощения, поговорить, позвонить, просто внутренне поговорить так, чтобы успокоиться, решить что-то для себя, но все это нужно делать всегда с уважением. Любые негативные отношения, такие вот эмоциональные, их важно завершать, их нельзя дальше тащить за собой. Ну, что тогда финал, до свидания, все. Тогда не надо думать о деньгах, потому что на самом деле, это будет очень разрушительно действовать. Расскажу историю. У меня одна клиента работала замдиректора, сказала, что ее уволили, потому что владелец….