

Аксаев Т. А.

77 секретов привлечения денег в ваш бизнес. Турбостарт.

Введение

Рад приветствовать вас, дорогой читатель!

В данной книге, мне хочется с вами поделиться некоторыми определенными техниками и фишками, которые позволяют и уже позволили, сотням и тысячам клиентов, как в консультациях, так и в тренинговых программах, преодолевать сложности, во многих ситуациях, преодолеть причины того, почему Вы до сих пор находитесь там, где находитесь, пробить финансовый потолок, что позволит увеличить Ваши доходы.

Также в моей книге, Вы узнаете, как продавать свои услуги дорого, где взять новых клиентов и выстраивать отношения со старыми, основные способы увеличения и привлечения к себе денег, как грамотно выстроить свое время и цели и многое другое!?

И, конечно же, основные техники психологии денег и бизнеса, которые легли в основу авторского направления в сфере коучинга и консалтинга в нашем техногенном мире.

Возможно, человек не будет волноваться, не будет чувствовать никаких эмоций, он может просто расстроится. Но, тем не менее, у каждого индивидуальная реакция на такого рода ситуацию. Фактор у каждого свой. Но по сути дела, реакция нашего организма идентична.

Дальше, все зависит от индивидуального восприятия, к тем или иным ситуациям, но реакция у нас у всех, одинаковая. Техники, которые я даю на своих тренинговых программах, в консультациях, они для всех нас одинаковы, то есть эмпирический подход.

Основываясь на свой более, чем десятилетний опыт, этот подход работает и он мне самому нравится и даже не только как психотерапевту, психологу и бизнес консультанту, но также он нравится и моим клиентам, которые ко мне обращаются.

Они проходят коучинг, психотерапию и в данной книге, мы с вами поговорим об этом. Раскроются некоторые особенности техник, которые стоят не одну тысячу рублей. Если расценивать это в денежном эквиваленте.

Забыл сказать вам, что во время прочтения, у вас могут возникать различные мысли и фантазии, поэтому, рекомендую их записывать на бумаге.

Тогда, продолжайте чтение и внимать то, что мы с вами обсуждаем.

– Мы не будем рассматривать какие – то схемы, диаграммы, какие-то определенные рисунки (но, может быть совсем простые, только для лучшего восприятия в ходе прочтения книги).

Хочу сказать мир по сути сам по себе нейтрален скажем так – априори. Но

Аксаев Т. А.

77 секретов привлечения денег в ваш бизнес. Турбостарт.

Введение

Рад приветствовать вас, дорогой читатель!

В данной книге, мне хочется с вами поделиться некоторыми определенными техниками и фишками, которые позволяют и уже позволили, сотням и тысячам клиентов, как в консультациях, так и в тренинговых программах, преодолевать сложности, во многих ситуациях, преодолеть причины того, почему Вы до сих пор находитесь там, где находитесь, пробить финансовый потолок, что позволит увеличить Ваши доходы.

Также в моей книге, Вы узнаете, как продавать свои услуги дорого, где взять новых клиентов и выстраивать отношения со старыми, основные способы увеличения и привлечения к себе денег, как грамотно выстроить свое время и цели и многое другое!?

И, конечно же, основные техники психологии денег и бизнеса, которые легли в основу авторского направления в сфере коучинга и консалтинга в нашем техногенном мире.

Возможно, человек не будет волноваться, не будет чувствовать никаких эмоций, он может просто расстроится. Но, тем не менее, у каждого индивидуальная реакция на такого рода ситуацию. Фактор у каждого свой. Но по сути дела, реакция нашего организма идентична.

Дальше, все зависит от индивидуального восприятия, к тем или иным ситуациям, но реакция у нас у всех, одинаковая. Техники, которые я даю на своих тренинговых программах, в консультациях, они для всех нас одинаковы, то есть эмпирический подход.

Основываясь на свой более, чем десятилетний опыт, этот подход работает и он мне самому нравится и даже не только как психотерапевту, психологу и бизнес консультанту, но также он нравится и моим клиентам, которые ко мне обращаются.

Они проходят коучинг, психотерапию и в данной книге, мы с вами поговорим об этом. Раскроются некоторые особенности техник, которые стоят не одну тысячу рублей. Если расценивать это в денежном эквиваленте.

Забыл сказать вам, что во время прочтения, у вас могут возникать различные мысли и фантазии, поэтому, рекомендую их записывать на бумаге.

Тогда, продолжайте чтение и внимать то, что мы с вами обсуждаем.

– Мы не будем рассматривать какие – то схемы, диаграммы, какие-то определенные рисунки (но, может быть совсем простые, только для лучшего восприятия в ходе прочтения книги).

Хочу сказать, мир, по сути, сам по себе, нейтрален, скажем так – априори. Но для кого-то он крайне негативен, в каких черно – серых тонах и расценивается и воспринимается в черно – сером цвете. Другой – просто радуется и счастлив от того, что он живет, все видит в цветном, ярком, насыщенном цвете, но все же, это субъективное восприятие реальности, то, как мы это понимаем, как мы это воспринимаем.

Конечно, эти механизмы нашей жизни, интегрированы в процессе нашей жизни, в процессе нашего воспитания, в психологии они называются – адаптивными механизмами, то есть то, как мы привыкли расценивать наше восприятие, наш мир. Реагировать на этот мир, на восприятие, на реальность. У каждого это восприятие разное, индивидуальное.

Например, как в спорте, человек, не привыкший к малейшим нагрузкам, такие люди, обычно не испытывают желаний, не привыкли преодолевать трудности, не привыкли напрягаться, физически трудиться, преодолевать какую ни будь физическую боль, у таких людей волевой порог занимает очень низкую позицию.

Такие люди не всегда могут свободно чувствовать себя в социальном обществе. Я сейчас не случайно провожу ассоциацию со спортом, так как спорт дает не только ресурс, не только энергию, не только волевые качества, но спорт, так же заставляет в нашем современном мире быть в тонусе. Мы берем и копируем стиль поведения, достижений, физических преодолений, более волевых качеств. Что мы делаем, мы просто моделируем все это в нашу не спортивную жизнь и пользуемся.

Соответственно, все эти механизмы, они как в спорте работают, мы преодолеваем трудности постепенно, понимая, что сейчас, да, больно, тяжело, но потом будет проще, лучше, качественнее и интереснее, более благоприятнее для каждого из нас.

Существуют люди, которые просто не готовы к этому, или еще не

готовы, или они так и не будут приспосабливаться к каким-либо факторам, к каким-либо стрессовым моментам трансформирующим и тревожащим их.

Если переводить это, экстраполировать на бизнес, чем например я занимаюсь, компания, которая называется просто: [Аксаев Company] – «Психотерапия, коучинг, тренинговый бизнес».

Эта как в любом бизнесе, есть определённые ямы, но об этом я сейчас не буду рассказывать – это тема другой главы, но тем не менее начать зарабатывать определенный доход в самом начале тяжело.

Допустим, человек зарабатывал на обычный госслужбе или на работе, в обычной организации, примерно 10, 15, 20 или 25 тысяч рублей в месяц, и соответственно потом ему нужно преодолеть свое сознание, преодолеть свое мышление, расширить его, а расширение происходит через боль. Тут опять же тема спорта. Расширение происходит через некую боль, потому что проходя этот этап есть два варианта развития:

Если человек захотел сделать какой-то бизнес, свое направление, у него есть какие-то идеи, взгляды, но этих ресурсов недостаточно. И что происходит, тут есть два варианта – Или он сдулся, и вернулся в привычный мир, погружается в привычное мировоззрение, и дальше продолжает работать, школа в бюджетной организации, не важно, на кого.

Или, например, 2 вариант, когда человек падает или спотыкается, но преодолевая трудности, он испытывает боль, он испытывает стрессы, может быть достаточно интенсивные, по своей глубине. И все равно, как в спорте, боль за болью, трудность за трудностью, у него расширяется мировоззрение, у него изменяется привычная картина мира, когда он выходит за предела своей субъективной реальности, и все-таки преодолевает эти камни преткновения.

Так вот – здесь, в техниках, происходит то же самое – мы должны четко понимать, почему и от чего это происходит, но самое интересное и очень важное, есть такое понятие как "Физическая память" то есть когда человек в прошлом испытывает для себя какие-то субъективно неприятные значимые для него события или ситуации естественно, так как мы все живые мы реагируем, помимо болезненных ощущений, каких-то дискомфортных для нас ощущений, мы реагируем

эмоционально.

Это понятно, что мы реагируем разными эмоциями, это может быть и страх, и напряжение, и тревога, и обида и может быть паника, ощущение бесперспективности. И потом вроде бы все хорошо, то есть человек начинает дальше жить, скажем так, что этот стрессовый этап каким-то чудом завершился.

Допустим, он уехал из этой ситуации куда-то в другую страну или регион, неважно, то есть что-то произошло и он продолжает жить так как жил дальше, и вроде бы все прекрасно и замечательно, но касательно вопроса мышечной памяти – мышечная память у нас такая, вещь я бы сказал "Паразитическая", потому что она запоминает очень многие эмоции.

Эмоции на самом деле никуда не исчезают, они просто напросто аккумулируются в наших мышцах. И соответственно, все что у нас аккумулируется рано или поздно как какой-либо сорняк на грядке, он может прорасти при благоприятных условиях.

О чем я хочу сказать, ситуация будет подобна той, в которой человек уже испытал какие-то определенные эмоции, или эмоциональные трудности, что если подобная ситуация не проработана, то это рано или поздно проявит себя в эмоциональном плане.

Иными словами говоря, человек берёт и возвращает себя в те же условия, не преодолевая этот болевой порог, и не тренируюсь (если брать аналогии со спортом). Не избавившись от привычного мышления – стандартного, стереотипного мышления, которое у него уже было сформировано. И соответственно такое состояние опять вновь и вновь возвращается на круги своя.

За свою более чем 10 летнюю практику, я выработал свой авторский курс, который называется **«BUSINESS FLY 2.0»** и **«КАК СТАТЬ БОГАТЫМ КОУЧЕМ ЗА 10 ДНЕЙ. ТУРБОСТАРТ»** – это квинтэссенция моей деятельности, которую я синтезировал за свой опыт.

Объединил разные техники, разные взгляды, разные подходы, позволяющие избавляться от бессознательных конфликтных ситуаций, которые были заложены в глубоком детстве и не только. Где создаются техники на уровне нашего разума, осознанности, которые позволяют непосредственно переориентировать наш окружающий мир, изменить свою реальность к лучшему.

В самом начале я говорил о том, что мир сам по себе нейтрален, но кто-то воспринимает его резко негативно, а кто-то положительно. Почему все происходит так? От наших мыслей, образов и восприятия, и воздействия окружающего мира на нас самих – субъективный влияющий фактор. Опять же мир нейтрален, и мы сами вольны выбирать так, как мы к нему хотим относиться.

А также мы вправе выбирать то, как мы хотим, чтобы относились к нам. Мы выбираем социумы, группы людей с кем нам общаться, с кем нам не общаться. Мы сами выбираем качество нашей жизни. Очень часто прослеживается фактор нашего обвинения кого-то извне в том, что наша жизнь сложилась таким образом. Мы обвиняем работу, работодателей, друзей. Все потеряно, все печально и плохо. Мы сами выстраиваем свои мысли, мы сами, основываясь на своем жизненном опыте выстраиваем свою картину мира, и способ нашего мышления.

Об Авторе.

Меня зовут Аксаев Тимофей Александрович.

- Доктор-психотерапевт, психиатр II категории,
- Действительный член Профессиональной Психотерапевтической Лиги (ППЛ) России,
- Тренер, коуч [бизнес– консультант],
- Предприниматель, владелец [Аксаев Company],
- Автор эффективной Системной Прогрессивной Полиmodalной Психотерапии (System Progressive Polymodal Psychotherapy),
- Автор разработанного направления – DRUM-ТЕРАПИЯ (терапия барабанами)
 - Автор книг по психологии и бизнесу,
 - Автор множества различных статей на психологическую и бизнес тематику,
 - Автор различных тренинговых программ и множества Кастов (подкастов) в психологии, психотерапии и коучинге,
 - Член Закрытого бизнес-сообщества Chief Time (Улан-Удэ),
 - Партнёр и резидент Co-Working (Республиканский Бизнес Инкубатор) ..
- Более 10-лет практики в сфере психологии и психотерапии..

Являюсь также автором разных тренинговых программ:

Для тех, кто хочет овладеть навыками публичных выступлений и свободно чувствовать себя перед любой аудиторией, для тех, кому важно быть уверенным в себе во время своих выступлений, докладов, тренингов – специально разработанная авторская тренинговая программа: « **ХОЧУ ГОВОРИТЬ УВЕРЕННО !!**»

2. Если вы чувствуете и испытываете:

1. Тревогу
2. Раздражительность
3. Общее напряжение (как внешнее мышечное, так и внутреннее)
4. Внутренний дискомфорт
5. Сложность совладать со стрессовыми ситуациями
6. Вероятные панические атаки
7. Состояние вегето-сосудистой дистонии (ВСД, НЦД)
8. Трудность расслабиться
9. Проблемы засыпания (и другие нарушения сна)
10. Ощущение, что энергия куда-то исчезает..

Мой тренинг «7 эффективных шагов избавления от тревоги и напряжения. Путь к радости»

Ну, а если Ты – молодой человек, который уже давно хочет познакомиться с прекрасной незнакомкой ... но, только хочешь и все как-то складывается не удачно в сфере знакомства, а может вообще, не складывается – тогда, специально для тебя, мой авторский тренинг **«КАК ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ДЕВУШКОЙ БЫСТРО И ЛЕГКО ?!»**

Для тех, кто хочет научиться выстраивать свои цели, следовать своим желаниям и уверенно их реализовывать – авторская тренинговая программа **«Как грамотно выстраивать своё время и цели: или как увеличить свой доход до 100.000 + Руб. за пару месяцев»**

«Как не сгореть на своей работе заживо!? ПЕРЕРОЖДЕНИЕ 2.0» – тренинг, ориентированный на избавление от синдрома эмоционального выгорания

Для милых девушек/ женщин – тренинговая программа **«МАГИЯ ЖЕНСТВЕННОСТИ ИЛИ КАК НАЧАТЬ ОЩУЩАТЬ СЕБЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОЙ!»**

Специальное предложение для тех, у кого уже имеется свой бизнес или те, кто только задумывается над тем, как с радостью обрести финансовую и личностную свободу и независимость от вышестоящего персонала и увеличить свой доход – **индивидуальная (или в группе) коучинговая программа**, где я буду очень тесно с Вами со-трудничать и давать Вам основные правила и «фишки» ведения грамотного и прибыльного бизнеса, правильно и поэтапно внедряя которые в свою профессиональную жизнь, Вы сможете добиваться хороших реальных результатов:

Авторская коучинговая программа для владельцев уже работающего бизнеса **«BUSINESS FLY 2.0»**

Авторская коучинговая программа **«КАК СТАТЬ БОГАТЫМ КОУЧЕМ ЗА 10 ДНЕЙ. ТУРБОСТАРТ»**

Есть определенные техники, которые уже достаточно эффективно зарекомендовали себя среди моих клиентов, которые их используют.

Помимо тренингов и курсов, в своей практике я использую и провожу индивидуальные консультации, где мы вместе с моими клиентами разрешаем **следующие трудности и проблемы:**

- проблемы в отношениях в семье, на работе;
- конфликты с окружающими людьми, семейная дисгармония;
- неуверенности в себе;
- страхи, различного характера комплексы;
- трудности засыпания, ночные пробуждения и другие нарушения сна;
- тревога во всевозможных проявлениях;

- социальная дезадаптация в силу определенных трудностей;
- депрессия, подавленное длительное время настроение;
- панические расстройства (панические атаки);
- проблемы в сексуальной жизни (сексуальная дисфункция – снижение влечения, отсутствие оргазма, общая неудовлетворенность в интимной жизни) и др.;
- раздражительность; агрессия;
- чувство утраты энергетического ресурса;
- суицидальные мысли и проявления;
- различные психосоматические (телесные) расстройства и заболевания (артериальная гипертензия, нейродермиты, бронхиальная астма, колиты, головные боли, остеохондроз, вегето-сосудистая дистония) и другие нарушения, мешающие отличному проживанию **СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ**)!!

История моей трансформации

–Уважаемые друзья, я считаю, что тема бизнеса и продажи своих услуг интересна для моих клиентов, моих коллег, те, кто также как и я занимают определенную позицию в психологии, психотерапии. Очень интересная особенность того, почему мы как специалисты в области психологии, психотерапии, а может быть и коучинга, почему мы недостаточно зарабатываем?

Мы сейчас не берем действительность западную, потому что там ментальность, мышление людей другое и восприятие к психологическим расстройствам, трудностям имеет некий иной аспект. Все-таки сейчас в современном техногенном мире восприятие наших услуг меняется у населения.

В этой книге, я постараюсь максимально сжато дать основные принципы моей работы за десятилетнюю практику. Понятно, что все было не так просто и легко. Да и сейчас есть определенные трудности, но трудности другого уровня. Трудности, которые уже я с учетом своих

знаний, которыми я хочу с вами поделиться, преодолеваются быстрее, проще, без каких-либо душевных потерь и материальных в том числе.

То, что сейчас будет происходить для вас очень интересно, важно и пригодится в вашей практике. Я представляюсь ещё раз, меня зовут Тимофей Александрович Аксаев – являюсь доктором, психотерапевтом, психиатром. Правда, в настоящее время, психиатрию я отложил на второй план, занимаюсь очень редко, только когда какие-то индивидуальные запросы, консультации.

В основном это психиатрия, различные авторские тренинговые программы, которые я даю не только своим клиентам, участникам различных тренинговых программ, коучинга, но и моим коллегам по данной дисциплине психологии и психотерапии, а также начинающим и действующим предпринимателям.

Интересная особенность – многие мои коллеги-психологи предполагают, и это заблуждение, я хочу подчеркнуть, думаю, что действительно: «я закончил институт, психфак, медицинский, специализацию психотерапии, я такой весь крутой, классный, я должен уже, почему мне не платят вообще или платят очень мало».

Я скажу одну такую особенность, чтобы платили, необходимо показывать ценность. Ценность, безусловно, дается не просто так, зарабатывается, определенное время необходимо, чтобы это ценность закрепить. Эта ценность передаётся, транслируется через что-то.

То же самое банальное сарафанное радио, которые присутствует в разных нишах, в разных сферах нашей и не только нашей профессиональной деятельности. Это то, что позволит вам быть если не главными, не мега востребованными, то сарафанное радио работает очень хорошо.

Как увеличить доход? Вопрос очень интересный, он и большой и маленький, он включает многие аспекты, как и внутренние личностные, профессиональные назовем это так, духовные, составляющие эмоциональной сферы, так и некие технические техники, фишки, которые необходимо, чтобы увеличить доход. Как привлечь клиентов – это вопрос второй части нашего вебинара.

Я могу сказать о том, что моя история достаточно интересная, я закончил медицинский факультет при университете, затем обучился прошел интернатуру по психиатрии. Работая психиатром, конечно у меня было желание заниматься чем-то таким, тем, что не будет

требовать серьезного вмешательства с помощью лекарственных препаратов, хотя как психиатр, я их назначал естественно и использовать начала какие-то другие эмпирические мысли, свои собственные наблюдения из формирующегося опыта, я начал это применять к своим пациентам.

Затем немного позже обучился по психотерапии, получил свою первую специализацию и там понеслось. Пошли мое участие в различных вебинарах, мастер-классах, тренингах, программах в других городах, странах, и я максимально как губка впитывал необходимую информацию.

Но что было один из сложных – это внедрение, потому что знания, которые я впитывал и вбирал в себя, было достаточно много. Информация достаточно сложная и на уровне знаний и на уровне действия, какого-то поступательного движения для реализации какой-то задачи, которая стоит.

Так вот были моменты, когда просто напросто ничего не хотелось делать. Когда после приема, получая, не скрою 6,5 тыс. руб. в месяц, работая психиатром на тот момент, я даже умудрялся откладывать какие-то деньги, что в дальнейшем их инвестировать в свое развитие, я покупал различные программы на тот момент, тренинги проходил, копил на вылеты на семинары, конгрессы и прочее.

Кредиты и долги.

Как от них избавиться? (часть I)

Сначала все завозилось из Китая, потом и продуктовая линейка стала пополняться в гастрономе и в других каких-то магазинах, люди поняли, у них возник спрос, что всех нас задерживали с помощью каких-то факторов, определенных экономических и политических событий, так называемый «Сдерживающий фактор», который влиял на массу людей, на психологию людей.

С помощью этого задерживающего фактора, к людям хлынуло то, о чем они мечтали. Для людей это было как мечта, как идея, как утопическая цель, к которой люди стремились только к исполнению своих мечт, смотря на зарубежные, западные *фильмы, где все было.*

В Советском Союзе этого ничего не было, и все это в одночасье хлынуло на прилавки наших советских магазинов. Я помню то время,

когда я прилетал в Москву и, открывали, одни из первых филиалов Макдональдса. Стояла невероятная очередь за фастфудом. Но это было что-то экзотическое, сбылась мечта многих и многих сотен тысяч наших сограждан.

К чему я это говорю? Дело в том, что тогда уже сформировалась психология, в соответствии с которой, люди начали скупать все подряд. Люди начали приобретать все подряд. Но, "Желание купить" и "Возможности приобрести" тот или иной товар, ту или иную услугу не соответствовали.

Был диссонанс, расхождение между "Хочу", и "Могу". И соответственно вот эти самые ножницы между "хочу" и "могу" привели рано или поздно к кредитам, тем более ситуация этому благоприятствовала.

Это закрепилось настолько сильно, насколько прочно, тяжело, если сравнивать по аналогии, можно привести такой пример: когда собачку держат на привязи и не кормят – день не кормит, она еще терпит. Два не кормят, она уже немножко начинает злиться. 3-5 дней не кормят, конечно она уже свирепая, она готова съесть похожие на еду непонятные помои, и на 5 день, если эти помои мы поставим собаке в качестве эксперимента – она съест, и как ни странно ей понравится.

Ну если любое животное будет закармливать, т.е. сегодня сосиска у нас, завтра еще что-то в миске под соусом, то просто-напросто собака привыкает к таким условиям. К такому питанию, к такому рациону она начнет отказываться, она начнет избирательно относиться к предлагаемому, в данном случае к предлагаемой пище, которая ей дается.

Так вот что бы мне хотелось здесь сказать, И почему собственно я этот пример привел? Мы жили все в дефиците, в голодном дефиците – это чувство голода было связано как с продуктами питания, так и непосредственно с товарами.

Я про услуги не говорю. Потребность в тех или иных услугах сформировалась гораздо позже. Сначала необходимо что?

Давайте вспомним Пирамиду Маслоу. Если кто не помнит, и не знает, я вам расскажу. Буквально немного:

Если у вас есть рядом бумага, карандаш или ручка. Давайте нарисуем пирамиду – треугольник. И разделите этот треугольник на 5 частей. Самая нижняя часть – скажем 1/5 часть от треугольника – это

базовые потребности, это инстинкты: это пищевой инстинкт, чувство голода, чувство насыщения – удовольствие от питания, от получаемой пищи.

Кредиты и долги.

Как от них избавиться? (часть II)

Давайте вспомним Пирамиду Маслоу. Если кто не помнит, и не знает, я вам расскажу. Буквально немного:

Если у вас есть рядом бумага, карандаш или ручка. Давайте нарисуем пирамиду – треугольник. И разделите этот треугольник на 5 частей. Самая нижняя часть – скажем 1/5 часть от треугольника – это базовые потребности, это инстинкты: это пищевой инстинкт, чувство голода, чувство насыщения – удовольствие от питания, **от получаемой пищи.**

«Сексуальный инстинкт». Это различные другие виды инстинктов. Чуть выше идет «Инстинкт продолжения рода», продолжение вида, самосохранение вида, это некая дифференциация от сексуальных инстинктов, но что происходит потом, второй, третий уровень, то есть эти блоки, которые вы нарисовали, одна пятая, следующий верхний, третий кусочек, назовём его – «инстинкты высшего порядка», это самореализация, когда человек стремится к реализации, к выработке определенных потребностей, духовных, физических, быть защищенным, находиться в защите, в безопасности, затем, вы можете нарисовать более высшие блоки, которые у вас остаются.

Четвертый, пятый блок нашей пирамиды это – самоактуализация, востребованность самого себя, быть любимым, быть почитаемым, быть статусным. В соответствии с этой статусностью, мы двигаемся снизу вверх.

Если разбирать снизу вверх. Откуда природа кредитных всяких дел и желание получать кредиты, желание внедряться в эти кредиты, зарываться в них, так как это было встроено в нашу систему, систему наших инстинктов, базовый инстинкт у нас не был реализован, у нас чувство голода сохранялось, не было чувства безопасности, не было желания его восполнить.

Но, наш доход не соответствовал той себестоимости тех товаров, продуктов и тех услуг более высшего ранга, по пирамиде А. Маслоу,

чтобы мы их покупали, чтобы мы могли их реализовывать.

Поэтому, мы были вынуждены, большая часть населения, западной системы, погружаться в кредиты, копирую западную модель экономически подкованного мира. Кредиты были для населения, под любой процент, кто на что горазд.

Для чего же мы длительное время акцентируем на этом внимание, потому что нужно четко понимать, для чего мы берем кредит, анализировать, что происходит у нас внутри, четко понимать для чего, с какой целью, и оправдательный механизм обязательно работает, который работает у многих, практически у всех людей, которые берут кредиты, маленькие или большие.

Многие, которые приходят ко мне за консультацией, которые растеряны в том, правильно ли они поступили, у многих начинается запускаться оправдательный механизм, после бесед со мной на эту тему, самооправдательный.

Я спрашиваю у человека, почему ты берешь кредит, твоя цель этого? Ответы поступают примерно следующие: «потому что...», в основном такого характера. Если вы, беря кредит на что либо, вы уже имеете оправдание, вы сами себя обманываете, так как кредит, который вы берете, денежный, к примеру, он не так уж и важен, он не нужен. Бывают ситуации, редкие, когда нам приходится взять этот кредит. Сейчас мы с вами немного разобрали базисную психологию..

«

Кредиты и долги.

Как от них избавиться?!

»

(часть

III

)

Существует *психология жертвы*, которая включает в себя людей, которые ощущают и чувствуют какую-то неполноценность, какой-то дефицит в чем либо, отсюда разновидности комплексов неполноценности, которые базируются на дефиците, каких-то потребностей, как правило, это высшие потребности.

Быть любимым, быть желанным, быть востребованным, реализовывать себя непосредственно в жизнь, происходит это в высших потребностях, их недостаток. Человек начинает испытывать чувство вины, чувство несостоятельности, чувство неполноценности, соответственно, начинает компенсировать ту яму, которая у него существует, в зависимости от глубины этой ямы, человек может накидать туда множество ненужных вещей, человек такой может захламить все, лишь бы это пространство этой неполноценности заполнить.

Самое интересное, когда такой человек начинает осознавать, какую опустошенность он пытается завалить разным хламом. Таким образом эта жертвенность, которая сопровождается чувством вины, дефицитом в каких-либо, в тех или иных проявлениях.

—Друзья мои, напишите на своих листах, что для вас означает жить в кредит?

С помощью кредита, наверняка, вы компенсируете нереализованную любовь, либо те вещи, которых у вас не было в детстве. Особенно касается людей советского времени, это был дефицит товаров, возвращаясь к пирамиде Маслоу, которую вы рисовали.

Возможно, вы уже все насытили на сегодняшний день, потребностей и дефицита уже нет, холодильник полон, техника и мебель куплена, сексуальная жизнь удовлетворительна, супруга, супруг понимающие и ласковые, но все равно чего то не хватает. Условно говоря, наши желания и наши амбиции становятся выше, нам необходимо снова это все «заедать».

Отсюда мысли о кредите, хотя все, что вы пожелаете, вы можете в

денежном эквиваленте рассчитать. Может быть, это отсутствие возможности само реализоваться, например, вы хотели бы по статусу быть главным инженером, но на данный момент вы только занимаете место обычного инженера.

Либо, вы хотели бы стать главным доктором, а сейчас – вы рядовой участковый врач, даже не заведующий какого-либо отделения. Напишите, что для вас означает брать кредит, какую потребность вы хотите закрыть с помощью кредита, что вы берете в долг у банка.

По темам долга и кредитования, мы с вами остановимся подробно в другой моей книги. В течение следующих минут, прошу вас, опишите для чего вы берете кредит, и какие чувства, какие ощущения, какие эмоции вы испытываете, когда вы получаете этот кредит, не смотря на то, что у вас будут высокие процентные ставки.

–Итак, ваши ответы, на вопросы, зачем вы берете кредит, действительно ли вам это надо, не могли бы вы обойтись без него?

Кредиты и долги.

Как от них избавиться? (часть IV)

..«О психологии кредитов и долгов, о чем пойдет речь сегодня с вами, а именно кому это выгодно, почему это выгодно, почему вы, или те люди, кого вы знаете, кто находится в такой своеобразной, не простой финансовой кабале. Изначально, вам нужно задуматься, для чего вам нужен кредит. Конечно, причина имеется, что вы решились на такой шаг, к примеру, *а)* купить машину; *б)* купить квартиру; *с)* купить что то еще....

Это материальные составляющие, на которые вы можете взять кредит, но как вы считаете, жить в кредит, от которого мы постоянно находимся в ситуации финансовой долговой яме, кредит ради кредита, и выход, очень часто бесперспективен, выхода не видно, свет в конце тоннеля не появляется.

В силу того, что кредиты, те люди, которые берут этот кредит, это своего рода психологический сценарий, психология взаимоотношений с чувством вины, с внутренне, не достаточно сформированной личностью. Есть вещи, которые отвечают на вопрос – я должен.

Соответственно, «я должен кому?», вы должник, вы должны кому

то, что то, вы должны деньги банку, вы должны родственнику, другу, знакомому, родителям, и другим. На самом деле, мы не особо проецируем свои дефекты, стороны, личностных наших признаков, не осознанно.

Мы осознанно загоняем себя в систему должника: «я должен!» Если мы осознаем, для чего мы берем деньги в банке, тогда у нас и к деньгам другое отношение, влияние денег на нас, с помощью чего управлять становится легче.

Второе, это – кому мы должны? Это кредиторы, банк, друг, родственник, родитель, и другие, то есть тот человек, или учреждение, кому мы должны. Мы должны понимать, что наш мир, наше окружение, все наши действия, которые происходят вокруг нас, это отражение нашего внутреннего мира, нашей внутренней потребности, желаний, проявленных желаний.

Если мы хотим жить в достатке, значит, мы стремимся к комфорту, значит мы любим себя в достаточной мере, мы проявляем, мы становимся в субъективных глазах, более статусные, все это проецируется на внешний мир.

Так же внешний мир проецируется, начинает объективное отношение к нам. Таким образом, это дефект каких-то наших внутренних желаний, не сбывшихся мотивов. Кредитор – это не осознанное желание того, что мы не смогли реализовать в свое время. Здесь, очень тесную связь имеет детско – родительское отношение.

Эта связь происходит, примерно с двух лет, медленной сепарацией отделения вас от родителя.

Если этот процесс полностью завершён, что приводит к 16 годам, к эмоциональной развитости. У некоторых этот процесс возникает позже, а у других никогда не наступает. Такие люди остаются быть зависимыми от человека, от денег, от материальных ценностей.

Если вы задумаетесь, как же бить, если не брать кредит, прежде всего, необходимо быть эмоционально свободными от каких-либо людей, событий и другое. Вы должны жить своей собственной, субъективной жизнью.

Мы должны быть комфортны, возвращать в себе личность, если в нас есть какой-либо дефект. Раз уж у нас есть возможность восполнить эти дефекты – потребности, еда, секс, деньги, материальные ценности, а также с помощью вот этой схемы "Я должен кому-то, и я беру в кредит

деньги", то есть я восполняю нереализованную потребность, поэтому:

Научитесь видеть в себе надежность – это раз,

Уважайте свое мнение – это два

Дальше я советую вам составить список тех, кто вам должен.

Вы должны кому то, и кто вам должен непосредственно что-либо

Может быть совет, может быть деньги, может быть что-то еще. Составьте список тех людей, кто вам должен и тех людей кому вы должны. И старайтесь как можно меньше расходовать и зачеркивать эти самые чек-листы, по которым вам кто-то должен, или по которым вы кому-то должны. Начинайте постепенно возвращать себя, тем самым становится личностью.

Все время прокачивайте себя, посещайте какие-то тренинги, мастер-классы, иными словами займитесь собой. Начинайте себя трансформировать изнутри, и тогда ваша бессознательная потребность в других услугах, в том числе и материальных, будет постепенно уходить.

По этой причине я вам желаю найти ту гармонию, найти ключевое звено, найти росток личности внутри себя, двигаться вперед становясь сильнее, становясь все лучше и лучше. Становитесь более качественной личностью.

Каким образом ваши эмоции запускают механизм жертвы !!

Как бы человек испытывает при этом чувство вины, чувство несостоятельности, чувство неполноценности. И, соответственно, начинает просто-напросто компенсировать это. Компенсировать ту яму, которая у него существует. В зависимости от глубины этой ямы человек туда может закидать множество ненужных вещей.

Человек такой может «захламлять», условно говоря, лишь бы пространство этой ямы, этой неполноценности, как бы сделать более полным. Так вот.

Самое интересное, что когда такой человек, будучи у меня на консультации, на тренингах, которые я даю, если такой человек действительно начинает осознавать. А что же он таким образом пытается ... или точнее, какую яму он пытается завалить разным хламом, разным мусором.

Так вот. Это «чувство жертвы», ощущение жертвенности, которое

сопровождается чувством вины, которое сопровождается непосредственно дефицитом каких-либо тех или иных проявлений любви, как я говорю. Быть нужным, самореализации, в достижении каких-то целей. Это всё у человека такого, что действительно недостаточно развито. Т.е. находится в дефиците. Друзья мои. Я хотел бы вот что спросить у вас.

Напишите, пожалуйста, себе на листочек бумаги... *Это такое задание.*

Так вот. Напишите, пожалуйста, что для вас означает «жить в кредит»?

То есть, в принципе, вы можете с помощью кредита что-то компенсировать. С одной стороны это может быть компенсация какая-то нереализованной любви. Может быть, это компенсация тех вещей, которых не хватало вам в детстве. Особенно в советское время, когда был дефицит вещей, товаров. Может быть, вы это всё уже насытили и вам не хватает...

То есть, у вас происходит дефицит на уровне ... Возвращаясь к пирамиде Маслоу, которую вы рисовали... Если не рисовали, то данная книга, будет с Вами и вы её можете пересмотреть, вернуться назад и т.д. Поэтому если что-то будет неясно, вы можете «перемотать» назад, отступить назад и, уже скажем так, применить то, что я в начале говорил.

Так вот. Может, вы уже всё насытили, потребности везде, в принципе, есть, точнее их уже нет. Т.е. дефицита самого нет. Вы это всё компенсировали. Вы сделали так. Чтобы, ну, в принципе, холодильник был полон, продуктов питания в достатке, но, чего то не хватает.

Более высшей потребности?!

Сексуальная жизнь нормально удовлетворительна. Живёте в браке, например, с женой гармонично, всё замечательно, отношения классные, но что-то не хватает. Т.е. в любом случае мы начинаем «заедать». Ну, условно говоря.

Наши желания, наши амбиции становятся выше, но мы не можем их себе позволить. Условно говоря. Т.е. мы не можем на свои собственные деньги, если мы говорим про кредит непосредственно денежный. Хотя

всё в деньгах, в денежном эквиваленте измеряется, хотя под другим соусом это подают.

Так вот, может это недостаточно самореализации, т.е. вы, например, хотели бы выглядеть, каким-нибудь главным инженером. А вы пока по статусу обычный инженер. Или вы хотели бы быть главным врачом больницы. А вы по статусу пока рядовой штатный доктор и даже не заведующий какого-либо отделения. напишите. Что для вас означает «брать кредит».

Какую потребность вы при этом закрываете. С помощью кредита, с помощью того самого, что вы берёте в долг у банка. Мы по этому, поговорим далее.

По поводу долгов, долженствование, и, непосредственно, кредиторы. Это две персоны, которые мы должны обсудить, обговорить. Чтобы у вас чётко структурировалось. Чётко понимание пришло в ваше сознание, в вашу голову.

Так вот. Сейчас напишите, у вас есть буквально 5-7 минут для того, чтобы вы смогли написать. Для чего вы, какую потребность вы закрываете с помощью кредита?!

И второй вопрос сразу, чтобы вы ответили на него. Какие эмоции. Какие ощущения. Какие чувства вы испытываете, когда вам дают кредит?

Ещё раз повторяю. Какие чувства, какие эмоции, какие ощущения вы испытываете, когда вам дают кредит?

Ну, знаете, Вы приходите в один банк. Вам отказали, во второй банк – Вам отказали. Третий банк – ну капец, проценты какие большие. Ну, вот вообще, 60% годовых. Но разрешили. Какие эмоции вы испытываете, когда вам дают кредит.

Работаем. У вас есть 5-7 минут, после чего мы продолжим данную тему.

Поехали!!!)

Так. О'кей. Это самостоятельная работа, безусловно. Это та работа, которая должна вами совершиться.

Итак. Какие эмоции? Для чего вы это сделали? Для того, чтобы вы

чётко понимали, а что вы закрываете. А можете вы действительно обходиться без этого. А действительно ли вам это надо?! Действительно ли вам это надо и вы этого хотите?!

4 главных принципа, которые помогут Вам стать лучше других!!

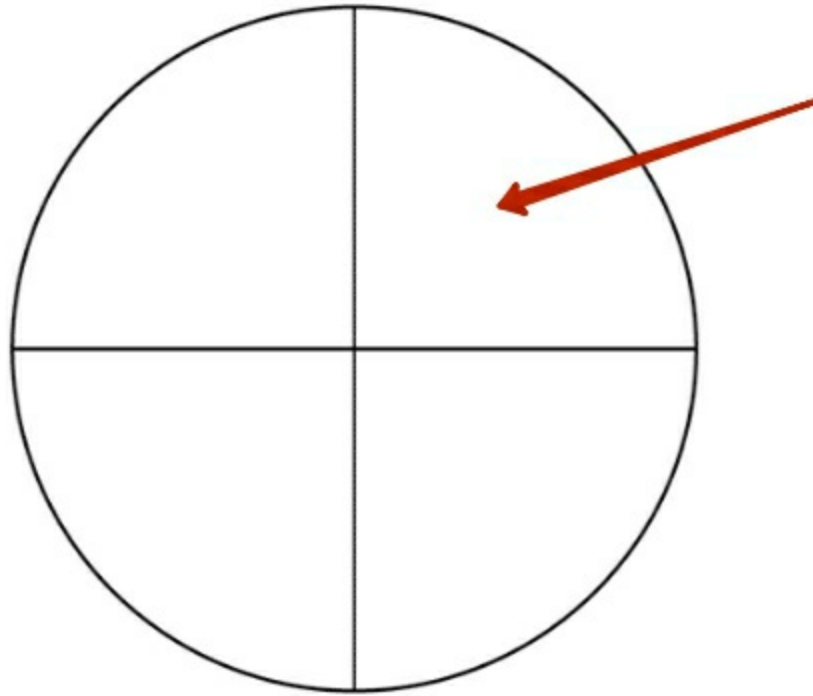
Я назвал это 4 правила, точнее даже принципа, которые позволят вам быть вам успешней в ваших делах. В ваших начинаниях. В вашей жизни, в вашей работе, в ваших отношениях.

Первое правило – это «**правило Х.О.Р.С.**».

Х.О.Р.С. это аббревиатура. Это правило, которое я действительно использую в своей практике. Глядя это видео, главное, чтобы вы чётко понимали, на каком сегменте вы сейчас находитесь. В чём пробел. В чём дефицит. Но вы не знаете, как это сделать. Вы не понимаете.

Я для начала хотел бы нарисовать круг, чтобы вы чётко понимали, где вы находитесь, чтобы дальше вы могли это использовать. Начать как-то изменяться. Стать более гибким. Чтобы стать более другим, более выгодным для вашей жизни.

Итак, дорогие друзья. Представим окружность. Окружность у нас выражается как 100%. Если вы не знаете, если вы не верите мне, это так и есть. Так вот. Есть ваше время. Ваше, моё и любого другого человека, живущего на этой планете. Соответственно, у всех у нас есть 24 часа.



Естественно мы должны понимать, на что тратятся, на что расходуются эти 24 часа. Время это очень важный ресурс, который позволяет как добиваться успехов, так и попадать, скажем так, в какую-то яму, безнадежность, разочарование жизнью и т.д. Другое дело как мы сами это время используем. Во благо или наоборот, деструктивно, на работе.

Я хочу, чтобы моя книга была максимально полезной для вас, поэтому я хочу чтобы вы начали выполнять со мной упражнение.

Итак. Есть окружность. В ней 24 часа. Времени, которое вы тратите, расходуете, а может быть, вообще ничего не делаете. Когда человек ничего не делает, лежит, у него очень большой избыток времени. Соответственно, если времени у нас в избытке, например, всё это время заняты лежанием на диване. Я условно говорю, но, тем не менее, это так.

Что при этом происходит? Как правило, приходят мысли.

Достаточно неприятные. Мы начинаем заниматься самоанализом, самоконтролем. Всё плохо, почему ничего не получается. Почему такая жизнь плохая и так далее. Мы начинаем прислушиваться к своему телу, поскольку у нас много времени свободного.

Мы начинаем прислушиваться к своему состоянию. Мы начинаем фантазировать. И мы должны довести эту сюжетную линию до какого-то конца. Мы начинаем додумывать.

И есть второй вариант. Я буду вам показывать. Это первый вариант – ничего не делать. Если этот вариант вам неприятен, и вы знаете, что так быть не должно, есть ещё другой вариант.

Вариант следующий. Вот человек идёт на работу, получает з/п, потом ему не хватает. Перерасход, банковские ипотеки, какие-то другие ситуации. И получается некий такой замкнутый порочный круг. Человек пришёл домой, потратил эти деньги, они улетучились. Он опять пошёл на работу, цикл продолжается. Если вы не согласны или согласны, вы можете написать в комментариях. Что происходит в дальнейшем.

Мы видим, что разорвать этот круг не так просто. Человек не знает, как он может разорвать этот круг. А надо буквально немного, буквально чуть-чуть изменить вектор вашего движения. Работа, семья...

Где вы возьмёте энергию, чтобы грамотно распределять вашу жизнь, находить ресурсы? Время это очень важный ресурс. Его можно расходовать, тратить, инвестировать в своё развитие и т.д. И важно им грамотно управлять.

Деньги это второй важный ресурс, который можно использовать. Во вы работаете, работаете, тратите силы, деньги туда уходят, туда уходят. Опять заработали деньги, отдали, происходит распыление энергии. Вот он в отпуск сходил, и что же происходит? Поэтому энергия это тоже субстанция, которой надо управлять.

Что происходит дальше. Есть такая схема, которая очень важна!

Итак, следующая схема, по которой живу я, которой обучаю своих клиентов на тренингах. Конечно, вы можете найти кольцо жизненного баланса, где очень много обозначено, где много сфер затронуто. Отношения, семья, деньги, здоровье, работа и так далее. Это более качественный показатель. Распределим их по векторам в виде спиц. Нужно одну из спиц сделать лучше, чтобы оно было в виде колеса.

Итак, о чём я хочу сказать?!

Третье правило это, собственно, правило Х.О.Р.С. Которое гласит, что для более гармоничных отношений должно быть четыре... Конечно их может быть и пять, десять, двенадцать, сорок восемь и т.д. сфер. Но *четыре основные сферы должны быть*, чтобы быть мотиваторами дальнейших изменений.

Всё достаточно просто, как всё в нашей жизни.

Давайте я вам буду расписывать отдельные буквы.

Как мы вот выяснили, у нас есть «Р» – работа.

«О» это отношения. Если по-другому сформулировать, то это семья. Если нет семьи, то близкие. Это первый сектор.

Есть ещё буква «Х». Это не то, что возможно вы можете подумать!

Это хобби, увлечения. Т.е. те действия, которые приносят чувство удовлетворения, радости, наслаждения. Я бы вам дал сейчас задание, чтобы вы написали список из как минимум, двадцати действий, дел, выполнение которых приносит вам радость, удовольствие и т.д.

Вспомните, может вы что-то в детстве, может уже в зрелом возрасте, может сейчас вы, может быть, хотели бы совершить при определённых обстоятельствах. Я их называю отголоски.

Может быть это игра на гитаре, может научиться плавать и т.д. они важны и именно здесь зарождается этот критический поток, энергия, которая, собственно говоря, идёи и сюда, и сюда.

Но что такое «С», у меня к вам вопрос? Кто догадался – тот молодец.

«С» в этом плане это сон. Важный компонент нашей жизни. Почему то, люди меня спрашивают, когда я даю эту схему, почему вот в предыдущих есть только работа и отношения. Эта часть как то вылетает.

Т.е. для вас это означает, что вы просто не спите. Ну как вы не спите. Есть просто ощущение того, вы отдохнули, расслабились, набрались энергии опять же. Т.е. сон является источником для запуска энергии опять же для разных дел. Такая вот точка сборки ваша. Если это страдает, если этого пункта нет, то все остальные будут недостаточно эффективны.

Конечно, эта схема достаточно эффективна.

Распределяем так, что 6-7 часов сон, 6-7 часов работа, и 6-7 часов остальное. Это примерная такая схема. Которая действительно работает.

Которая действительно лучшая для того, чтобы более гармонично и целеустремлённо добивались своих целей.

Друзья, я хотел бы вам ещё вот что сказать по поводу этой схемы. В моей программе существует курс, где мы подробно разбираем эти эффекты, прорабатываем внутренние состояния участников и грамотно распределяем. Вот такой тайм-менеджмент для энергетиков. Такой вот энерджайзер, что ли.

Распределение времени определённым образом, выстраивание определенных правил для того, чтобы мы с вами могли больше познавать, больше трансформироваться, лучше успевать за короткое время больше сделать. Для того, чтобы работать на результат, для достижения эффектов.

Это и деньги, и энергетика дополнительная, и здоровье, и будущие грамотные крепкие отношения с другими окружающими вас людьми. Детями, взрослыми, коллегами по работе и вообще выстраиваем грамотные, профессиональные правила.

Это всё очень хорошо работает, поэтому вы на сайте [битая ссылка] <http://doctoraksaev.com> можете посмотреть, может, вы выберете что-то для себя. Я буду обновлять расписание на сайте. В рамках полезного контента.

Тем не менее, это такая схема, которая всем подходит.

Ну что же. Учитесь правильно выстраивать все эти сектора для того, чтобы вы более гармоничным, более развивающимся человеком себя чувствовали, трансформируясь во что-то новое, качественное. Приобретая, более лучшие качества, сами по себе.

Я желаю, вам лучших успехов.

Как изменить ваши установки и эмоции на положительные

Что происходит с вашим состоянием, с вашими эмоциями. А именно с пресловутой выработкой серотонина и других эндорфинов. Они переключаются на знак плюс.

Находясь в ситуации положительных мыслей, положительной установки, сюда бы я ещё приплюсовал «положительная среда», т.е. не день недели, а именно то, что нас окружает.

Находясь в положительной среде, среди людей мыслящих

позитивно, положительно, в рамках «драйва», плюсовых установок, мы можем сказать, что наши эмоции становятся более положительными.

Да, это может происходить не сразу. Если у нас слишком глубокая апатия, слишком большое погружение в собственные переживания, бесперспективность будущих вариантов нашей жизни, мы не видим вариаций, мы не видим какие-то ... Всё в плюсах не бывает.

Мы должны чётко понимать и вы должны это чётко сознать. контролировать прежде всего, что иногда, как в бизнесе, происходят определённые взлёты и падения. Это нормально. В любой жизни происходят определённые такие закономерные процессы.

То есть – знак «плюс», знак «минус», знак «плюс» и т.д. Человек приходит к какой-то своей точке, какой-то цели, какому-то результату. Он добивается этого результата. Если у вас, допустим, может такая же картинка быть, если за этой целью нет дальше цели, может быть больше или хотя бы равной по значению, по своему содержанию...

Т.е. это, допустим, 1-1, а это 1-2, если нет 1-2, соответственно человек теряет интерес к происходящему. У него нет конечного результата, куда бы он стремился, его мышление носит тупиковый характер.

Рано или поздно, добиваясь конкретной цели, происходит такой... Апатичное состояние. Энергетическое обесточивание. Человек теряет, начинает сомневаться в себе, потому что что-то со мной не так, у меня нет цели, у меня нет каких-то определённых задач и т.д. и совершенно верно, что постепенно начинает падать вниз.

Но появляясь, какие-то маленькие положительные цели, не сразу, но, тем не менее, появляясь, именно вот в таком маленьком ключе, человек начинает постепенно маленькими рывками подниматься вверх.

И потом он чувствует в себе больше уверенности в себе, его мышление становится более интересным самому себе, его мышление меняется с отрицательного полюса на положительный.

Его эмоции становятся лучшими, скажем так, для него. Субъективность, естественно. Он начинает общаться с другими людьми, у которых так же положительное отношение к жизни и так далее. Он попадает в ту среду, где все заряжают друг друга плюсами, положительной энергетикой и так далее. Все становятся позитивными. Соответственно он постепенно опять поднимается.

Одно из средств от депрессии, тоски, это находить для себя и

ставить определённые задачи, определённые цели. Потому что, добиваясь их, у вас появляется желание дальше что-то делать. Но и за ними должны стоять какие-то другие цели, другие задачи. То есть, восходящей, так скажем, всё дальше и дальше.

Друзья, я хочу сказать о том, что по целям есть замечательный мой курс, это курс из серии тайм-менеджмента, как грамотно выстраивать своё время и цели, и там про заработок. Конечно же, это если вам интересно зарабатывать от ста тысяч плюс и выше в месяц.

Но, тем не менее, даже без такого бонуса я в нём даю многие интересные секреты, фишки, техники, которые я проходил сам у различных спикеров, тренеров, достаточно интересных и т.д.

Следующее средство – время. Время должно быть распределено, его нужно планировать, вы можете планировать все действия, которые хотели бы совершать. По порядку. Прямо заведите ежедневник, в котором у вас будет распределено ваше время. На что вы его будете тратить. Потому что если у вас много свободного времени, то это состояние депрессивности и тоски только усугубляется. Потому что всё ваше время ориентировано на вас самих. Внутрь себя. Внутрь своих эмоций, которые вы можете испытывать.

Поэтому, чтобы эмоции были другими, необходимо получать их извне, используя и полностью внедряясь, в какую-то работу. Может быть, это даже труд не совсем приятный, о чём, вы там давно мечтали, но тем не менее, начинайте действовать. Начинайте что-то совершать. Таким образом, вы освобождаете свой раскалённый и воспалённый мозг от этого состояния. Переключаете его в более конструктивное русло.

Золотое правило вашего успеха

Хотите знать секрет хороших крепких нервов и хорошего такого гармоничного отношения, как к самому себе, так и к окружающему миру?

Я хотел бы задать, перед тем как дать это видео, небольшой под каст, хочу чтобы вы ответили, только честно, сколько у вас друзей?

Можно сказать и в сетях, фейсбуке, в одноклассниках в инстаграмме и так далее, также и других друзей, знакомых, с которыми вы встречаетесь. Все те взаимодействия, все те социальные связи, которые у вас есть в наличии. Так вот ответьте себе честно, сколько друзей

сейчас у вас? Приятелей, знакомых...

Мне недавно похвастался один мой приятель, что, круто, у меня сейчас в соц. сети в одной, вконтакте, почти 10 тыс. друзей. На что я его спросил, что тебе это дает? ... Он задумался! ..

Так вот сегодня тема – ваше окружение, и что непосредственно вам оно вам дает. Я хотел бы узнать и спросить у Вас о том, что наше окружение нам дает, нам позволяет в принципе? Ведь вы, можете спокойно извлекать из этого вторичную выгоду!

Есть отношения, связанные с корыстными целями. Нам нужны какие-то друзья, приятели и другие знакомые для того, чтобы реализовать свои нормальные человеческие амбиции.

Для реализации наших целей, желаний, запросов – построить дом, купить машину, взять ипотеку в банке и прочие. Есть корыстные цели, можно по значимости наше окружение разделить на корыстные цели.

Корыстные цели, они, наверное, необходимы, но в продвижении вашей гармоничной жизни, в вашем внутреннем спокойствии ваши корыстные цели и ваше окружение, которое ради этих целей строится, это не совсем сюда. Они имеет место быть, но тем не менее.

Второй момент – что еще может быть. Это какие-то реально дружеские отношения. Кстати, такой еще момент, один говорит, у меня только трое друзей, другой – у меня только 15 друзей. Я такой один, одинокий, бедный и такой сякой. На самом деле друзей настоящих проверенных не может быть много. Это лишь миф, что друзей должно быть много.

Как небезызвестное выражение – не имей сто рублей, а имей сто друзей. Здесь имелся в виду, наверное, другой контекст, как раз таки – наше окружение. А друзей должно быть мало. 2-3-5 человек. Я так думаю. Потому что все остальные выходят уже за рамки друзей – в статусе приятелей, хороших знакомых.

Третья ценность данного окружения, для чего оно нам необходимо. То есть классификация ценностей, исходя из нашего окружения. Это родственники.

Уважаемый читатель, я к вам обращаюсь непосредственно, потому что вы мои друзья, вы читаете мои статьи, книги, смотрите мои видео касты на сайте, приходите и обращаетесь за консультациями, то есть, вы заинтересованы!

Друзья – это те люди, которые, так или иначе, заинтересованы и будут поддерживать вас в чем-то и которые получают какие-то советы, знаки внимания по отношению к себе. Поэтому я вас рассматриваю как друзей.

По поводу родственников – очень важно, потому что наши родственники зачастую нам твердят, что ты не сможешь, куда ты на хрен пошел, ты ничего не сможешь, если это бизнес. Или чего ты там хочешь, пытаешься, куда ты лезешь, все люди живут так, зачем тебе это надо. Или наоборот, когда мы строим любовно романтические отношения с противоположным полом возникает влияние наших родственников.

Наши родственники зачастую советуют нам – это не твой выбор, это не тот человек, который будет делать тебя счастливой/ым, это совершенно не твоего поля ягода и так далее. Многие родственники очень сильно влияют. Почему? – потому что, с позиции психологии, он (-а) – родственник, является для нас значимым человеком. Значимым для нас субъективно. Мы к нему прислушиваемся.

Мы когда воспитываемся, мы прислушиваемся к мнению своих родных, близких, друзей, друзья имеют тенденция растворяться, исчезать, покидать нашу личную жизнь. Родственники – это те люди, которые стабильно, статично остаются в нашей жизни. Поэтому мнение их с молоком матери мы на свой счет очень хорошо воспринимаем.

Значимо другие люди они очень часты в нашем окружении и очень сильно влияют на нас. Они могут, они авторитарны, авторитетные, очень много нам сказать определенных фраз, косвенно или бессознательное внушение, которое происходит ежедневно.

Задумайтесь, если у вас есть в окружение такие родственники – тети, дяди, троюродные тети, кто как-то нам мешает, не осознанно, они хотят нам только добра, но по каким-то своим соображениям, стереотипам своего поведения, воспитания, они начинают на нас влиять, давить.

И наши цели, желания, мечты так и остаются желаниями и мечтами, потому что если мы начинаем делать новые действия, что необходимо, конечно, для достижения своих результатов, задач, целей. При попытках достичь их, очень часты попытки со стороны родственников, которые говорят, что Вася, куда ты идешь, зачем тебе это надо, работай

как все, ходи на завод по 12 часов от звонка до звонка, с 8 до 20:00 и живи как все!!

Здесь очень важно, как это грубо не прозвучит с моих слов, от таких родственников нужно избавляться. Безусловно, понятно, каким образом – не общаться, избегать, или говорить, что да-да, а делать все равно по-своему. Мы ставим перед собой некую железобетонную стену, которая препятствует, является неким мощным фильтром, по влиянию наших родственников на наши внутренние желания, внутреннюю позицию.

К чему я веду? – к тому, что есть корыстные цели, есть друзья. Корыстные цели могут совершаться, но тут не много человек. Друзья, их не много. 2-5 человек. Родственников может быть очень много, особенно на моей Родной Земле, где я живу – в Бурятии в Улан-Удэ.

У нас традиционно какие-то моменты сказываются, особенно на наших местных свадьбах бывает по 200-300-400 человек. И все гости, очень многие из них – родственники 80-90%, поэтому влияние очень мощное.

Это традиционные стили поведения, но тем не менее, надо понимать, что есть родственники, с которыми надо «да-да, угу»!)

Мне нравится выражение, особенно в Америке, на Западе, когда спрашивают, как у тебя дела, он говорит I am OK. то есть он не впадает в витиеватый разговор за чашечкой кофе или чая, с тарелочкой с колбаски и он (она), не рассказывает о том, как у него все плохо, печально и полный пипец. Это важный момент, что у вас должен быть свой секрет, только ваш, который знаете только вы.

Понятно дело, что есть вещи, которыми мы делимся, если мы достаточно знамениты, статусны, мы будем мелькать в СМИ, рейтинг у нас будет высок, нам, по идеи придется делиться своими планами на свою творческую, профессиональную жизнь, но тем не менее. В любом случае секрет должен быть.

Если вы хотите добиваться своих поставленных задач, вы четко должны понимать, куда вы идете. Для чего, какие действия вы предпринимаете с секрета для окружающих ушей. Это должно быть понятно.

И как я обычно говорю в своих тренингах по бизнес тематике, у вас

должно быть хотя бы 10-20 человек из вашего окружения приближенных, сюда относятся люди, которые помогут вам по карьерной лестнице, по кредитам.

Они выступают неким проводником к намечен задачам целям. Друзья – да. Родственников должно быть не много тоже (не в биологическом эволюционном смысле, конечно же).

4-ый момент – это ваши партнеры по бизнесу, не сексуальные партнеры!.. хотя, среди сексуальных партнеров, есть интересные люди с кем нам приятно общаться. Это тоже возможно, возможно и в сексуальных партнерах, есть люди с интересными и близкими для вас идеями.

Партнеры, деловые, если вы предприниматель, начинающий, или у вас уже действующий бизнес, то необходимо тоже выбирать партнеров со своим личностным резонирующим положением, чтобы отношения необходимые к партнеру и у партнера к вам, было на одном уровне, чтобы вы понимали друг друга.

Безусловно, партнеры могут быть сильны в чем-то другом, но это не значит, что вы слабый, он сильный и борьба негласная идет, кто круче, начинаем меряться своими силами. Нет, партнеры – это те люди, у которых выстраиваются отношения доверительные, это первое и второе – основанные на честности, должна быть честность в ваших совместных целях, действиях.

Примерно так, самое главное – секрет должен быть, если вы хотите добиваться поставленных целей, идти вперед, вы должны избавляться, освобождаться, игнорировать и т.д. удалять из длинного списка тех людей, которые как-то эмоционально влияют негативно на вас и тормозят ваше развитие.

От таких людей надо избавляться и у вас должен быть свой секрет.

3 главных средства от депрессии и тоски.

Я, как доктор– психотерапевт, могу сказать о том, что состояние депрессии на настоящий момент занимает очень высокий процент. Это связано с различными факторами, включая и стрессовые факторы, которые просто-напросто истощают человеческий организм, человеческую психику.

Это какие-то постоянно муssiрующие неприятные события со СМИ: с телевизора, с радио, журналов, газет. И помимо всего прочего, я могу сказать, что экономический кризис, конечно, имеет какую-то здесь роль. Но поверьте мне, что и в кризис и вне кризиса – главное чувствовать себя живым человеком и дальше двигаться. Несмотря на свои трудности.

Здесь интересно, что я хотел бы изложить основные средства от тоски. Я так их назвал. На самом деле перед тем, как непосредственно продвигаться дальше, глубже. Хотел бы вас спросить.

Были ли в вашей жизни такие случаи, когда вообще полная апатия, ничего не хочется делать, абсолютно нет сил, нет энергии и вообще безразличие полное? Очень часто мои клиенты высказывают такую точку зрения, именно с таким состоянием, что они не видят перспектив дальнейшего развития.

Что такое депрессия? Об этом чуть позже поговорим, но тем не менее, вы должны понимать, что существует депрессия клиническая, т.е. ею занимаются психиатры. Кстати, Я могу сказать, что мои коллеги психиатры зачастую расценивают, именно видя путь лечения депрессии в назначении антидепрессантов.

Я немного пошёл в сторону. Отошёл от этого течения, от фармакотерапии, от назначения лекарственных препаратов своим клиентам в психотерапии. Я сейчас не говорю о тренинговых программах, безусловно. Каких-то коучингах и так далее. А именно в плане психотерапии, я не назначаю лекарственные препараты не от того, что я не могу их назначать, а в принципе. Потому что эффективность в разы лучше.

Что такое депрессия в понятии психиатра. Давайте порассуждаем немного вольно. Какими-то крупными мазками, абстрактными, может быть. Депрессия, со стороны психиатров именно точки зрения, это соотношение различных... Их называют медиаторы, нейротрансмиттеры, но в обывательской среде они называются гормонами. «Гормоны счастья» я думаю, все вы слышали. Такие как серотонин, дофамин.

Т.е. некий эндорфинный сдвиг, непосредственно сдвиг этого, условно говоря, гормонального соотношения серотанина, дофамина, а также норадреналина, который тоже влияет на наше настроение. Но на самом деле влияет серотонин.

Нехватка серотонина приводит к неким депрессивным ноткам, апатии. Ничего не хочу делать, мне абсолютно всё равно, я не вижу перспектив, я полностью сконцентрирован на своём состоянии, мне и так плохо, от меня отстаньте.

Соответственно, если такой человек, в такой клинической симптоматике проявлений, явлений, придёт к психиатру, тот после какой-то диагностики, вопросов, скажет: «да, вот, надо попить какие-то антидепрессанты».

Их большое количество, что на самом деле делают антидепрессанты. Представим, что на самом деле есть определённые наши мысли и наши установки, и есть прямая зависимость от эмоций. Здесь эмоции, здесь мысли.

Т.е. если наши мысли отрицательные, например, человек много работает, но его мысли от этой работы не приносят радости от этой работы. Не приносят какого-то эффекта удовольствия, удовлетворения и т.д. Это может быть связано и с заработной платой, недостаточно высокой, которую хотелось бы получать. Это может быть связано с семейными разногласиями, с трудностями, с конфликтными отношениями в семье.

Если человек не семейный, то соответственно возможны какие-то разногласия с друзьями, с родственниками и т.д. Т.е. мысли самые отрицательные. На языке психологии их называют иррациональные.

В принципе я всегда говорю так: мир сам по себе нейтральный, вы сами вольны выбирать, в каком мире вам жить. В положительном, условно говоря, или отрицательном.

Вы можете постоянно видеть только всё отрицательное, всё чёрное, всё тёмное, и, соответственно, находясь в этом окружении, в этой среде вы становитесь таким же темным, чёрным, условно говоря, с негативными, отрицательными установками в вашем мышлении. И, соответственно, вряд ли, если мы на это посмотрим, существует прямая зависимость между мыслями и эмоциями.

Если мысль, если наши установки отрицательны, если достаточно тёмные, если всё печально в нашей жизни, то, соответственно, наши эмоции становятся такими же отрицательными.

Отрицательные эмоции это на самом деле что: отрицательные эмоции, на сегодняшний день можно выделить большое разнообразие. Они могут сочетаться между собой, но, тем не менее, на сегодняшний

день существуют следующие эмоции. Например, апатия, бездушие некое такое, снижение энергетического ресурса, эмоционального такого состояния.

Эмоциональный термин есть ещё такой «душевная боль». При депрессивных состояниях «душевная боль» называется на нашем медицинском жаргоне психалгия. Психо – это душа, алгос – это боль. Болезненность души, если так переводить.

Тем не менее, эмоции – злость, раздражительность, апатия, вспыльчивость и т.д., т.е. достаточно большой перечень этих эмоций, от непосредственно наших мыслей, наших установок.

Давайте теперь посмотрим картинку по-другому. Перевернём её диаметрально противоположно, на 180 градусов. И представим, что вы выбираете установки для себя, которые будут максимально приближены к удовлетворяющим вас. Например, это съездить куда-нибудь в путешествие, за границу. Или вам повысили зарплату. Замотивировали вас. Вы стали так же работать, но при этом получать больше.

Или, например, в вашей жизни. В ваших отношениях, ваши родственники, друзья, вас поддерживают. Не напрягают и не говорят «фу ты какой плохой, печальный ходишь, мне с тобой нехорошо, мне с тобой некомфортно». Наши коллеги по работе могут говорить то же самое примерно и т.д.

Ситуация диаметрально противоположная, она переключается из отрицательного полюса на положительный. Что происходит с вашим состоянием, с вашими эмоциями. А именно с пресловутой выработкой серотонина и других эндорфинов. Они переключаются на знак плюс.

Находясь в ситуации положительных мыслей, положительной установки, сюда бы я ещё приплюсовал «положительная среда», т.е. не день недели, а именно то, что нас окружает. Находясь в положительной среде, среди людей мыслящих позитивно, положительно, в рамках «драйва», плюсовых установок, мы можем сказать, что наши эмоции становятся более положительными.

Да, это может происходить не сразу. Если у нас слишком глубокая апатия, слишком большое погружение в собственные переживания, бесперспективность будущих вариантов нашей жизни, мы не видим вариаций, мы не видим какие-то...

Всё в плюсах не бывает. Мы должно чётко понимать и вы должны это чётко сознать. контролировать прежде всего, что иногда, как в

бизнесе, происходят определённые взлёты и падения. Это нормально. В любой жизни происходят определённые такие закономерные процессы.

То есть – знак «плюс», знак «минус», знак «плюс» и т.д. Человек приходит к какой-то своей точке, какой-то цели, какому-то результату. Он добивается этого результата.

Если у вас, допустим, может такая же картинка быть, если за этой целью нет дальше цели, может быть больше или хотя бы равной по значению, по своему содержанию. То есть это, допустим, 1-1, а это 1-2, если нет 1-2, соответственно человек теряет интерес к происходящему. У него нет конечного результата, куда бы он стремился, его мышление носит тупиковый характер.

Рано или поздно, добиваясь конкретной цели, возникает такое апатичное состояние. Энергетическое обессточивание. Человек теряет, начинает сомневаться в себе, потому что что-то со мной не так, у меня нет цели, у меня нет каких-то определённых задач и т.д. и совершенно верно, что постепенно начинает падать вниз.

Но появляясь, какие-то маленькие положительные цели, не сразу, но тем не менее появляясь, именно вот в таком маленьком ключе, человек начинает постепенно маленькими рывками подниматься вверх. И потом он чувствует в себе больше уверенности в себе, его мышление становится более интересным самому себе, его мышление меняется с отрицательного полюса на положительный. Его эмоции становятся лучшими, скажем так, для него.

Субъективность, естественно. Он начинает общаться с другими людьми, у которых так же положительное отношение к жизни и так далее. Он попадает в ту среду, где все заряжают друг друга плюсами, положительной энергетикой и так далее. Все становятся позитивными. Соответственно он постепенно опять поднимается.

Одно из средства от депрессии, тоски, это находить для себя... Ставить определённые задачи, определённые цели. Потому что, добиваясь их, у вас появляется желание дальше что-то делать. Но и за ними должны стоять какие-то другие цели, другие задачи. Т.е. по восходящей, так скажем, всё дальше и дальше.

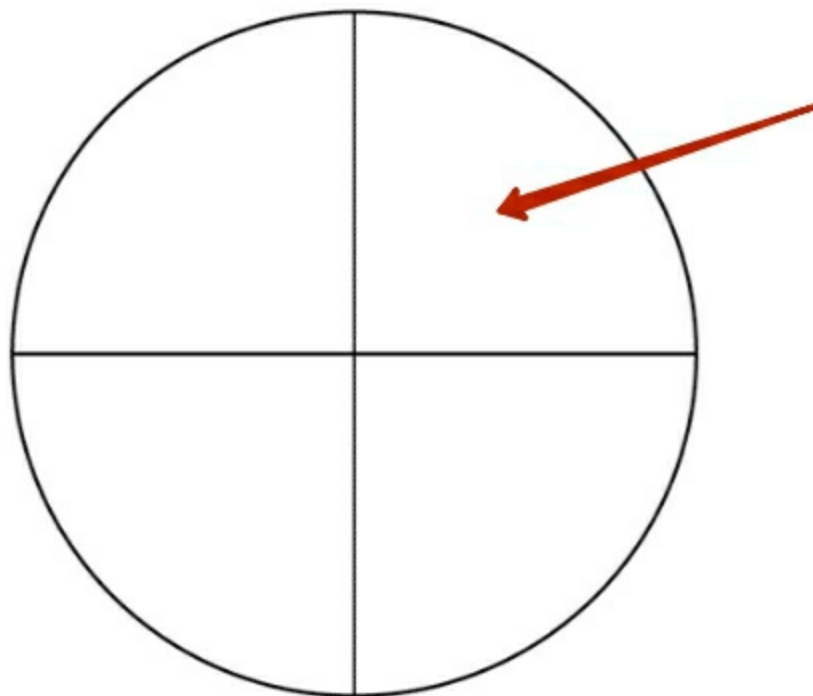
Следующее средство – время. Время должно быть распределено, его нужно планировать, вы можете планировать все действия, которые хотели бы совершать. По порядку. Прямо заведите ежедневник, в котором у вас будет распределено ваше время. На что вы его будете

тратить. Потому что если у вас много свободного времени, то это состояние депрессивности и тоски только усугубляется. Потому что всё ваше время ориентировано на вас самих. Внутри себя. Внутри своих эмоций, которые вы можете испытывать.

Поэтому, чтобы эмоции были другими, необходимо получать их извне, используя и полностью внедряясь, в какую-то работу. Может быть это даже труд не совсем приятный, о чём, вы там мечтали, но тем не менее начинайте действовать. Начинайте что-то совершать. Таким образом, вы освобождаете свой раскалённый и воспалённый мозг от этого состояния. Переключаете его в более конструктивное русло.

Выполните такое задание от меня лично:

Нарисуйте круг у себя на листе бумаги – нарисуйте круг. Он будет составлять 100% вашего всего времени в сутках, а именно 24 часа.



Ваша задача распределить в нём основные сферы в вашей жизни по часам (сколько именно времени приходится на ту или иную сферу). Это следующие сферы – *Семья/отношения, Хобби, Сон, Трудовая/*

профессиональная деятельность!!

Впишите в свой круг эти сферы по количеству затрачиваемых на них часов в день! Что у вас получилось?

Наверное, не так всё равномерно и симметрично?)

В оптимальном варианте – примерно все сферы должны занимать по 6 часов. Если такого в вашем круге не произошло, то уверен, есть о чём подумать..

****ссылка на данный курс – [битая ссылка]**
<http://pro.doctoraksaev.com/lp-2>

Еще один важный момент, кликая на ссылку на сайте [битая ссылка] <http://doctoraksaev.com>, вы можете так же получить в подарок книгу «Убойные техники – **STOP STRESS**». Регистрируйтесь в специальной форме, это занимает 30 секунд, буду благодарен за ваш проявленный интерес к моей книге и к моим курсам.

Что ж, я с вами прощаюсь до следующей главы, как всегда, с вами был ваш – Тимофей Аксаев, доктор психотерапевт, тренер, бизнес консультант. Следите за моими новостями в YouTube канале, Вконтакте.

6 правил Вашей Формулы успеха [1 часть]

Мне достаточно часто задают такой вопрос. А как же сделать свой бизнес более рентабельным, более прибыльным. И неважно, продаёте вы какие-то товары или занимаетесь в сфере услуг. Оказанием каких-то предлагаемых услуг.

Неважно, какой это бизнес, неважно, какое направление, какая ниша. Самое главное здесь заключается в некой формуле успеха, которую я сегодня хочу вам дать. Но перед тем, как приступить к ней, я хотел бы спросить.

Для себя отметьте, пожалуйста, по 10-балльной шкале, на сколько ваш бизнес вообще, в настоящий момент времени, насколько он, ну, скажем так, хорош. Насколько он приносит вам те положительные какие-то эмоции: радость, эйфорию, чувство удовлетворения. И так же насколько ваш бизнес, ваша ниша, выбранная вами на настоящий момент времени, как она вам?

Насколько она прибыльна? Насколько ваш бизнес приносит вам доход?

Т.е. с одной стороны это эмоциональная сфера, с другой – это чисто материальная сфера. Финансовая сфера. Вот сейчас отметьте для себя.

Вот вы пишете с одной стороны ваши эмоции, если разделить это, соответственно, по 10-бальной шкале, где 10 баллов это вообще супер, это классно, это здорово, эмоции радости, эйфория, удовольствие, счастье, любовь... Я не знаю... ещё, может быть, какие-нибудь эмоции. И 0 баллов это вообще «ни о чём». Соответственно, разделите их для себя на настоящий период времени.

И вторая шкала будет заключаться в следующем. Берёте так же 10 баллов максимум. 10 баллов максимум и нижний порог 0 баллов. Насколько как вам кажется, по вашему внутреннему ощущению в настоящий период времени ваш бизнес приносит вам желаемый доход. Приносит вам желаемый результат от продаж ваших товаров, услуг и т.д. и т.д.

Так же разделите, например, скажем так – кто-то зарабатывает, например, 20 тысяч. У него здесь стоит 20к. Кто-то 45, кто-то 80 тыс, кто-то 150 тыс и т.д. насколько это резонирует с вами. Насколько это действительно желаемый результат от вашего бизнеса.

Если вы, в настоящий момент времени, если по одной шкале и по другой шкале отметка, от 7 и меньше баллов, то соответственно, вы что-то делаете не так. Скорее у вас отмечаются пробелы в каких то знаниях, не только в теоретических, но и тактических, стратегических. В каких-то техниках определённых. На перспективу, на будущее, значит вы свой бизнес, ну скажем так, не «докручиваете». Не дожимаете до конца.

Какие основные критерии, какие блоки вам необходимо знать, чтобы понимать, что же всё-таки необходимо для улучшения своего качества бизнеса?! Для удовлетворения. Для вызывания лучших, таких, скажем, эмоций: радости, любви, счастья, удовольствия и т.д.

6 правил Вашей Формулы успеха [2 часть]

Как же можно сделать свой бизнес, нишу выбранную, нишу свою, предпринимательское направление более рентабельным. Более

прибыльным. И, самое главное, я считаю, что в бизнесе не должно быть всё ради денег. Потому что деньги не являются эквивалентом счастья.

Вам необходимо чётко понимать, что деньги это лишь деньги. Это некие инструменты, некие рычаги для достижения какой-то конечной или промежуточной цели. А так же для ваших положительных эмоций, которые вы можете испытывать.

Ну что же. Собственно говоря, формула счастья. В чём она кроется?! Необходимо чётко понимать, и если у вас сейчас лист бумаги с собой и ручка рядом, то необходимо, я так рекомендую, делать некие заметки, некие пометки для самого себя. Потому что это очень важно. И вам это пригодится.

Так вот. Первая формула, первый блок этой формулы заключается в том, что бизнес или предпринимательство, или выбранная сфера, выбранная ниша должна проносить вам что? Конечно же, радость и удовольствие, прежде всего.

То есть, по сути дела, это то, что вы хотите. Вы хотите развивать. И вам нравится в этом участвовать, вам нравится в этом находиться и, собственно говоря, творить, действовать и в этом процессе находиться. Крутиться, что называется.

Поэтому первый блок, первая схема этой формулы заключается в том, что вы должны выбрать именно ту нишу, которая вам нравится. О'кей. Вы определитесь. Возможно, у вас уже есть выбранная сфера, возможно вы очень... С удовольствием таким, знаете, с чувством радости, эйфории находитесь в этой нише выбранной.

Но, тем не менее, если вы ещё сомневаетесь, составьте список хотя бы из 30 тех действий, тех дел, которые вызывают в душе у вас какое-то желание. Внутреннее желание находиться в этом, участвовать в этом, делать это.

Соответственно творить такое супер добро для самого себя. Чтобы вы испытывали от этого радость и любовь, и какие-то другие драйвовые чувства.

Вторая формула. Точнее, вторая составляющая данной формулы заключается в том, что вам необходимо чётко понимать, кому это может потребоваться. Кому может быть необходимо то, что вы предлагаете.

Для чего вы это делаете. Потому что если вы делаете, скажем так, шьёте какие-то тулупы для северных или южных пингвинов на полюсе, соответственно вряд ли кому то это может быть и нужно.

Ну, может один найдётся какой-то такой интересный потенциальный клиент, но, тем не менее, необходимо чётко понимать, кому это надо.

Где ваша ниша выбранная, где ваша любовь в неких проявлениях, в эквиваленте неких действий может пригодиться. Кому это надо? Для чего?

То есть вы должны чётко понимать кому это надо, кому это может потребоваться?! – Ваши услуги, ваши товары или разрабатываемые в перспективе ваши товары, или которые только в мыслях, в неких фантазиях.

Согласитесь, что то, что мы видим сейчас в нашем современном мире, окружающие нас вещи, предметы, материальные ценности и т.д. это всего лишь идеи, мысли каких-то людей, воплощённые в жизнь.

И мы сейчас это используем. Используем бытовую технику, автомобили, самолёты, пароходы, тепловозы и т.д. Мы используем непосредственно какие-то идеи, которые были когда то у кого то. И, которые, появились в виде вот таких товаров, услуг и каких то вот предметов и т.д. Поэтому задумайтесь, кому это может потребоваться, для того чтобы не попасть впросак. Для того чтобы вы чётко понимали структуру, куда вы идёте.

Следующее, это вы должны, вам необходимо понимать, что вы должны чётко визуализировать свой бизнес в деталях. Если вы, допустим, хотите заниматься недвижимостью, или, точнее, возводить дома. например.

Вы должны чётко понимать, какой это дом будет. Что вы хотите, что там будет находиться. Какие это квартиры, если это жилой дом. Если это нежилой комплекс какой-то, то какие там будут заведения, кафе, маркеты и т.д.

То есть вы должны чётко понимать, что это будет по цвету, знать из какого материала это будет сделано. Что там будет изображено, какой логотип, какие люди там будут работать.

Какая там форма у этих людей будет и т.д. Что называется – дьявол в деталях. Чётко должны понимать самое главное. Ваше выбранное направление, то, что вы туда стремитесь. Для того, чтобы происходил эффект визуализации внутреннего ощущения.

И когда вы представляете, сядьте себе в свободное время после этого видео, сядьте и подумайте. Действительно, повизуализируйте, попредставляйте полностью, как бы объективно со стороны свой бизнес через 2, 3, 4, 5 лет.

Что это будет. Какой он будет, каким он будет. Чем вы хотите

заниматься, если дальше вы будете развивать. Что вы видите в этом. Т.е. давайте так. Что вы видите?!

Четвёртая составляющая этой формулы успеха это то, что *риск неизбежен*. Надо чётко понимать, что риски бывают у каждого бизнеса, у каждого направления, у каждого, даже на сегодняшний момент суперидеального, отстроенного, отлаженного бизнеса. Риски неизбежны. Вы должны это чётко понимать. Почему? Потому что, любой бизнес может быть изображён в виде такого графика. Некой синусоиды.

То есть возрастание, пик, возрастание, здесь классно, эйфория, здесь радость, здесь вообще доход бешеный и всё устраивает. И потом может быть обрыв резкий. Т.е. вы должны чётко понимать, даже тогда, отрицательный, меньше нуля. Т.е. отрицательный спуск может быть.

Поэтому вы должны быть к этому морально готовы. Как с этим, что с этим делать и как себя преодолевать, ну это, вероятно, из серии медитаций. Которые я люблю давать, так что если вы хотите со мной вместе погрузиться в такое медитативное состояние, то вы можете, конечно, это уже сделать.

Допустим, написав к нам на e-mail– doctoraksaev@gmail.com, если вы из другого города мы с вами свяжемся и назначим встречу в определённое для вас удобное время по скайпу.

Если вы из Улан-Удэ, то вы можете просто-напросто позвонить по данным, которые вы спокойно найдёте на сайте doctoraksaev.com и записаться ко мне на консультацию.

Но это ладно, это история чуть-чуть другая. Тем не менее, как медитировать, как создавать свои образы так, чтобы они работали на вас. Чтобы ваш бизнес на перспективу был более продуктивен, более целесообразен именно для вас. Для вашего состояния комфорта, радости, счастья и, конечно же, дохода.

Хорошо. Риски. Они неизбежны. Следующий шаг мы сделаем следующим образом. Я дам вам сейчас самое главное. Здесь вам необходимо чётко понимать, что следующее... Я его даже красным

цветом напишу, это действия. Совершенно верно, это действия.

Т.е. без действий не будет ничего. Вы должны это чётко понимать, представлять. Самое интересное, что самое сложное это сделать первый шаг. Т.е. у вас есть ниша. Вы выбрали какую-то нишу, в которой вы испытываете радость, в которой вы испытываете кайф. Некий драйв.

И вы знаете, что другим людям это надо, необходимо и т.д.

У вас всё это есть уже, даже на перспективы. Вы собрали команду уже. Хотя команда формируется позже, но тем не менее, даже если вы уже собрали команду, то вы должны чётко понимать, что вам необходимо сделать первый шаг. Как маленький ребёнок, который только учится ходить.

Представляете, его логику, если бы у него была разумная часть составляющая. Потому что у детей ещё не сформирована кора головного мозга должным образом, поэтому логические какие-то операции нехарактерны для него. Они формируются к 6-7-8 годам.

До этого возраста представляете, если бы ребёнок, каждый раз, если бы он падал, просто напросто начинал логически, разумно подходить к выбранному действию.

Не правильно, как ему сразу хочется верить, да? «Неправильные действия... Ага если я после каждого шага падаю два раза, значит, соответственно, мне, наверное, не стоит ходить».

Тогда бы мы сейчас, наверно, ползали как пресмыкающиеся или какие-то другие виды животных. Не развиваясь. Эволюции бы не было. Поэтому вот эту картинку надо чётко представлять, что даже ребёнок учится ходить через боль и через падения. Через трудности.

Поэтому действия приводят непосредственно к преодолению вот этого состояния эмоционального раздрая. Эмоциональных трудностей, сложностей, может быть даже депрессивного, подавленного состояния. Апатии.

«Я ничего не хочу делать. Я не буду ничего делать. Мне всё надоело. Меня всё достало. Всё это фигня полная, я ничего не верю в это и т.д.»

Вот здесь поверьте, я сам неоднократно проходил коучинговые и различные тренинговые программы у многих – многих успешных людей, включая долларовых миллионеров. Могу сказать, что каждый бизнес, который сейчас они имеют у себя, это непосредственно действия, действия, действия...

Многokrатные действия, которые привели к успеху, к результату. И сейчас непосредственно приводят и к эмоциональному состоянию любви, радости, счастья, свободы. Поэтому действовать необходимо!!

Шестой пункт. Я хочу просто привести вам одну цитату.

«Каждый раз, когда меня постигала неудача, я ругал себя, но продолжал идти вперёд, потому что верил в себя» – один из миллиардеров, с кем мне посчастливилось встретиться.

Будьте готовы к препятствиям, учитесь на своих ошибках и продолжайте двигаться навстречу к своей цели. Т.е. движение. Шестое – двигаться навстречу к своей цели!!!

Кстати вот, уважаемые друзья. Если кому-то интересно, у нас сейчас, к сожалению, не вебинар, но, тем не менее, если кому-то интересна идея – как же структурировать свои цели, как же их сделать максимально результативными для того, чтобы они реализовывались.

Для того, чтобы они воплощались в жизнь, вы можете опять же узнать из моих уже платных курсов, которые вы можете увидеть во вкладке данного сайта [**Платные курсы**] – *«Как грамотно выстраивать своё время и цели или как зарабатывать доход 100.000 рублей+ в месяц!»*.

Как грамотно выстроить свое время и цели? Пример из коучинга!

Данная глава касается цели, и все это из масштабной моей тренинговой программы, как правильно планировать свое время и цели и добиваться дохода 100 тыс. рублей в месяц и больше. Мы сегодня будем разбирать тему достаточно важную, потому что деньги имеют принципиально значение для многих.

Кстати, для тебя, что это значит?

– Это покупка образа жизни и способ реализации всех желаний из детства, или которые потом возникнут.

– За деньги все можно купить?

– По крайней мере, если не все, то замену точно можно найти. Не

факт, конечно, что она будет устраивать, еще знатоки говорят, что дифференциальные уравнения 4-ого порядка деньги не решают, но это не важно.

– Значит, в этот алгоритм попадаю. Сейчас мы разберем алгоритм, чтобы тебе было понятно, у тебя был запрос – я хочу зарабатывать больше денег. Да? Для начала мы определим, что деньги вообще для тебя. Потому что деньги для все по-разному, для кого-то это всего лишь бумажка, для кого-то это средство выживания, для кого-то способ реализации своих потребностей и желаний. Часть из детства, часть уже, будучи взрослым.

Это некий мостик между нашими желаниями и реализацией наших потребностей. Но прежде чем начать более глубоко погружаться в тему денег и того, как можно увеличить свой доход, я хотел бы вот о чем поговорить.

Как легко мы можешь тратить деньги?

– Легко.

– Преимущественно на что твои траты происходят?

– Я шмоточница со стажем. Если себя любимую наряжать, обувать и так далее, обувь и украшения – на это деньги легко могут уйти, причем я согласна не есть, но 30-ую пару туфель я себе куплю

– Шопинг.

– Шопинг, потом я люблю развлекаться.

– Развлечения какого порядка? Есть хобби.

– Я по стране много ездила, поездки за границу – я ездить люблю.

– Путешествия. Хотя у кого-то хобби и путешествие, это одно и то же, у меня есть друзья, которые много по миру ездят, знакомые, которые достаточно хорошо зарабатывают для того, чтобы путешествовать туда, куда они хотят. Для них это такое хобби, они набираются сил, новых впечатлений, энергий и т.д. Давай путешествия отдельно напишем. Что еще?

– Я поесть люблю, если есть возможность себе в еде не отказывать, вкусно поесть и выпить тоже.

– Питание, еда, напитки.

– Люблю на семью деньги тратить, своим подарки покупать. У меня это отдельно стоит.

– Подарки семье. А себе?

– Первая категория, где шопинг, туда салон, парикмахерская входят

уже. Есть у меня кот с черепахой. Тоже на них люблю тратиться.

– Это как?

– Во-первых, кот сжирает, он не молодой, его нужно возить к ветеринару, черепашке просто нужно когти стричь. Вожусь с ними как с детьми!)

– Сразу такой вопрос, почему у тебя суррогат детей настоящих? У тебя почему?

– Я не хочу своих детей, потому что сама не выросла. У меня большой багаж с детства нереализованного. У меня месяц назад было состояние, когда я вообще не могла про себя ничего вспомнить, как я могу брать ответственность за другого человека, маленького, если я за себя не отвечаю. Получается, это будет два ребенка. Пока я не чувствую в себе возможность взять ответственность за ребенка.

– У меня вчера была встреча с одной девушкой и она спросила перед этим вопрос такой интересный: ...Женат? Я говорю: -А ты? Я – нет. Девушке 28. на самом деле, брак и создание потом детей – это некая ответственность. Но есть такая отмазка перед самим собой – что не сейчас, когда-нибудь потом. А есть действительно вариант, когда времени нет.

Допустим, у меня времени хронически не хватает, на какие-то серьезные отношения, я понимаю, что если я беру девушку для отношений, то мне необходимо уделять ей внимание, время и т.д.

Если еще ребенок, то гораздо больше. Я не хочу, чтобы они страдали от дефицита внимания моего к ним, потому что это логично и правильно, что требуется мужское внимание. С таким завихренным графиком работы, иногда приоритеты не позволяют, чтобы наши желания были явными.

Ладно. Немножко отвлеклись, это логическое отступление. Куда еще тратишь?

– Такая проза жизни – коммуналка, оплата квартиры.

– Оплата ЖКХ короче.

– Я не из тех, кого в новостях показывают – я за месяц вперед, я могу 3 месяца не платить, меня это не волнует.

– Правильно. Плюс, наверное, продукты, да?

– Да. Вроде и все.

– Понятно, ясно. Теперь давай определим, что для тебя деньги. понятно, что ты деньги тратишь, ты хочешь получать больше

удовольствий, большей реализации своих желаний которые в детстве не реализованы остались, которые сейчас. Тем не менее, для тебя деньги, что это? Как синоним так скажем.

– Это такой ключик, который любую дверь открывает, любую проблему решают. Для меня, если есть деньги, то все проблемы решаемы.

– В принципе отношения у тебя есть к этому. Есть же высказывание, что за деньги отношения не купишь.

– Купишь!

– Да. Пускай это будут такие отношения иллюзорные, без явных настоящих искренних чувств, но тем не менее.

– Не знаю, меня никогда этот вопрос не волновал, потому что я одиночество хорошо переношу. Я его не пугаюсь. Смотри, есть ли чем его заполнить? У меня столько тараканов в голове, что мне люди-то не нужны, я этим все заполню. Потому что мы с Артемом немного общаемся.

– В силу чего?

– У них в семье все не разговорчивые. Когда к ним в гости приезжаешь и сидишь. Они все технари, во-первых, я сижу – гуманитарий, у них отношение ко мне как к бабочке. Красивая, но бесполезная, но пусть будет. Они все такие самопогруженные, у него такой характер. Если ему есть что сказать, он придет – скажет. Мы 5 лет живем, особо и не разговаривали. Ничего, нормально.

– Ладно. Для тебя что это? Это вопрос абстрактный, философский на самом деле.

– Деньги – это решение всех проблем и как следствие это спокойствие. Потому что – все, я откуплюсь, я защищусь.

– Понятно, как фактор. Есть разные градации людей: хочу – делаю, это первый момент, второй момент – есть 3 группы людей, там вообще отношение к деньгам, в зависимости от этого человек уже может варьироваться. Поэтому отношение к деньгам имеет одной из первостепенных задач. Хочу сразу сказать.

Представим, что вся популяция людей находится вот здесь 97% людей – это статистика многих, экономическая и предпринимательская, 97% живут в одной плоскости, одной плоскости. Тут люди получают 6 тыс. Их это устраивает, кто-то немножко определил людей получает 10 тыс, кто-то 15-20. для нашего региона, для Улан-Удэ, Бурятии не плохая

зарплата.

Я помню, когда я получал 6200-6500 в месяц. То есть, в принципе, когда я встречал своих друзей, они не медики, они работали по своим частным секторам, у них доход составляет 30.000 в то время, а я такой доктор – с 8 до 17:00 стабильно. Еще и аванс давали, зарплату на следующий месяц. То есть получалось смешно. За категорию получал еще +200 рублей, то есть вообще круто!)

Многие живут здесь. Плотность настолько высока, что проблемы те же самые, отношения к деньгам то же самое, ощущение не меняется. Чем выше градация, чем выше уровень дохода 15-20-50 тысяч, тем плотность будет меньше и тем больше возможностей для человека.

Вопросов очень много: ЖКХ, где найти деньги на продукты питания, это такие насущные проблемы вот здесь будут доминировать, потому что по функционалу плотность больше.

Чем выше доход, тем эти вопросы отпадают, они имеют место быть, также миллионеры платят за ЖКХ и продукты, чем выше поднимаемся, тем плотность меньше и меньше. 100 тыс., 1 миллион – еще меньше. Уровень, ареол для этого окружения становится больше.

Это как в общественном транспорте в час пик, мы садимся, сидячие, стоячие места заняты – отлично. На ту же тройку садятся (номер маршрута, один из загруженных – *прим. авт.*), народ настолько там, это как раз эта плотность. Те, кто зарабатывает больше, они могут ездить на своем транспорте. Тем не менее, такие люди, они вольны выбирать, они могут в своей сфере делать то, что хотят.

Ты говорила о том, что ты хотела зарабатывать? Сколько бы ты хотела зарабатывать?

– В нашей семье зарабатывает папа – 150 тыс.

– Какой у него неплохой доход. Он кто у тебя?

– Полковник.

– Понятно.

– Если что, мы можем объявить войну кому угодно.

– Второй у нас был Артем, он тыс. 60 зарабатывал. Я хочу больше

Темы зарабатывать.

– Зачем тебе это надо?

– Я не хочу свои траты ни с кем согласовывать. Вообще.

– Ни с папой, ни с Артемом.

– Да. Чтобы у меня была такая сумма денег, чтобы тратить и ни о

чем не думать.

– Здорово. В жизни каждого человека есть такая сфера: семья – отношения, хобби – увлечение, работа, то что приносит деньги, бывает, приносит удовольствие и приносит деньги, хобби приносит удовольствие, но не приносит деньги. И есть какие-то те свободные минуты, где физиологические моменты, отвлечься, путешествия и так далее.

– Непредвиденные расходы?

– Скажем да.

– Не только жесткий алгоритм работа – дом, есть и какие свободные моменты, это 24 часа если по времени делить. Давай определимся. У тебя сейчас есть некоторые трудности с работой, да?

– Нет, нет работы – нет трудностей.

– В плане, что ее нет. Ты же хочешь зарабатывать?

– Да, хочу.

– А как ты хочешь зарабатывать?

– Есть такой вариант распространенный, прийти на работу и получать, сколько дадут.

– Это вот он. Это больше исключения, папа работает тоже наемным, но это скорее исключение такой доход да еще и на гос.службе. примерно начиная отсюда с 50-100 тыс. это фриланс – это свободный полет, потому что наемникам так не платят. Чтобы подняться сюда, там другие механизмы. Первый вариант для человека, он его чаще всего и выбирает – он приходит устраиваться в качестве наемного работника.

Он пришел, устроился, возьмите, я сейчас проходил повторное профессиональную специализацию по психотерапии. У меня сертификат предыдущий уже заканчивается в ноябре и как раз подфартило, что приехали профессора с другого города, и они как раз, для кого заканчивается сертификат, для наркологов читали, я офигел, я давно уже с этим не связывался. Сколько документов я не заполнял, копии диплома, паспорта, ИНН, ОГРН и прочие. Столько волокиты бумажкой.

Эти люди естественно при гос.службе – университет, повышение квалификации, и там все это четко структурировано, все понятно. Я к тому говорю, что они сюда нанимаются сами, потому что сюда им мешает страх.

Главная эмоция, которая лежит в этой плоскости – это страх. Потому

что все новое – это не ясно, не понятно, что же будет в конце. Потому что здесь все понятно, когда человек работает по найму, здесь все ясно, нужно выполнять определенные требования, приходиться на работу к 8, в основном, уходить условно в 5, получать за это энное количество денег и выполнять определенные обязанности.

Все. Когда ко мне они на коучинг приходят, говорят, что бизнес это же так сложно, как это вообще. Я говорю: – Как сложно? Идешь в налоговую оформляешься, платишь взнос и все, бизнес открыт. Все просто. Что происходит в дальнейшем – ряд сложностей¹.

Я тебе покажу основные моменты, как этого избежать, что необходимо тебе, потому что восприятие мира у всех разное. Мне нравится то-то, я совмещаю это с хобби и получаю за это деньги, бывает просто работа, бывает хобби, и человек за это желает получать пускай не так много, зато получать удовольствие большое.

Самый лучший результат, когда работа и хобби совмещаются, то есть приходя на работу ты получаешь удовольствие от нее и за это получаешь деньги как дополнительный бонус, ты еще больше поднимаешься. Этот подъем – это риск.

Существует такая моя схема.

Первое – это «Труба», это для гос.службы, наемный труд. Это как раз некие ограничители, которые стоят сверху и снизу и человек находится только здесь в этом диапазоне, сюда он не может подняться.

Если даже он идет по карьерной лестнице, он достигает некоего уровня, упираясь в потолок, дальше некуда двигаться. У меня есть знакомая, она работала на гос.службе, когда она достигла высокой зарплаты, так получилось, она зам. Руководителя и начала получать как сам руководитель.

Руководитель не долгое время думая, ее увольняет. Зачем она мне нужна – надо же инвестировать, деньги платить, это не выгодно. То есть люди, которые находятся в трубе, достигают определенного предела, упираются в потолок и этой макушкой начинают скоблить до крови.

Либо их начинают выискивать их косяки, опоздания, штрафы, чтобы человек вроде бы оставался в э той системе, но выше не прыгал. То есть наказания какие-то штрафы, вычеты из зарплаты за нарушение

дисциплины и т.д.

Второй – это как раз *фриланс*, я являюсь фрилансером, у меня нет вышестоящих директоров, главных врачей, то есть мною никто не руководит. Но в чем заключается сложность? В том, что именно в этой системе бизнеса, свободного полета, человеку сложнее всего, потому что у него нет того, кто бы за него решал, кто бы ему говорил, что делать, чтобы получить свою зарплату. Здесь тебе никто не говорит что делать, как делать.

Почему коучинговые программы стоят не один десяток тысяч рублей? Например, после того, как я прилетаю сюда после прохождения каких-либо коучинговых программ, у меня уровень дохода выше становится, у меня уровень осознанности выше стал.

Это отличная трансформация внутри, которая должна происходить динамично для всех тех, кто хочет достигать новых задач и целей, без этого не возможно.

Ты должна определиться с той целью, которую ты ставишь перед собой. Деньги в понимании, деньги, когда мы говорим, что 100-150 тысяч меня устроит – это все равно абстракция, как ты к этому подойдешь. Деньги же ты будешь иметь за что-то, за свою работу.

Я сейчас немножко повторюсь. Здесь такая схема, это точка отсчета на взлет, взлет может который может произойти, а может и нет, в этом вся заварушка начального этапа, собственного пути, это называется *период хауса*. Что необходимо тебе делать. Самая основополагающая твоя цель – определить цель, что ты хочешь в итоге, в результате.

Основные моменты, которые здесь преобладают: навык, знания, опыт.

Схема Н.З.О. так называемая. Для реализации твоих целей тебе придется что-то пробовать, где-то будет взлет, где-то поражение, это будет тестирование ниш, конечных целей, когда ты будешь выбирать в голове, когда цель будет готова, ты к ней идешь определенные шагами, мелкими, крупными, не важно, ты выполняешь уже действия. Это не значит, что ты пришла в 8 утра, этот отчет написала, сделала какую-то еще работу, день закончился и по окончании 30 дней тебе платят заработную плату. Нет.

Я прагматист, я реалист. Я тебе говорю, как это работает по-

настоящему. Я не совсем понимал, когда мне говорят, что ямы могут быть. Я же много уже знаю, у меня же стаж 10 лет. Но реально когда я вышел за пределы какого-учреждения, где мне говорили, что нужно делать, чтобы у тебя была зарплата в 6,5 тысяч, здесь такого никто не говорит.

Я говорю, что очень много знаний мне приходилось делать. Когда у тебя есть знания, у тебя появляется некий навык, появляется опыт, опыт может быть как положительным, так и отрицательным. Отрицательный опыт он больше мотивирует на действие.

Потому что положительный – это как в конце получить мороженое, да, приятно, но не мотивирует. Это мотивирует гораздо в меньше степени. У нас два кабинета.

Есть такой мотиватор, те же долги. Лучше не доводить до этого.

Весь этот период – *это период хаоса.*

Второе – период структурированности твоих знаний, твоего опыта. Становится что-то понятно, то есть, есть такое понятие, как кристаллизация, то неотесанное было. Есть же поделки из дерева – фигурки женщины и т.д. А изначально это было полено. Оттесали его, отшлифовали, снятие этой стружки – это второй период структурированности. Назову это структурой.

Когда у тебя уже есть конкретные очерченные цели, по отношению к которым, ты начинаешь свои действия. Мелкие, большие, аккуратные, разные, тем не менее, у тебя уже есть понимание чего ты хочешь.

По деньгам я не зря тебя спросил, сколько ты хочешь. Это тоже цель. Цель должна быть конкретной. Так же уровень дохода, сколько ты хочешь.

Если я не знаю, где-то 30-800, как получится, а получится как всегда обычно. Потому что для твоего бессознательного нет четкой галочки, которая необходима. Если на графике то все более очерчено, идет подъем какой-то все равно к той цели.

И *третий период* – некоторые его называют *квантовый скачок*, когда ты что-то делала, делала, у тебя выстрелило, пошел процесс. Представь две картинки, одна вверху, другая внизу, на одной мужичок с долотом, там алмазы, он, разворачивается со словами: мне все надоело, я ухожу.

- А до цели-то совсем чуть-чуть.
- А другой – через боль, через неприятные действия. И..достигает этих алмазов!

Давай я тебе дам одну такую схемку, диаграмму по целям, она мне в свое время, когда я прочитал много книг, у меня своя структура возникла в голове, я ее решил использовать на своих тренингах. Мы уже говорили про знания и опыт – это неотъемлемая часть.

Многие думают и наивно полагают, что закончив высшее учебное заведение, они будут успешны. Многие идут в образование, потому что их заставляют родители, чтобы они получили корочку, станешь человеком, без образования ты никто.

В гос.службу приходишь – перечень документов, где копия диплома, без этого тебя явно не возьмут. Я говорю, меня знают, что я психотерапевт, знают, что я тренер все равно – документы давай.

Представь, что твоя цель, как в тире мишень, в самом центре – десятка, наша цель, то, что мы хотим. Вокруг этой 10-ки, пошла 9-ка – это НЗО, навыки, знания, опыт, что необходимо для достижения, дальше необходимо еще такой момент – наши желания и хотения, без них это просто превратится в броуновское движения, которое не дает КПД никакого, может даже вредно, потому что действий много, а результата ноль.

Если говорить по-другому, это мотивация наша. Чем выше мотивация, тем достижение цели становится более реальным. 7-ое – это наше мировоззрение, мышление. Опять же мне нравится эта схема, есть труба, есть хаос в начале, стереотипность мышления не дает тем людям, которые там находились, у них уровень мышления другой. У этих людей другое отношение к жизни и к самому себе.

Невозможно добиваться отдельных глобальных целей, не поменявшись внутри, к миру, к самому себе, взрослея. Если ребенок остается ребенком, то человек, который хочет добиваться больших результатов, он должен вырасти из этого состояния инфантильности.

У меня есть много коллег, врачей, которые остались на гос.службе, они пахари все. Я их периодически вижу на условно тусовках, они выжатые все, уставшие, злые, платят-то мало, а нагрузка большая. Работают-то они не в удовольствие, и мотивации у них низкие и желаний – хотений нет. Чтобы реализовать свои цели, необходимо все

эти моменты проходить.

6-ое – это очень важно, это твое окружение.

Если говорить по другому – это группа влияния, те люди, которые влияют положительно на совершение действий, которые ориентировано на цель. Если ребенка постоянно бьют за то, что он совершает.

Он начинает бояться, у него возникает страх, и он начинает разочаровываться в своих искренних, настоящих действиях, потому что его постоянно по рукам бьют. И когда добивается цели, у него просыпается этот ребенок, который говорит: – Что, дурак что ли? Ты куда идешь? Ты чего хочешь? У тебя все равно не получится.

У него возникает этот страх, основанный на его детских переживаниях, когда он хотел чего-то, его пресекали, прерывали. Это называется наказание, если психологически брать, а вообще должно быть подкрепление. Есть отрицательное подкрепление, есть положительное. А когда ребенок что-то пытается, а окружение ему говорит, то какой ты молодец.

Он обои разрисовал зеленкой, условно говоря, да ты у нас художник будешь. И он начинает верить в это. И потом ему этот внутренний потенциал пригодится. Потому что достижение цели без этого творчества не возможно.

Ты гуманитарий сама по себе – тебе уже проще, потому что у тебя подход с элементами творчества. Есть ребята технические, но все равно элемент этого ребенка радостного он должен быть. Если ребенка постоянно унижали, оскорбляли, то человек просто боится вообще реализации чего-то, у него стоит чит-код в голове, что это не реально.

Мне повезло в свое время, мои родители меня постоянно подкрепляли, до школы я жил в другом городе, у меня уже был свой проигрыватель, пластинки, своя фонотека, я слушал музыку и т.д.

Это сейчас дает очень большой потенциал. Группа влияния по статистики достаточно всего лишь 20 человек, тех людей, которые бы оказывали на тебя влияние, можно меньше даже. Если мы хотим реальных целей, наше окружение растет еще больше.

Я тебе показал это все для того, чтобы ты понимала (-ал) следующее: представь, что эта окружность расширяется еще больше, то есть она захватывает еще больше влияния, у тебя появляется больше знакомых людей, у тебя меняется мышление, мировоззрение, с каждым

новым этапом твоя мотивация, твоих желаний больше становится, потому что ты получаешь некое подкрепление от своего окружения, коллег, друзей, знакомых.

У тебя появляется больше знания и опыта и твоя цель становится более достижимой. Градация отсюда, если условно. Здесь что тебе не понятно?

– Может мне ей собаку купить, чтобы она отстала?

– Я помню про отношения с мамой. Можно заменить, как альтернативный вариант – смещение с объекта внимания одного на другой. Пока мамы нет, говорить что-то не имеет смысла.

– Единственное, про группу влияния. У меня желание такое – отношения со всеми разорвать, с кем были. Потому что как-то я ими стала тяготиться. Подружки обросли детьми, я не понимаю, зачем ты училась, развивалась, чтобы потом погрязнуть в пеленках и все.

– Мироззрения другое. Мы говорили о том, что мироззрение, кто-то мечтает выйти замуж, грезит со школы.

– Я так поняла, что мне лучше сейчас остаться в одиночестве, а потом я это одиночество чем-то заполню.

– Тема есть?

– Тема есть.

– Осталось 19 еще найти.

– Самое главное окружение – это наши близкие, они наибольшим образом влияют на наше отношение к миру, потому что для нас это с детства значимые люди – мама, папа, братья, сестры, и их мнение с детства важно для нас. Папа сказал – мы понимали, что это так и есть, хотя это зачастую не соответствует реальности.

Наше окружение говорят такие вещи, которые для них значимы. Это не значит, что для нас это будете также. Кому-то эти ботинки подходят, а для нас не комифо. Это влияет на наше мироззрение, на наше мышление.

Ты должна понимать, что цель сама по себе одна лишь не реальна. За какой-то целью, вот цель 1, за ней цель 2, цель 3, ты должна понимать для чего ты хочешь этой цели.

– Чтобы когда я достигну зарплаты в 50 тыс. у меня не было деморализации.

– Совершенно верно. Когда ты достигаешь одной цели, ты понимаешь, для чего она тебя нужна?

За ней еще что-то должно стоять. В идеале многие предприниматели, у которых я учился, говорили, что в принципе есть определенные цели. Мечты, можно представить как дерево, как елку. У елки есть ствол, ветки, и на этих ветках есть иголки.

Иголки – это некая тонкая структура, более вышестоящая это мечта – то, о чем человек мечтает, это отдаленная цель. 3-ий и 4-ый порядок, а ветки – это цели, ценности и т.д. Бывает еще подпункты. 1.1, 1.2, так оно и есть. Ты должна понимать, что если ты хочешь достигнуть миллион, это сразу не реально, сначала 50 тысяч, потом 100 и т.д.

Есть подцели. Цели, ценности. Есть ствол с корнями, который держит всю эту структуру большую – это действия как раз. Это элемент делания. Это инструменты, с помощью чего ты достигаешь конкретные цели. Я тебе даю самый сок.

Ты должна понимать, для того, чтобы добиваться цели, необходимо, первое – знать структуру цели, второе – должна понимать, как составлять цель. Есть понятие S.M.A.R.T.

Это аббревиатура по целям, какие они должны быть.

Она должна быть конкретна, измеримая, достижимая, реалистичная, определенная по времени, конкретная.

Первое – ты должна понять какие моменты тебе мешают достижению цели, почему ты до сих не реализовано то, что ты хочешь. Второе – как ты хочешь этого достичь, с помощью чего. Какие инструменты.

Допустим, человек хочет пойти в магазин. Что ему необходимо? Открыть ИП, если магазин, надо деньги иметь, идти оформлять кредит в банке, расписать некий бизнес план, аренду найти, по плотности, по трафику людей, в центре города, если мы хотим больше людей, или нас устроит где-то в отдаленном районе. Что мы должны продавать – продукты, канцтовары, непосредственно услуги, что мы продаем?

Мы должны понимать, кто наш покупатель, или это вообще нам все равно от 0 до +бесконечности лет. Или это только мужчины, элитный магазин парфюма, допустим. Средний возраст, например, 20-40 лет, и так далее. Это некие моменты, которые как факторы определяют нашу цель, структурируют ее. Делая более конкретной, понятной.

Третье что тебе необходимо – это ниша. Какая область твоя? Моя ниша – это психотерапия, коучинг, тренинги и т.д.

Есть такое понятие аватар покупателя, если это услуги – клиенты, если это продукты/товары – покупатели, люди, которые приходят. Аватар что включает? – кто именно, мужчина, женщина, возраст, точно должна понимать, что они хотят.

Если я продаю психотерапию как элемент бизнеса, вряд ли ко мне подойдет: – А колбаса какая у вас есть? Что они хотят? Что ты можешь им дать?

Потому что ты должна об этом говорить, инструменты как появление покупателей, клиентов, это пошла реклама и так далее, билбоарды, афиши, вывески. Когда ты пишешь сам текст, ты уже предполагаешь, что ты можешь дать.

Допустим, я говорю – показания психотерапии, это то, что я могу дать. В чем я хорошо разбираюсь. Кодировка наркоманов или алкоголь зависимых – я этим не занимаюсь. Приходят – я говорю – туда, туда, а потом если хочешь, можешь прийти на психотерапию. Четкое конкретное показание.

Давай вернёмся к системе *целестроения по S.M.A.R.T.*

Цель должна быть конкретная, актуальная, не философская, не размытая, реалистичная и определена по времени, когда ты именно хочешь достигнуть цель?!

Я немного другой позиции придерживаюсь – когда мы прописываем цель, она должна быть, как будто уже есть у тебя в настоящем времени. Не то, что будет когда-то.

Например, у меня есть автомобиль марки X, уже есть, конкретика – красного цвета, название – Вольво или Мерседес, год выпуска. Вот конкретика пошла. Специфика, реалистичность, он у меня уже есть. Чем более конкретное бы будешь иметь представление.

Пятое задание – составить список целей в соответствии со smart. Шестое – когда ты все сделаешь, сколько целей не важно, постарайся за время – дедлайн, ограничение по времени, когда ты список составляешь максимум 3 минуты. Ты будешь замотивирована, то есть твое бессознательное будет работать быстрее, ускорение такое установки по

времени.

... И шестое – сделать коллаж, визуализация мечты.

Готовься сразу к тому, что твое окружение не сразу будет выстраиваться вокруг тебя благополучным, которым ты хочешь. Условно 20-40 человек. Будут те люди, которые будут крутить у виска: – Хренью занимаешься, иди работай нормально.

Многие не понимают, это говорит об уровне мировоззрения, он тот, стереотипный, когда еще советская эпоха, когда идешь на завод. Когда человек начинает заниматься чем-то другим, что отходит от его мировоззрения, ему кажется ерундой, потому что то, чем он занимается ему кажется самым главным.

Ты-то знаешь, что это нормально.

– Ни с кем не советоваться особо.

– Нет, ты можешь, ты выбираешь людей, которым ты доверяешь. Это уже совет. Зачем говорить, сколько ты получаешь. У меня с мамой доверительные отношения. А так сильно нет. Даже друзья. Никто не знает уровень расходов, которые я инвестирую в образование. Я посчитал за сентябрь – прикольно. Уровень расходов очень даже уже. Когда уровень доходов выше, и расходов больше.

Когда доходы 50 тысяч в месяц, ты себя насколько сжимаешь, что халвы или других вкусняшек, уже нельзя купить, потому что только стандартный продуктовый набор! Мышление может кардинально нас менять, не обучаясь, не приобретая опыт, мы можем также оставаться на том уровне низкого, советского мышления может всю жизнь даже, если мы не хотим вкладывать.

Здесь еще очень важно давать и брать. Обратная связь должна быть с другими людьми. Я вкладываю деньги в собственное образование, чтобы получить знания, а эти знания потом использую в своем бизнесе, эта такая трансформация мышления. Это очень важно и необходимо. Это не просто как элемент, это необходимо. Успешные бизнесмены, предприниматели, которые достигли высокого дохода, обязательно учатся, без этого никак.

Та же психотерапия, я тебя вижу со стороны, у тебя есть некая динамика твоего внутреннего состояния, которое тебя беспокоило, оно становится более твоим что ли. То есть твой мир становится приближенным к тебе.

Если раньше было со своей планеты на другую планету, сейчас мир становится ближе к твоему миру, потому что твое мышление меняется, твое мировоззрение и отношение к себе. Тебе все понятно?

– У меня такое состояние либо все понятно или ничего не понятно. Я поняла, что делать.

– Как раз ты находишься в плоскости знаний, теперь надо делать. Вот и все. Здесь будет периодически откат назад, как по схеме, или вниз – вверх. Это нормально. Все проходят. Психология бизнеса такова – идет по психологическим законам.

Всем пока. Надеюсь, что ваше достижение цели реализуется обязательно, и все ваши задачи и цели будут радовать вас.

15 способов привлечения денег в ваш бизнес!

Данная глава имеет название: «*15 способов привлечения денег в ваш бизнес*», она о том, с помощью чего вы можете привлекать новых клиентов, и соответственно, от чего ваш уровень дохода будет обязательно увеличиваться.

Те фишки и каналы, которые я вам буду сегодня давать, которые, в первую очередь, мне очень и очень помогли самому, поэтому, внимательно следите, запоминайте, если нужно записывайте. Я буду говорить только те практические вещи, которые заслуживают внимания.

Мы все понимаем, что есть такая проблема, что нас не обучают быть предпринимателями, не учат в ВУЗах зарабатыванию денег, зарабатывать с помощью своих знаний, с помощью своих услуг и предложений.

Возможно, это и помогло появиться таким тренингам как этот, чтобы мы начали больше изучать данную сферу, чтобы начать обеспечивать будущее свое, своих окружающих, детей и их будущего и, как следствие, появление данной книги.

Итак, 15 фишек, 15 техник привлечения клиентов в ваш бизнес. После того, как мы их озвучим, на 15-том, вас ждет некий бонус. Он достанется лишь тем, кто окажется максимально усидчивым, кто останется с нами до самого конца этой книги

Будьте честны перед самим собой, не перелистывайте страницы,

иначе, вы потеряете тот смысл, который я хочу вам передать и изложить!!

Благодарю за понимание.

Флаеры.

Флаеры – это известный способ проведения рекламной компании с приглашением промоутеров, либо **PR**. За счет каких-то определенных бумажек, назовём их условно так, на которых вы располагаете ваши тексты, с учетом копирайтинга, обязательно.

Грамотный подход к клиенту и понимание его требований, поможет вам быть для них интересным, компетентным в своей сфере.

Вы должны четко понимать кто ваш клиент. Сейчас мы не будем разбирать о целевой аудитории, о нише, об этом мы с вами поговорим на очередном мастер классе.

Тем не менее, вы должны понимать, в какой именно нише вы себя комфортно чувствуете и чем конкретно будете заниматься. Очень важно испытывать ту или иную радость или эмоцию, получая от выполненной какой – то сферы деятельности.

Может вы продаете поп – корн и это занятие вас вдохновляет или, вы тренер каких – либо коучингов, консалтингов. Это основные моменты, с точки зрения психологии. Это так же может оказаться и психотерапия, а так же психология или другие сферы, либо вы занимаетесь изготовлением каких-либо определенных товаров Hand made, занимаетесь продажей этих замечательных и теплых, навеянных духом вашего внутреннего мира творца, изделий, любое начинание может оказаться началом вашего светлого будущего. То есть флаеры, как один из важных сторон ваших рекламных акций.

Так как это современно, информативно, а если ваши флаеры будут еще очень полезны, к примеру, в виде закладки с магнитиком, либо с несущей, важной информацией – календарем, какими ни будь важными данными, то они еще и сохранятся на долгое время. Будут напоминать вашим клиентам и будущим посетителям о вашем образе и предложениях, они должны обязательно присутствовать.

Это та же визитная карточка компании, определенным образом, вкратце определяющие суть вашей структуры. Безусловно, должен быть

цепляющий текст, цепляющий заголовок, может быть это яркий и сочный логотип, может это конкретные призывы к действию. Здесь отмечается принцип **ODC (offer, deadline, call to action)**, работающий везде.

Offer – это выгодное предложение, от которого сложно отказаться. Оно имеет принципиально важное значение в привлечении ваших клиентов и целевой аудитории.

В баннерах, когда идет какая то текстовая реклама, в особенности, это не должно выходить из рамок ОДП (оффер, дедлайн, призыв к действию) или **ODC (offer, deadline, call to action)**. Эти действия направлены на: покупку, звонок, визит, запись. То есть – совершить действие.

Привлечение клиентов через Yandex Direct и Google Adwords.

Этим методом можно повысить уровень количества клиентов и повысить рост продаж и услуг, товаров и др. В данной главе, нам с вами удастся лишь познакомиться с данной техникой, так как это достаточно объемная информация, требующая внимания и усидчивости.

То есть, тема, которая заслуживает отдельного времени для рассмотрения ее и обсуждения. Поэтому, я предупреждаю, что это будет лишь самое малое, что мы рассмотрим.

Yandex Direct и Google Adwords – это контекстная и/или таргетированная реклама, которая так же находится в рамках и принципах **ODC**. Техника, без которой не обходится ни одна рекламная кампания, которая достаточно широко используется и единственная, куда тратится бюджет впустую.

Чтобы этого не случилось, вам нужно четко замерять ваши тексты, с точки зрения копирайтинга. Все, что вы выкладываете на рекламу, должно как можно ярко охватить внимание тех, кто заинтересовался бы вашей продукцией.

Яркие, сочные слоганы, текстовки, так же и рисунки, картинки могут использоваться. Они должны быть интересны и привлекающие внимание ваших потенциальных клиентов. **Яндекс** – это своего рода «маркер», который подчеркивает то, что вы отражаете в ваших рекламных текстах. Например, когда мне самому приходило время

использовать Яндекс Директ, составление разных кампаний, приводило к разной конверсии.

Если я составляю какой ни будь яркий контекст, с ярко выраженными моментами и заголовками, то конверсия, соответственно была высокой. Если контекст был достаточно сухой, как у всех, то и эффект от этой техники был соответствующий, в пределах 2-3 %.

Поэтому, нужно понимать, что настройка *Yandex Direct u Google Adwords*, это очень важная составляющая для привлечения новых клиентов. Образами говоря, если крючок маленький – рыбка будет мелкая, которая может и не зацепиться на ваш, еле заметный крючок и проходить целыми косяками, мимо вашей незаметной наживки.

Поэтому, наживка и крючок, должны быть в виде цепляющего заголовка, логотипа, удерживающего внимание ваших потенциальных клиентов. Соответственно, и улов будет и лучше, и жирнее и массивнее.

Не нужно воспринимать это как важнейшим моментом, но тем не менее это будет вероятный клиент, который будет готов купить более дорогостоящий товар, либо более дорогую, предлагаемую вами услугу. Такая вероятность будет выше. В случае, если вы не знаете, как составляется текст, проходите различные курсы копирайтинга, по текстам, по написанию заголовков, офферов. Следующий способ достаточно интересный, способ номер три – холодные звонки.

Холодные звонки.

Звонки, по базе номеров, с заранее разработанным сценарием разговоров, то есть скриптов.

Скрипты – их можно самому придумать, в зависимости от ваших желаний. Холодные звонки – это информирование аудитории, которая еще не имеет представления о вашей компании. Люди, которым вы будете давать информацию впервые, те, кто у вас еще ничего не покупал и те, кто не имеет о вас ни малейшего представления.

Холодные звонки выполнять достаточно сложно, но в то же время они дают некий результат, свою конверсию. Вы можете нанять продвинутого менеджера по продажам, но данная услуга может также варьироваться в цене. Если это опытный менеджер, то его услуга может варьироваться в пределах 40 – 70 тысяч рублей в месяц.

Так же, можно обучить этим звонкам кого ни будь, с азов, предложить ему какие-то скрипты разговора, чтобы он звонил по вашей базе номеров и предлагал информацию.

Конечно, конверсия от теплых звонков и от горячих звонков, значительно отличается, она гораздо выше, так как те клиенты, которые у вас что то покупали, приобретали, будь то товар или какие-либо услуги, они уже о вас знают, с вами в доверительных отношениях, знают кто вы такой, понимают, что вы можете предоставить им гарантию.

Кстати, гарантия, должна быть всегда – на ваши курсы, на ваши тренинги, на ваш бизнес. Скажем, это классический бизнес, инфобизнес, либо бизнес через интернет, через какие-то информационные каналы. Тем не менее, когда вы даете гарантию, вы будете выглядеть на 150% уверенным при предоставлении своих товаров и услуг.

Если вы сами сомневаетесь в качестве вашего предлагаемого товара или услуги, вы не можете дать гарантию, так как вы сами не уверены в этом. К примеру, есть точка **А** и есть точка **Б**. Это может выглядеть так: приобретая ваш товар или продукт, обучающую программу или тренинг клиентом, вы делаете точку **А** или точку **А1**, потом точку **А2**. Это означает, что можете с точки **А** перейти в точку **Б**.

Все приходит постепенно. В первую очередь это не реально, и психология людей такова, что есть принцип или правило сопротивления, это означает, что он делает два шага вперед, его откидывает на два – пять шагов назад. Проходит какой-то промежуток времени, и вы закрываете какую-то одну задачу, проблему человека, который обращается к вам, например, за консультацией или который собирается купить какой-то определенный продукт.

Здесь можно поговорить и про «*up-sells*», «*crossells*», так называемые техники, которые продаются в довесок к основным.

О них вы больше узнаете из моих видео кастов на сайте [битая ссылка] doctoraksaev.com, совершенно бесплатно, вкладка [полезные видео].

Скрипты – это ваш разговор с вашим собеседником – клиентом по телефону, который изложен на бумагу. Там может присутствовать обработка возражений ваших потенциальных клиентов, кому вы звоните. Возражения могут быть различными: «*нет времени, нет*

денег» и другое. Вы можете заметить у клиентов не желание либо слабую перерабатываемость и осмысление информации, которую вы им предоставляете.

Например: *«У меня много дел, а еще и это, это вряд ли, это не для меня»*. Тут, скорее из-за времени, но тем не менее, бывают и такие клиенты. Можно приводить примеров много количество, но об этих возражениях нужно иметь представление, так как это помогает представить какие разные могут быть люди, с которыми вы будете иметь разговор, это поможет вам быть проникательным, что может вызвать доверие. С помощью скрипта, с помощью готовых вопросов и ответов, вам будет легче и компетентнее поддерживать разговор. В конце вебинара, я предложу вашему вниманию шаблон такого скрипта, с помощью которого, вы можете создать свой алгоритм, свой образец скрипта.

Радужный прием.

Четвертый способ, это в принципе, неотъемлемый способ вообще любого общения, который подходит не только с вашими потенциальными или уже действующими клиентами, этот способ подходит и к нормальному выстраиванию отношений.

Речь о радужном приеме, для сервисной системы компаний, это стало уже одной из важных моментов. У нас уже не средние века, люди стали больше внимания уделять на качество сервиса, на то, как к каждому из нас относятся из вне.

Если вы решаете, открыть какой-нибудь бизнес или компанию, важную роль будет играть радужный прием ваших посетителей. Сравнительно, как «Театр – начинается с вешалки», то и здесь, доброжелательное приветствие, должно ставиться изначально.

Клиент, который посетит вас, получив информацию, уйдя от вас, не будет вспоминать о том, что вы ему говорили, о качестве вашей продукции, не вспомнит про какую-то сантехнику, которую вы ему продали, он вспомнит про гуманное, адекватное, доброжелательное отношение, которое вы к нему проявили.

Конечно же, это не останется в секрете, ваш посетитель обязательно поделится своими впечатлениями со своим окружением.

Это, как вы понимаете, информация, передающаяся из уст в уста,

своего рода реклама, которая не требует вложений, то есть вы с вашим хорошим, искренним и правдивым отношением обеспечите распространение информации, которая сама по себе доходит до нужных людей.

Не пренебрегайте этим способом, каким бы вы не были супергероем или профессором в своей структуре, это только лишь малая часть в продвижении вашего продукта и привлечении нужной аудитории покупателей, а так же росту дохода для вашей компании.

Создание УТП.

Если кто в курсе, о чем пойдет сейчас речь, пожалуйста скажите про себя «да»!

УТП – уникальное торговое предложение. Существует, так же **УЦП** (уникальное ценностное предложение).

По сути, это предложение ценности. Обладание ценным оружием, уникальным предложением, в котором вы имеете конкурентные преимущества, чем вы лучше других, почему нужно покупать товары или услуги именно у вас. Здесь вы, как раз, будете использовать принцип – *offer*.

Клиент, зайдя в ваш магазин, в ваш офис, в ваше торговое здание, какие они могут получить скидки, какие бонусы, возможно, это какие-то акции, к примеру, при покупке двух товаров, третий – в подарок. Или обслуживание, при какой ни будь «платиновой карте» со временем в полгода, с наличием скидок на такую-то сумму и другое.

То есть, вам необходимо иметь различные фишки, которые отличают структуру вашей компании от другой. Но, прежде чем прописывать свое УТП, необходимо представлять и четко знать, чем непосредственно ваши конкуренты оснащены, чем они привлекают в свой бизнес клиентов, которые могут быть вашими.

Для эффективного продвижения, необходимо четко понимать, куда вы двигаетесь, конструктивное позиционирование ваших целей и ценностей.

Задачи, которые вы перед собой ставите, вы должно представлять, в каком свете вы себя видите, как предприниматель. Может, вы видите себя генеральным директором, для чего и нужно выстраивать и представлять, в каком русле вам необходимо двигаться.

Возьмите лист бумаги, распишите, расставьте ваши цели на первый

месяц, на три месяца, на полгода, год и на пять лет. Можете записать заголовок для себя, например «Выбор правильных целей».

Пометьте, где вы хотите оказаться или где ваша компания, если вы ее возглавляете. На каком месте вы должны оказаться через это время. Едем дальше. Следующее – «Выбор правильных целей» мы с вами разобрали.

Произвести хорошее впечатление на клиента

Как «Театр начинается с вешалки», так и вы должны производить хорошее впечатление. Все элементы бизнеса должны быть направлены на формирование общего образа, в центре которого будет находиться клиент, т.е вы работаете «От клиента». 3 варианта работы:

Вы работаете непосредственно «От Клиента»

Вы работаете «От Себя».

Вы работаете «От Рынка»

Что это значит?

К примеру «От Себя» – вы создаете свой собственный продукт, ищите потенциальных клиентов, которых этот продукт может заинтересовать. Соответственно, вы, конечно, можете делать, к примеру «Тапочки для пингвинов», и искать этих пингвинов, которым эти тапочки пригодятся. Круто, но эта ниша слишком узкая и вряд ли будет востребована.

Можно работать «От рынка», допустим, делать то, что делают все, но не факт, что это у вас «Выстрелит», потому что если это делают все, соответственно конкуренция уже высокая, соответственно эта ниша уже занята, соответственно здесь есть тот, кто скажем так «Более Крут», более дольше на этом рынке и.т.д.

Поэтому заходить на этот рынок «Новичку» с тем же товаром, который делают все – это особо не вариант, поэтому тут необходимо непосредственно отталкиваться «От Клиента».

Что это значит? К примеру, вы ищите в поисковике какое-то ключевое слово: К примеру «Как отремонтировать унитаз?». Если вы видите в поисковике через *Wordstat*, в Яндексе такое приложение есть. Вы видите, что на данное словосочетание количество запросов очень

велико, то в принципе можно попробовать себя в этом.

По сути, вы отталкиваясь от того, что интересно клиентам, вы это моделируете на себя, на свой бизнес, на отношение к себе, то есть нравится, не нравится, хочется или не хочется, надо – не надо.

И уже в зависимости от этого вы выстраиваете свою какую-то определенную линейку продуктов, которая у вас будет соответствовать какой-то определенной нише, в зависимости от запроса.

Это наиболее удачный выбор вашей ниши, вашего сегмента в вашем профиле, в вашей сфере бизнеса, которые, собственно говоря, будет резонировать с возможностями и спросом потенциальных клиентов. Поэтому в центре должен находиться клиент, а не вы.

СМИ

Способ № 8 – это СМИ. Про СМИ я могу долго рассказывать – это реклама, но «Реклама» не всегда. Реклама здесь должна быть не всегда: Правило – давать полезный контент, давать рекламу, давать еще что-то действующие, то есть какие-то фишки, техники, например в статьях, которые вы озвучиваете, или о которых вы говорите. Или, к примеру, это статья на какую-то тематику – актуальная тема, и вы ее расписываете, описываете, и печатаетесь.

Чем чаще вы будете мелькать в различных издательствах газетах, текстовых СМИ, или это какая-то телевизионная передача с вашим участием, например, как вариант, или же это например какое-то масштабное радио с большим охватом аудитории соответственно вы там можете быть гостем в студии со своей какой-то заявленной тематикой, которую вы излагаете или даете просто полезный контент, или даете какие-то действительно стоящие фишки, техники, определенный алгоритм действий. Как сделать так, например 1, 2, 3, 4, чтобы получился такой то результат.

Соответственно, эти способы достаточно высоко конверсионные, опять же с учетом контента со СМИ. Если вам важно, чтобы человек совершил какое-то действие – позвонил вам, пришел к вам, записался на консультацию, пришел к вам купил какой-то товар, пришел к вам в ресторан и т.д., то соответственно данные выстроенный контент должен, опять же, соответствовать принципу **ОДП – Offer, Deadline,**

призыв к действию.

Подарки для владельцев – Карты постоянного клиента!

Бонусы, скидки, чтобы клиенты «не терялись», чтобы клиент был постоянно «теплым», «разогретым». Соответственно, мы предлагаем ему от нас какие-то бонусы, или консультации на последующую покупку – накопительные сертификаты, различные карточки, пластиковые карты с начисленными бонусами в ходе покупок тех или иных товаров и.т.д.

Это должно у вас работать, это должно быть в арсенале ваших услуг. Если вы, к примеру, на радио, либо на телевидении, даете некую презентацию, либо полезный контент, в конце всего своего выступления, вы можете сделать предложение, увлекающие людей на использование таких вот сертификатов – скидочных, накопительных и так далее.

Сотрудничество с компаниями из смежных направлений

Это партнерская программа, которая ориентирована на достижение лучшего, большего, максимального результата. Дело в том, что допустим, вы предлагаете своим потенциальным партнерам в смежных областях, у которых ниша такая же как у вас, но у них уже есть какая-то база, они более массивные, у них уже есть что-то интересное, что может вас привлечь, но опять же, да если это сравнивать с китом, вы – как рыбка, ваш партнер например – кит. Каким образом рыбка может заинтересовать кита?

Кроме того процента, который вы ему можете предложить в качестве некоего партнерского сотрудничества, соглашения, больше в принципе вы пока его ничем не заинтересуете. Партнерское соглашение заключается, то есть вы предоставляете ему какой-то процент под тех клиентов, за дополнительные услуги, которые вы можете оказывать.

Это могут быть услуги какие-то универсальные, это могут быть услуги какие-то похожие по той линейке ваших партнеров, но чем-то цепляющим, что-то такое уникальные или интересное. Принцип УТП. То есть то, чего нет в линейке у ваших партнеров.

Вы можете это предложить им на каких-то интересных или

выгодных условиях для них. Как правило, это процент или 50%, некоторые делают 70% за привлеченного клиента с их стороны, и вы отдаете 70 или 50% им, как знак уважения, или знак сотрудничества. При этом у вас будет нарастать своя база, и соответственно те партнеры будут делиться с вами базой, и уже на основании этого вы начинаете зарабатывать, накручивать свою собственную базу потенциальных, и уже клиентов.

Продвижение своей рекламы в социальных сетях

Вопрос такой актуальный, что боюсь, здесь, я не смогу в него так сильно погрузиться. Единственное, я могу сказать, что непосредственно у моей компании, у [Аксаев Company], есть определенные интересные тренинговые программы по продвижению цели, по реализации цели, по тайм-менеджменту – как грамотно и четко структурировать свое время и цели или *«Как зарабатывать 100 000+ за 2 месяца»*.

И вообще, если вы уже профи, что означает – профессионал, не новичок, то такой доход можно иметь, используя все фишки, которые даются в данной программе, можно иметь уже за 1 месяц.

Поэтому я дам ссылку в этой книге, и самые активные смогут в течении одних суток, приобрести со скидкой данный тренинг. Скидка до 70%. Если вы хотите как-то наиболее интересно подходить к своему бизнесу, и увеличить свой доход, то там я обсуждаю многие вещи*.

***Авторский курс** [битая ссылка] «Как грамотно выстроить своё время и цели: или как увеличить свой доход до [битая ссылка] 100.000 руб. в мес. и больше!?»



*ссылка на данный курс – [битая ссылка]
<http://pro.doctoraksaev.com/lp-2>

Кстати, мои заметки вы можете читать на моем сайте [битая ссылка]
<http://doctoraksaev.com> в рубрике [Интересные заметки], там есть

статьи, обучение, хобби, и просто заметки. Есть также полезная вкладка [Полезное видео]. Здесь многие видео касты, которое я размещаю, на психологическую тематику, на бизнес тематику.

Итак, кому будет полезна эта программа? Для того чтобы мечта сбылась нужно ее правильно сформулировать. Цель должна быть сформулирована по нескольким простым правилам, и эти правила будут освещены здесь, это действительно работающие правила, критерии которых пройдены моими многими клиентами, участниками тренинговых программ.

Критерий № 2 или признаки результатов. «Что даст вам курс?».

Какая сумма вам нужна для счастья? Для чего она вам? Необходимо четко понять и осознать этот процесс, я даю в этом видео курсе, постепенное изменение мышления, восприятия себя как человека, как личности и отношение к деньгам. Планирование своего времени, процесс создания семьи, четкое понимание того, из чего состоит ваша жизнь.

Многие живут по принципу «дня сурка». Все, с каждым днем становится похожим, все повторяется по одному кругу. Но благодаря курсу, вы научитесь правильно планировать свое время, чтобы больше заниматься своими любимыми занятиями. Очень важно упорядочить свою жизнь.

Тогда вы поймете, по каким из правил происходит рост доходов, научитесь применять многие фишки, ставить и добиваться поставленных целей и задач.

!! Я не рекомендую приобретать данный тренинг тем, кто мечтает просто «срубить деньги», тем, кто ищет самый секретный секрет, чтобы не работать и получать деньги и тем, кто считает, что мир не справедлив к ним и то, что они заслуживают большего, чем имеют. Тем, которые заострили свое внимание на материальном, и духовное для них не важно.

Социальные сети – это таргетинговая и контекстная реклама *ВКонтакте, Facebook, Instagram, и.т.д.* Она работает хорошо, с точки зрения знаний маркетинга, со знанием копирайтинга, со знанием каких-

то цепляющих заголовков, которые вы должны знать. Как правильно писать, и как правильно привлечь ваших потенциальных клиентов, чтобы они кликнули по вашему объявлению. Чтобы они действительно зарегистрировались. То есть совершили какое-то целевое действие, опять же принцип ODP никто не отменял.

Этот уникальный, универсальный и действующий на всем своем протяжении, в СМИ, из подачи материала на сайте, в продвижение в соц.сетях, Яндекс Директе и в Google AdWords. Флайеры, визитки действуют и сейчас достаточно эффективно.

Поэтому реклама в соц – сетях она все-таки интересная – там необходимо рассчитывать и каналы, надо знать где находится ваша целевая аудитория, поэтому, для чего необходимо четко понимать различные группы.

Вы можете создать свою группу касательно вашей ниши и ее рекламировать ВКонтакте, в Фейсбуке, и многих других ресурсах. Я предлагаю вам это делать не собственными руками, а чтобы кто-нибудь этим занимался. Ищите фрилансеров, которые занимаются непосредственно продвижением в соц. сетях.

Реклама на уличных стендах и билбордах

Мы начали с флаеров, и подытоживаем, продвигаюсь ближе к концу вашего прочтения данной главы, я хочу сказать, что реклама на уличных стендах и билбо(а)рдах – это такой классический метод рекламы, он себя еще не изжил, тем не менее, у каждого по своему надо проверять, тестировать в зависимости от местоположения, в зависимости от трафика проезжающих машин, трафика людей, проходящих мимо вашего билборда.

Например, что именно это за район, какой это спальный район или это центр вашего города. Необходимо учитывать эти моменты для того чтобы понимать, будет ли отдача от этой рекламы.

Именно в виде стендов и билбордов, потому что стоимость этих рекламных услуг помесячной рекламы достаточно высока, так же как реклама на ТВ и на радио, на ТВ естественно выше, тем не менее, вы можете потерять деньги с листовок впустую.

Поэтому здесь надо четко понимать от чего это может зависеть. Месторасположение, призыв к действию, классный какой-то текст написанный на билборде, какая-нибудь цепляющая картинка и так далее.

SEO продвижение

SEO-продвижение. Если находится в интернете, то помимо контекстной рекламы вам жизненно необходимо запускать SEO продвижение. У вас должен быть сайт, про который мы уже говорили, который у вас должен быть обязательно.

Если вы действительно заинтересованы в продвижении непосредственно своего бизнеса. Seo-продвижение – начинается с составления семантического ядра для вашего сайта, структура вашего сайта, состоящая из различных текстов, фраз и слов тематических относящихся именно к вашей нише, взятых, например, из поисковых систем Яндекс Метрика, Google AdWords и так далее.

То есть вы берете на свою тематику какие услуги, вы делаете какие товары, вы продвигаете, вы ищите их в поисковике, если частота посещений от 5000 просмотров в Яндекс метрике и в Wordstat, то в принципе можно этой темой заниматься, но опять же помните про полезный контент, который вы должны давать.

Есть «продающий» контент, есть "полезный" контент, и есть, скажем так, "свободный". "Общий" контент, который заполняет ваш сайт, его структуру, это статьи, какие-то различные заметки. В этих статьях вы указываете ключевые фразы, которые вы нашли в Яндекс директе, и, по сути, из этого состоит семантическое ядро. Это некие "триггеры" продвижения вашего сайта.

Они срабатывают когда человек ищет в поисковике например – "Ремонт унитазов», когда он ищет это словосочетание, Яндекс показывает ему около 10000 результатов, это значит, вы можете интегрировать в свой сайт, статьи и таким образом, продвигать свой сайт в поисковиках за счет какого полезного контента, интересных моментов, уже готовых техник, фишек, условно бесплатных или платных или абсолютно бесплатных.

До 1000 руб., или например выше 1000 руб. Это может быть условно платные продвижения. То есть, у вас уже должны быть определенные

статьи, техники. На самом деле, это удовольствие не из дешевых, поэтому и Seo-оптимизацией занимаются далеко не все. Но, тем не менее, это эффективно.

Рекомендации

По сути, это "Сарафанное радио», которое считается довольно эффективным способом для привлечения клиентов без дополнительных средств на рекламу. На самом деле принцип «Сарафанного радио» приносит результат практически в любой отрасли бизнеса. И опять же у каждого «Сарафанка» работает по-своему, допустим, в моем бизнесе, работает очень слабо (в связи с самой спецификой психотерапии).

Почему? Потому что в силу того что психотерапия – это строго конфиденциально, это засекреченная информация, эта услуга скажем так, очень изолирована от других, и поэтому ей делятся далеко не все. Кто посоветует меня через "Сарафанку"? Ну, допустим, со своими коллегами из смежных видов деятельности, например те же гинекологи, или стоматологи, то у них "Сарафанка" работает в разы лучше, чем допустим мои услуги.

Поэтому как сработает у вас "Сарафанное радио", я не знаю, тем не менее, этот способ привлечения новых клиентов, нового потока, работает, он достаточно эффективен, и у кого-то он даже занимает лидирующие позиции. Он находится среди тех каналов, по которым успешный предприниматель продвигает свои услуги или товары. Поэтому "Рекомендации", как таковые они достаточно хорошо работают, и зарекомендованы.

2 главных правила, если вы хотите увеличить свой доход !

Есть две категории людей, я думаю, вы себя в этом узнаете – есть те люди, которые хотят, которые знают и обладают нужными знаниями, но почему-то их хотение и знания не приводят к нужному результату, не приводят к конечной цели, а если мы говорим про увеличение дохода в свой кошелек, почему-то на этом уровне все так и остается, что я хочу, и доход не растет.

Доход начинает расти, когда мы попадаем во вторую категорию

через какие-то сложности, болевые моменты, отбрасывание назад нас, через сомнения, падения, это нормальный эволюционный процесс, у каждого он сугубо личный.

Но есть определенная закономерность, преодолевая этот барьер из зоны комфорта, из зоны знаний и хотения, в зону турбулентного течения, хаотичного, напряженного, где много всего непонятного, информации, где много всего нужно делать, где много наших внутренних страхов, которые становятся явными.

Они сметают нас, зарождают зерно неуверенности, дискомфорта, неприятного чувство, и это ощущение нас опять отбрасывает назад на 2-3-5, на несколько шагов назад, и мы опять переходим эту границу туда, где нам комфортно, тепло, хорошо.

Поэтому важное правило – это если вы хотите действительно зарабатывать и выйти на другой доход, необходимо отбросить все ваши сомнения и страхи, все вашу боль, преодолевая ее, внутренние неуверенности, переступить из зоны хотения и желания, накопленных знаний в другую зону действий, реализаций ваших знаний в настоящую жизнь.

Я могу сказать о том, что этот процесс занимать многие годы, достаточно длительное время, но как показывает мой опыт, а мой опыт составляет 10 лет общей практики. За это время случилось многие – и падения и взлеты.

Но я никогда не сомневался в том, что у меня получится, когда ты идешь, когда ты делаешь шаг за шагом повторяешь какие-то действия, как говорят мои некоторые коллеги – эффект неизбежен, результат неизбежен, в любом случае, мы придете к этому моменту.

3 «Средства», ведущие к Богатству

Хотел Вас спросить вначале!

Те вопросы, которые поступают на мой э-мейл *doctoraksaev@gmail.com* или, допустим, на мой сайт или как –то по-другому, среди моих клиентов. И значит, эти вопросы действительно актуальны, действительно востребованы. То есть они резонируют каким-то образом с другими людьми, с кем мне удаётся общаться, консультировать, или, допустим, среди участников моих тренинговых программ.

Соответственно, я хочу вам задать следующий вопрос. Хотели ли вы, допустим, зарабатывать больше? Понятно, что всё, что вы сейчас прочтете, возможно, вы видели где-то в интернете.

Но, я не буду сейчас заниматься какими-то там философскими размышлениями, и уходить глубоко в термины маркетинга, тайм-менеджмента (как упорядочить своё время), как улучшить свой бизнес, как его развивать, как делегировать и т.д. Я не буду сейчас говорить об этом.

Я просто хочу вам дать три основных принципа, или три основных правила. Называйте их как хотите. Если вам нравится как «средства», то тогда как средства, которые приведут вас к богатству. Средства, которые увеличивают и будут увеличивать ваш доход. Основные три правила, которые необходимо запомнить после прочтения данной главы.

Итак, **первое правило** или первый принцип. Давайте его будем учитывать как «средство». Т.е средство это некий рычаг, который приводит к намеченной конкретной задаче, которую мы ставим.

В данном случае мы ставим задачу «разбогатеть». Стать более богатым. Я не буду говорить о том, что вы где-то наверно конечно являетесь экспертом в своей нише, в своей выбранной сфере, своём векторе.

Я не буду говорить о том, что, скорее всего, вы в одиночку не справитесь, и вам будут необходимы сотрудники. Это процесс делегирования, это более глубинный процесс. Но в одном из тех правил, которые я сегодня укажу, или «средств», скажем так, этот момент я озвучиваю. Поэтому следите, читайте дальше.

Итак. Первое правило, которое я вывел для себя, это ***искренний интерес к тому, что вы делаете.***

У вас должен быть, безусловно, искренний интерес. Без этого, к сожалению, не происходит развития, не происходит роста вашего бизнеса. В начале, в первые полгода, в первый месяц даже, в первые три месяца, возможно да.

У вас пойдёт какой то рост вверх, но, тем не менее, если нет интереса, то рано или поздно. Это такая гипербола, она стремится вниз. Она идёт к нулевой отметке или даже отрицательной отметке. Соответственно без интереса очень сложно развивать свою какую-то выбранную нишу, свой выбранный вектор и т.д. Поэтому искренний интерес.

Здесь я бы посоветовал вам составить список тех вещей, тех действий, которые приносили вам интерес. Когда-то или сейчас приносят. Составьте прямо сейчас. Это такое задание для укрепления полученного материала, чтобы это отложилось в вашей голове.

Составьте список из необходимых, интересных для вас действий. Интересных моментов. То что вам действительно нравится, то что вас зажигает. То, что, как говорят, исходит из вашего подсознания, бессознательного творческого потенциала.

Сделайте это, пожалуйста. Можете сделать это сразу после этого видео. Спасибо. Благодарю за то, что Вы прислушиваетесь.

Итак, искренний интерес. Разные вещи, разные действия, которые мы выполняли когда-то, в детстве, в подростковом возрасте или будучи взрослым человеком. В любом случае есть интересные события, интересные дела, есть те вещи, которые нас зажигают.

Есть те мероприятия, на которых нам хочется присутствовать. На которых нам хочется быть обязательно. Не потому, что нам надо, а именно исходя из нашего интереса, из нашего такого резонирующего желания находится в этом месте, среди этих людей, в этих условиях, так скажем, и т.д. Так вот. Это всё исходит из наших интересов, из наших побуждений, из наших мотивов. Но они же...

В нашей жизни, безусловно, достаточно много каких-то вещей, каких-то ситуаций, которые не удовлетворяют. Не приносят нам чувство радости, чувство какого то кайфа, драйва. Поэтому это список тоже необходим для знания. Чтобы потом просто напросто не развивать его.

Второе средство, которое я хотел бы вам сказать – это масштабирование. Масштабирование вашего процесса. Но давайте, перед тем, как перейти к масштабированию, потому что это процесс такой немного долгий.

Требует знания непосредственно делегирования, может быть

франчайзинга, т.е. развития вашей сферы, вашего бизнеса, или так скажем – каких-то ваших действий, преумножения ваших действий. Поэтому мы немножко поговорим об этом более глубоко в другом видео. Тем не менее, я об этом скажу обязательно чуть позже.

Хорошо, что ещё?

Я бы назвал **второе средство**.

Ну, вот мы сейчас просто хотим зарабатывать столько-то. Но мы ничего не делаем. Да, мы хотим, вроде мы хотим. На уровне желания хотим это делать. Но мы на самом деле ничего не предпринимаем. Никаких новых действий. Потому что этих действий мы боимся, у нас возникает страх, потому что мы думаем, что если мы сейчас сделаем два действия, на третье действие нам не повезёт.

И, возможно, мы даже обжигались где-то в своей жизни на этом, и падали, и ударялись, и было очень больно. И у нас сформировался и зафиксировался некий страх в нашем подсознании, который, собственно говоря, говорит нам: «Нет! Слушай, куда пошёл? Зачем это тебе? Это не надо! ».

Или, например, влияние наших друзей или наших знакомых, близких, родственников и т.д. об этом я говорил более детально в других главах, а также, посмотрите разные видео на моём сайте doctoraksaev.com во вкладке «полезное видео». Это некие эмоциональные состояния, которые очень сильно влияют на нас.

Помните, когда мы получали радость, мы хотели действовать ещё дальше, ещё больше, ещё интенсивней. Мы хотели делать больше действий. Получали соответственно как бонус, как результат за наши старания какую-то приятную плюшку. Так вот, это приятное эмоциональное состояние, чувство радости, чувство эйфории, чувство насыщения.

Если говорить по физиологическим моментам, так же как и голод, когда мы покушаем, когда мы насытились, когда мы удовлетворили свой голод, мы в другом состоянии. Мы более расслаблены, мы в более умиротворённом, эйфоричном и т.д. И, соответственно, здесь, то же самое. Мы должны от наших действий испытывать чувство радости, чувство насыщения, чувство удовольствия. Но при этом мы должны делать. Сделать первый шаг.

Второе главное правило **«начинать действовать»**. Начать действовать. Мне нравится эта фраза одного, что самое сложное это начать действовать!

Начать делать первый шаг. В любом бизнесе, в любом действии, в любом предпринимательском векторе и не только предпринимательском.

Самое сложное это начать действовать. И ещё его очень интересная цитата, что «самое сложное – заработать первый миллион, второй миллион заработать гораздо легче». Я с ним полностью согласен, но об этом позже. Это уже другая история, как говорится. Но первый миллион даётся достаточно трудновато. Я подтверждаю его слова.

Третье, это собственно **масштабирование, увеличение вашего бизнеса**. В масштабирование входит понятие делегирования, когда мы берём и по функционалу перекладываем, так скажем, передаём процесс другим людям, экспертам в своей поднише, в каком то таком функциональном порядке. Мы передаём это другим людям.

Это эксперты, они лучше нас. Они должны быть лучше нас в этом, так скажем, функциональном промежутке. Или другое понятие ещё «аутсорсинг». И другое понятие, второе, по масштабированию,... первое это делегирование, а второе это франчайзинг.

Как вы можете вашу нишу «размножить»? ... Вспомните, как у растений, момент почкования, вспомните это процесс, когда из одной клетки происходит две клетки, из двух четыре, из четырёх восемь, из восьми шестнадцать и т.д. Этот процесс почкования это процесс франчайзинга. Франшизирование вас как брендов, франшизирование вас как ниши, но это другой момент. Тем не менее, к нему надо стремиться!

Для того чтобы вы были богаты, успешны, необходимо знать всего лишь три главных критерия, три средства.

– проявлять искренний интерес к тем действиям, которые вы совершаете

– начинать действовать, совершать какие-либо первые шаги и не бояться упасть, потому что падения будут, безусловно. Будет влияние окружения, будет влияние ваших близких, родственников, друзей и т.д.

Будет влияние ваших эмоций: страха, тревоги, чувства того, что всё плохо, всё очень тяжело и т.д. Тем не менее, это нормальные

эмоциональные состояния в момент наших действий.

Совершение каких то сложных, новых для нас действий. Но когда это закрепится, это доведётся до автоматизма, вы будете почувствовать себя достаточно легко, просто и свободно. И вы, вспоминая, как вы два года назад начинали только– только ходить, или как только начинали бегать, условно говоря, вы будете вспоминать это с улыбкой. Поэтому начинать действовать это важный критерий для эффективности и Остижения богатства.

– масштабирование или франшизирование, т.е. это процесс, когда вы берёте и клонируете. Также и делегирование – вы предоставляете функциональные роли ваших знаний, навыков другим людям. Чтобы у вас освобождался мозг, ваша энергия была направлена на какие-либо другие сферы деятельности. Для того чтобы придумывать, генерировать идеи, для того чтобы развивать ваш бизнес, ваши идеи и воплощать в жизнь. Поэтому это тоже очень важно.

И для вас такое домашнее задание!!

Дочитав эту главу, возьмите листок бумаги, ручку, составьте задание следующим образом. Напишите список тех дел, за которые вы когда-либо зарабатывали, получали деньги. Получали доход. Какой либо. Ну я не знаю: мыли полы, убирали снег, были нянькой, работали в столовой официанткой – не важно. Составьте полный список всех дел, за которые вы когда– либо получали деньги.

Второй момент – к этому заданию приплюсуйте список тех дел, которые у вас вызывают чувство радости. Чувство удовольствия. Приятных, комфортных ассоциаций, именно связанных с интересом.

А теперь возьмите и удалите все те действия, все те роли, которые вы выполняли, которые сейчас для вас мало актуальны. На перспективу которые бы вы не взяли сейчас в свой бизнес и не начали действовать, не начали делать, допустим, в течение целого месяца. Т.е. те действия, которые вы бы ни при каких обстоятельствах не совершали бы сейчас в течение месяца. Вычёркивайте.

Из оставшихся, выберите максимально три позиции, которые вы можете развить.

Ну что же. Я желаю вам успехов, я желаю вам начинать действовать, развивать. И ещё такой дополнительный бонус от меня!

Есть четвёртое правило. Выбирайте именно ту нишу, те действия, которые совершаются достаточно легко. Т.е. в которых вы так или иначе какой-то эксперт, знаток.

В которых, вы уже как-то разбираетесь. Потому что браться сразу за очень тяжёлые понятия, тяжёлые механизмы, тяжёлые ниши... согласитесь, достаточно сложно, если вы сразу берётесь, например, за то, где я не разбираюсь – допустим, в нефтеперерабатывающей отрасли – вряд ли я туда пойду сейчас, условно говоря.

Поэтому выбирайте и начинайте воплощать в жизнь, начинайте развивать именно те ниши, те подниши, те интересные события и действия, которые приносят вам удовольствие.

Ну что ж, средства для вашего богатства я уже дал.

Кстати, уважаемый читатель, если вы до сих пор не получили мою книгу. А я не знаю, как вы это могли пропустить, потому что все, кому необходима моя книга была, они уже получили. Поэтому успевайте. Эта книга ограниченным тиражом, вы можете найти в правой стороне сайта doctoraksaev.com. Пройдя буквально 30-секундную регистрацию и книга ваша!! Успехов!

Основные правила переговоров

В этой главе, я хотел бы привлечь вас к следующей теме, которая называется – *Основные правила переговоров*.

Здесь, дочитав её до конца, вы научитесь четко и грамотно выстраивать свои переговоры, выстраивать свой диалог, коммуникативную сферу. Не важно с кем – с шефом, с боссом, начальником; с родными, близкими, друзьями, любимыми, и т.д.

Потому что в основе всех переговоров лежит одна простая истина, одна очень простая техника, которую я здесь хочу вам презентовать и дать. После прочтения, необходимо это закрепить в своем опыте, в своей жизни, и, соответственно, вы научитесь, спустя какое-то время, может быть не сразу, но тем не менее.

Когда вы будете использовать эту технику, вы научитесь и увидите результаты. Результаты правильного и грамотного отношения к вам, и соответственно, вас так же будут понимать в этом диалоге, в этой коммуникации.

Я хотел бы сказать о том, что важно очень понимать другого

человека. Не только слушать его, но и слышать. Я вам дам одну схему, которая, безусловно, работает. Работает, как и непосредственно, в моей консультации – мы разрабатываем это, я применяю это по отношению к своим клиентам, в своих тренинговых программах, в коучинге, и т.д.

Но также, помимо всего прочего, это работает в жизни тех клиентов, тех участников тренинговых программ, которые у меня уже были.

Так вот, записываем. Желательно, чтобы у тебя была какая-то бумага, ручка. Итак, основные правила переговоров *строятся по следующей схеме.*

Представь, что есть некий источник переговоров, т.е. источник информации, я бы так назвал. Например, это Вы, в данном случае. Назовем это А. И, соответственно этот источник хочет донести какую-то информацию, очень важную, чтобы его поняли, чтобы его услышали. Чтобы его не только просто слушали, но его действительно услышали, и т.д.

А – дает какую-то информацию, говорит о чем-то: о своих проблемах, о своих трудностях, может быть. А может он просто обращается: «Ага, привет, друзья. Я снова с вами.

Мне так классно, хорошо. Послушайте меня, пожалуйста, я хочу вам донести какую-то вещь: одну новость, одну интересную историю» – неважно что. Но как происходит чаще всего? Чаще всего, предположим, есть В – это уже приемник информации, т.е. нарисуем его схематически вот так, чтобы нам было понятно.

Итак, есть приемник информации, который является, собственно, это будет оппонент, т.е. визави, к которому мы обращаемся. Так вот, мы посылаем некую информацию.

Давайте я вам сначала предоставлю неправильную схему, как чаще всего это происходит. Почему происходят конфликты, почему ко мне приходят, говорят: «Слушайте, помогите мне, меня не понимают». Я говорю: «Ну давай разберем». Очень часто происходит такая схема, именно она неправильная: схема, когда он говорит, а другой его не выслушивает.

Другой – сразу вступает в некую полемику. Здесь возникает конфликт, т.е. на стыке вашей информации и его возражения возникает некий конфликт. Эта схема не работает, эта схема неправильная.

Почему? Потому что, тот человек, Ваш визави, условно говоря – он недостаточно слышит то, что Вы хотите ему сказать, что Вы хотите донести.

И соответственно, он, очень часто, понимает совершенно иной послы, который Вы ему даете – он просто напросто его не воспринимает. Потому что в его сознании, в его размышлении есть другая схема, она иная. Другая схема поведения, отношения, вообще отношения к миру, к жизни, и т.д. и ваша схема для него является: «Ну так... Ну ладно давай. Но я все равно свою схему тебе дам». Здесь возникает конфликт. Правильно? Правильно!

Есть другая схема, она тоже неправильная. Запоминайте, и, может быть она у вас чаще всего и происходит. Опять же, А – источник информации, есть В – приемник информации. Так вот, предположим еще другой вариант, когда А – т.е. Вы, говорите что-то, и не даете своему оппоненту, своему визави просто напросто дождаться, т.е. не соблюдая некую паузу для его размышления, паузу для его оценки вашей информации, то, что Вы ему преподнесите, что Вы ему говорите.

То есть некая модель такая, которому Вы навязываете свое послание, свою информацию, свое видение ситуации и т.д.

Вы навязываете, Вы, как бы сказать, проникаете вглубь глубинных структур его сознания. И, соответственно, что происходит дальше?

Эту схему можно так нарисовать: Вы, со своей информацией излишне ему наседаете. У этого человека что возникает? Возникает отторжение, он хочет убежать, он хочет скрыться, он хочет Вас не видеть. И, естественно опять возникает конфликт. Опять эта схема неправильная. Опять возникает конфликт, и просто напросто у вас не может быть конструктивного диалога. У вас не может быть каких-то договоренностей.

Итак, если вы хотите действительно научиться правильно договариваться, правильно выстраивать свои коммуникативные способности, правильно доносить свою информацию, и, самое главное, чтобы вас услышали – запомните следующую схему, две схемы. Я даю абсолютно самые тайные секреты своих тренинговых техник.

Итак, запомните следующий момент, который должен быть главным. Есть источник, есть Вы, который делитесь, который доносит свою информацию. Есть приемник. Что происходит дальше?

Вы говорите ему что-то, что Вас интересует, что Вы хотите у него услышать, узнать, или, может быть ему предложить, или то, что, если Вы, скажем так, занимаетесь в бизнесе – чтобы он Вас понял, постарался как-то взвешенно к этому подойти, к вашему подходу. Необходимо всегда соблюдать некую паузу. Паузу-дистанцию, дистанцироваться.

Дистанция – это позиционирует как дистанция между вами, т.е. телесная дистанция, чтобы не нарушать какое-то личностное, интимное пространство. Так называемые 40см, и меньше – это уже интимное пространство. И, соответственно, держимся на этом расстоянии.

Минимальное расстояние – 40 см. т.е. если вы не в близких вообще отношениях, и даже если в близких. Если Вы хотите, все равно, чтобы Вас услышали, необходимо соблюдение этой паузы, этой дистанции.

Что происходит дальше? Этот человек понимает, он выслушивает, у него есть какие-то вопросы по поводу того, что Вы хотите донести. Соответственно, следующая схема – первая. Следующая схема это что? Это когда В меняется местами с А, т.е. с Вами. В данном случае В уже является источником информации, А – является приемником этой информации.

Что происходит дальше? Этот человек, который был вашим оппонентом, Вашим визави – меняется. И эти вопросы, которые он хочет задать – он их задает здесь, следующим этапом.

Опять же, существует некая пауза. Пауза для того, чтобы Вы дали ему время, для того, чтобы он спросил, задал какие-то свои вопросы. Может быть, это будут какие-то утверждения – это его точка зрения, понимаете? Собственно для этого необходимо соблюдать эту паузу. Мы должны доверить ему ту информацию, которую он хочет нам сейчас высказать, прояснить.

Никогда не пытайтесь давить, иначе у Вас получится такая ситуация, или такая ситуация. Собственно говоря, ни та, ни вторая не имеют права на жизнь. Т.е. она печальная и не конструктивная.

Поэтому, чтобы точно знать, и чтобы точно добиваться каких-то результатов в переговорах, в коммуникации, в диалоге – с близкими, друзьями, любимыми, коллегами по работе, начальством и т.д. – необходимо понимать эти 2 схемы основные.

Давать возможность, давать право голоса другому человеку высказывать свою точку зрения. Постепенно эту схему можно

продолжать дальше. Постепенно происходит некий компромисс взглядов. Вы приходите к единому, целостному знаменателю. И, собственно, одна сторона довольна, и другая сторона довольна.

Как психологу зарабатывать достойно?! Главные секреты

Часть I:

Я рад приветствовать Вас, в этот прекрасный вечер или день, во время прочтения моей книги, а точнее данной главы, тема которой, считаю, очень интересна, для моих клиентов, обучающихся, для тех, кто, также как и я, занимают определенную позицию, в психологии и психотерапии. Интересная особенность в том, почему, специалисты психологии и психотерапии или коучинга, где мы не зарабатываем достаточно денег.

Я не беру во внимание западную психологию, потому, что это другое мышление, другое восприятие и другая ментальность к тем или иным расстройствам психики, психологическим расстройствам, трудностям. Все же это немного другое отношение, немного другой аспект.

В современно – техногенном мире, менталитет и восприятие наших услуг все же меняется у нашего населения, в этой главе, я постараюсь максимально сжато, но дать основные принципы моей работы, за мою боле, чем 10-ти летнюю практику.

Трудности в работе психолога сегодня.

Все было не так легко, трудности были, трудности есть и сейчас, но они уже другого уровня. Трудности, с которыми я сегодня хочу с вами поделиться. Эти трудности, преодолеваются быстрее, без каких-либо душевных и в том числе материальных потерь. И то, что сейчас будет происходить, будет для вас интересно, важно и пригодится в вашей практике.

– Что ж, я ещё раз представлюсь или, просто, напомним – Я являюсь доктором – психотерапевтом, психологом, сертифицированным тренером (Профессиональная психотерапевтическая Лига России). Психиатрию, я отложил на второй план. Занимаюсь психиатрией очень редко.

Как правило, это индивидуальные запросы, индивидуальные

тренинги, в основном это психотерапия, это различные авторские тренинговые программы, которые я даю не только своим участникам и клиентам, непосредственно участникам различных тренинговых программ, коучингов, но так же и моим коллегам по данной дисциплине, психологии, психотерапии.

Интересная такая особенность, мои коллеги – психологи и психотерапевты полагают то, что является заблуждением – они говорят примерно следующее: «я вот, окончил институт, окончил психологический факультет, окончил медицинский, непосредственно прошёл приличную специализацию после психиатрии, и от этого я весь такой крутой, замечательный, и почему мне платят очень мало?»

Я скажу, «Чтобы платили, необходимо показывать ценность».

Ценность, безусловно, она, не просто так дается, она зарабатывается определенное количество времени. Чтобы мы ее могли в себе закрепить. И соответственно, ценность, передается через что то, транслируется через что то, ну хотя бы, через всем нам известное «сарафанное радио». Существует, в разных нишах, разных видах деятельности то, что может и не представить вам возможность быть мега – супер занятым, но «сарафанное радио» вам очень помогает.

– Вопрос ученика: Как увеличить доход?

Вопрос, он очень интересный, он и большой вопрос, и маленький, он включает в себя многие аспекты как и внутренние, так и профессиональные, так же душевные, духовные эмоциональные сферы, а так же и технические, техники, для того, чтобы увеличить уровень дохода.

Часть II

– Как привлечь клиента?

Это вопрос второй части, непосредственно, нашего с вами знакомства с этой интересной темой.

Моя история

Моя история достаточно интересная, я закончил медицинский факультет, при университете, затем, прошел интернатуру по психиатрии. Работа психиатра, выбрана мною с целью, чтобы не было как такового серьезного вмешательства с помощью лекарственных

препаратов, хотя как психиатр, я назначал, но позднее, начал использовать другие, эмпирически взятые свои мысли, наблюдения из своей собственной жизни, из формирующегося опыта.

Естественно, свой опыт я начал применять к своим пациентам. Затем, после интернатуры, я отучился психотерапии, получил первичную специализацию, далее наступали события по цепочке, это мое участие на вебинарах, на мастер-классах, в тренинговых программах в других городах, в других странах, я все это впитывал. Но, что было из сложных ситуаций, это – внедрение.

Так как знания, которые я впитывал в себя, их было достаточно много. Сложно – это когда знания, нужно перевести на уровень действия для реализации стоящей задачи.

Были моменты, когда ничего не хотелось делать, после приема, получая шесть с половиной тысяч в месяц, работая психиатром на тот момент. В то время, я умудрялся откладывать из этих шести тысяч, какую – то часть, чтобы их инвестировать в собственное развитие. Например, я покупал программы, тренинги для развития, на тот момент, копил на семинары, на конгрессы и прочее. Но, это так же оставалось на уровне «знаний».

Существует две категории людей:

Первые, хотят, чего то, обладая действительно большими знаниями, но почему то их желания не приносят желаемый доход, у таких людей все остается на уровне «я хочу».

Вторая же категория людей относится к тем, кто попадает и проходит через все трудности, болевые моменты, через отбрасывания назад, через падения, что является нормальным процессом, так называемым «эволюционным».

Естественно, преодолевая определенный барьер, барьер из «зоны знания, хотения» в «зону турбулентного, хаотичного, непонятного течения», где много информации, где много наших внутренних страхов, которые актуализируются, которые становятся явными, они сметают нас, они зарождают в нас какую-то неуверенность, дискомфорт, неприятные ощущения, которое снова и снова отбрасывает назад.

Отбрасывает на 2– 5 шагов на повторное прохождение, того же пути, через что мы снова переходим на ту зону комфорта, где нам достаточно тепло, хорошо и удобно.

Поэтому, основное или важное правило: Если вы действительно хотите зарабатывать и выйти на доход, необходимо отбросить все ваши сомнения, страхи и всю вашу боль, преодолевая все внутренние

неуверенности и трудности, которые могут возникнуть. Переступить из зоны «хотения, желаний и накопленных знаний» в «зону действий и реализации» ваших знаний в настоящую жизнь.

Часть III

Могу сказать, что этот процесс может занимать многие годы, либо занимать достаточно длительное время. Мой личный опыт говорит о десятилетнем промежутке времени общей стажировки, за которое происходило разное, и взлеты и падения, и изменения и другое.

Но, не смотря на все происходящее, я никогда не сомневался, что у меня все получится и будет получаться. Лучше, когда ты идешь, когда ты выполняешь какие-то действия, шаг за шагом преодолеваешь трудности.

Как говорят мои некоторые коллеги: «Результат и эффект неизбежен». То есть, в любом случае, человек приходит к моменту своих результатов, если не переставая борется и не останавливается на достигнутом. Нужно держать в голове лозунгом «Вы замечательны! Вы замечательная!»

Вопросы – Упражнения:

– Я хотел бы попросить вас: Возьмите листок бумаги, карандаш или ручку, ответьте на вопрос, записывая: Какой доход вы бы хотели иметь на данный период времени? То есть, через месяц, через два или через три?

– Второй вопрос: ***Какой доход вы хотите иметь через год? На перспективу?***

– Третий вопрос: ***Кем вы себя видите через год?***

–Третий вопрос: Достаточно сложный, постарайтесь отнестись к третьему вопросу более реалистично, более взвешенно. ***Кем Вы видите себя через пять лет?***

Например, можете написать: «Я вижу себя заслуженным работником здравоохранения» или «Я вижу себя психологом, имеющим свой кабинет, оборудованным, ко мне постоянная очередь, постоянные записи». Вы можете видеть себя не обязательно, с точки зрения психологии.

Возможно, вы смените свою нишу, образ вашей жизни, начнете

совсем с другой сферы. Может кто-то видит себя успешным семьянином, у которого двое – трое детей или Вы – прекрасная жена, любящая супруга и мама детей, которая живет в двух – трех этажном доме, коттедже, на берегу лазурного берега моря.

Представьте эту картинку, что окажется зерном, заложенным для будущих действий, которые будут перерастать в настоящее. Ваши действия, заложенные в эти месяцы, год, пять лет – это «этапность» вашей жизни.

Так же необходимо понимать, какие именно действия вы должны совершить, чтобы вы перешли на новый уровень для себя, на уровень новых доходов, на уровень нового восприятия реальности.

То, что вы написали, то, что вы для себя подчеркнули и представили на будущее. В любом случае это лишь ваше желание: «Я хочу яхту, Я хочу самолет» – это техника, немного, не по данной теме.

Мы должны реалистично представлять. Цель должна быть реалистичной, актуальной, определена временем, иметь четкую структуру, параметры, характеристики внешние, цвет, запах. Почувствуйте запах кожи салона Bentley Continental, например. Ну, или что-то в таком роде. Мы должны четко представлять эти характеристики, для нас это важно.

Наша психика, наш мозг так устроен, вы и сами, без меня это знаете. Соответственно, чтобы эти характеристики сложились, необходимо, помимо вашего внутреннего желания, что-то предпринимать.

Часть IV Какой алгоритм действий Вы должны соблюдать, если хотите успеха ?!

Наши психика, наш мозг так устроен, вы и сами, без меня это знаете. Соответственно, чтобы эти характеристики сложились, необходимо, помимо вашего внутреннего желания, что-то предпринимать.

– Итак, запишите сейчас алгоритм того, чтобы действительно реализовывать ваши желания в действия. Чтобы ваши желания не оставались на уровне «Хочу и хочу». «Хочу хотеть» – это не про вас. Если вы действительно хотите добиться больших результатов в вашей жизни, то «Хотеть хотеть» – это не для вас.

– «Я хочу хотеть полететь в Таиланд, через три месяца»

–«Я хочу хотеть большой дом»

– «Я хочу хотеть красную машину какую-нибудь, спортивную или еще какую ни будь»

– «Я хочу хотеть»

– Если бы вы действительно хотели, действительно желали, то вы бы уже этого всего достигли, вы к этому уже бы пришли. У вас бы была уже эта квартира, эта машина, эта яхта, этот самолет, квартира, не важно. Значит, скорее всего, если пока этого всего у вас нет, если пока нет того дохода, который вы себе написали: Дохода – через месяц; Дохода – через год; Дохода – через 5 лет.

Значит, вы его еще не достаточно хотите. Да, вы знаете многие стороны психологии: расстановки по Хеллингеру; психологический подход; Гештальт терапию; Медитативные практики; Трансперсональная терапия; и так далее, можно перечислять многое количество раз. Задумайтесь над вопросом – фразой: **«Если вы такие умные, почему же тогда такие бедные?»**. (это можно отнести и другим профессиям!)

Этим, я не хочу никого обидеть или унижить, я хочу дать вам понять, что значит, вы что-то делаете не так, что значит все еще «Хотите хотеть».

– «Я хочу хотеть зарабатывать много»

– Ок!

– Но это первая категория людей, о которых я говорил, непосредственно вначале данных глав книги. Друзья, очень важный момент для вас. *Такой вопрос – задание, напишите!*

– Как вы думаете, с помощью чего, каких действий, этот результат, о котором вы написали у себя на листочках, в плане дохода, в плане результативности, в плане того, что вы можете привлечь в свою жизнь, те реальные предметы, которые существуют, о которых вы написали, или непосредственно, что вам необходимо сделать, для того, чтобы вы были тем, кем хотите быть?!

Чтобы вы оказались на том месте, в той роли, на том статусе. Подумайте.

Часть V

– Следующий момент: Каким способом вы можете привлечь клиентов, как следствие того, что если вы привлекаете клиентов, то вы

увеличите свой доход, свой заработок и выйдете на другой уровень дохода.

– Давайте рассмотрим основные составляющие данного метода, вы можете, например, принимать в неделю некое количество человек, быть выжатым как лимон, с каждого человека собирать, например, по сто рублей, давайте округлим теперь, 100 рублей умножаем на 300, это получается 30 000. В неделю вы получаете 30.000.

Далее мы умножаем эту сумму на 4, это составит 120 тысяч. Сто двадцать тысяч рублей в месяц, при количестве человек, если вы будете брать 100 рублей, то это 1200 человек в месяц. Можно таким образом поступить.

– Каким образом еще можно поступить?

– Мы можем принимать 1 человека в неделю, заранее определив стоимость в чеке, взяв, к примеру, наши изначальные расчеты, 120 000 делим на четыре, и у нас получается та стоимость посещения, это 30 000 рублей. То есть стоимость нашей консультации составит 30 000 рублей. Но есть еще такой нюанс: Сможете ли вы это сделать?

Почему, потому что, возможно такое, что внутренне вы еще вряд ли готовы это сделать, так поступать с вашими клиентами. Вряд ли, человек, который принимал по 100 рублей за человека, может назначать клиенту сумму за прием в 30 000 рублей, если он внутренне не подготовлен к этому.

Так как трансляция вашей внутренней неуверенности проявляется, вас не оценят. Вам не будут платить, более того, вас обвинят в афере. То есть ваше недоверие к самому себе, транслируется на клиента.

– Как быть действительно уверенным, убежденным психологом в своей сфере? Об этом мы будем говорить в онлайн мастер классах, на вебинарах. Поэтому, обращайтесь внимание на мое расписание, на сайте [битая ссылка] doctoraksaev.com, в специально отведенной вкладке – [Мероприятия].

Что необходимо нам дальше?

Что потребуется нам в знаниях, которые вы можете, по желанию трансформировать в более высокого уровня знания, находить мастер – классы, прокачивать себя и свои знания, но и в этом должны быть определенные «Ваши фишки».

На моих коучингах, я передаю все эти фишки – коучинг, который стоит не сто рублей и даже не 30 000. Но я даю людям ту ценность, которая действительно помогает, пройдя коучинги, мною предложенные, они начинают зарабатывать и получать тот доход, о котором они озвучивали для себя.

Это очень интересные техники, взятые у многих моих учителей, пусть это будет выглядеть как негласная реклама, но это такие мои учителя, как: Юрий Черников, Олег Горячо, Андрей Парабеллум, Радислав Гандапас, Дмитрий Зверев, Александр Белановский и многие другие. Все это действительно работает, действительно интересно. Здесь мы уже работаем, и тут не важно, не принципиально – вы психолог или любой другой специалист и профессионал! Ведь это же так? Да?)

Часть VI Внешняя и внутренняя экспертность

Мы с клиентами разбираем, или вы как клиент, начинаете со своей ниши, каждый выбирает свое, возможно вы метаетесь между выбором одной либо другой, хотите начать сразу с разных сфер, к примеру, вы или как детский психолог, или как взрослый психолог.

Вы так же учите плавать, учите и игре на пианино, вы такой распрекрасный, но при этом к вам доход не идет. Вы не получаете должного дохода.

Труд малоценен, мало оплачивается, и здесь нужно четко позиционировать себя как эксперт, поэтому, если вы хотите зарабатывать достойно и большие деньги, то соответственно, вам необходимо **быть экспертом №1**. Об это всем мы говорим на коучингах, чтобы развить себя как эксперта.

Внешняя и внутренняя экспертность

Внешняя экспертность – это то, что видят потенциальные клиенты, это то, что они видят со стороны. Реклама в СМИ, на радио, на ТВ, это интернет, это ваш сайт, это регалии, ваши всяческие дипломы, сертификаты, грамоты, награды, медали и так далее. Все это должно происходить постоянно, периодически мелькать перед глазами потенциальных клиентов. Это важно.

Второй момент – это *Внутренняя экспертность* – это вы, как

эксперт, как профессионал, или вы уверенный человек, то, что вы говорите, что ваши услуги стоят 3 000 рублей, что вы сообщаете спокойно, самодостаточно, уверено, легко. Что вы вполне соответствуете этой назначенной сумме, как профессионал и для вас эта сумма является обычной, стандартной суммой, за вашу консультацию.

Поверьте, найдутся люди, которые будут говорить, что это очень много, даже ваши коллеги, друзья будут отмечать, что эта сумма велика для консультации. На такое явление вы можете просто согласиться и советуя никогда не вступать в полемику с вашими клиентами, которые к вам пришли, по поводу вашей стоимости, за вашу консультацию.

Например, Вы сообщаете о стоимости. Вас спрашивают: «Почему так дорого?». Из чего складываются эти 3000 рублей? Такие люди найдутся. Не под каким предлогом, нельзя вступать в спор, полемику, так как это шаг в неизвестность. Вы можете уйти на долго и застрять, и вы можете проиграть эту схватку.

Поэтому, вы ни в коем случае, не должны говорить, например: «Потому, что вы часто обучаетесь, что вам нужно за аренду платить, и поэтому такая цена». Когда вас об этом спрашивают, лучше всегда говорить однозначно, что такие вот расценки нынче, и поставить на этом точку. Это делается для того, чтобы быть экспертом, проявлять свою внутреннюю, прокаченную уверенность, так как это необходимая составляющая вашей внутренней экспертности.

Еще раз повторюсь: Внутренняя уверенность – это важное состояние вашей компетентности, вашего профессионализма. Человек может даже не знать, какими навыками вы обладаете. Человек, приходящий к вам, может даже и не владеть информацией о вас, могут просто сказать, что читали о вас. Он увидел вас в СМИ, где то в рекламе, узнал о вас на вашем собственном сайте, увидел ваши регалии, медали, ознакомился с сертификатами, но это еще не значит, что он будет в восторге от вас.

Часть VII

В вашу пользу будет свидетельствовать ваш внешний вид, внешний антураж, харизма, уверенность, приятный голос. По вопросу с голосом, это отдельная тема, ораторское искусство, умение выступать и доносить свою мысль лаконично, конкретно – это тема одного из моих тренингов.

Через голос, так же передается уверенность, через осанку, через телодвижения, уверенность проявляется в большинстве. Уверенность голоса – важный момент! Если вы говорите дребезжащим голосом с клиентом, хотите заставить его поверить, или усомниться в вашей искренности, то вряд ли. Такой разговор с клиентом повлечет его потерю. Такой клиент, скорее, больше к вам не вернется.

Планирование своих действий

Нужно прописывать на листе бумаги правильно, ставить на перспективу цели, четко знать и четко понимать все, что вы пишете на будущее.

Придерживаться внутреннего распорядка, того что вы написали.

Планировать свои действия, и не только на уровне желаний.

Вы планируете, составляете. Например: Вам нужна реклама в СМИ – сделали – поставили галочку. Реклама на радио – сделали – поставили галочку. Написать статью – написали – попросили написать – сделали – поставили галочку.

Если у вас нет своего сайта, нужно заняться сайтом.

В коучинге, мы повторяем, прорабатываем эти моменты, темы и по сайту и по внешней и по внутренней экспертизе, по голосу, по телодвижению, по манере общаться, по умению обрабатывать разные возражения клиентов, отрицательные моменты, такие как: «Почему так дорого?», «Почему такая цена?», «За что я плачу?».

И те техники, которые я даю, они действительно помогают разрешать различные ситуации. Если сайта у вас своего нет, это плохо! Им нужно будет обязательно заняться, помимо сайта, его нужно будет обязательно продвигать. Но это, так же определенная тема для рассмотрения, с помощью чего нужно продвигать, как это все работает в двух предложениях не рассказать. Тем не менее, есть такая сфера как SEO-оптимизация, про нее я немного говорил ранее.

Мы прописываем фразы, рисуем некое ядро, и эти фразы и выражения, которые наиболее чаще находятся в поисковых системах. Вкратце, это целая система, которая помогает продвинуть ваш сайт, чтобы он не «барахтался» там, где то на отшибе, а был у поисковых

системах на виду.

Как с моим сайтом, если вы набираете в поисковике название, или определённые слова, которые могут вывести на мой сайт, то адрес высветится на самой верхушке списка, в топе самых посещаемых сайтов. Система, позволяющая вашему сайту продвигаться и находить подпункты, под темы, похожие на вашу специализацию, схожие отрасли, которые послужат вам повышать уровни вашего развития.

Эпилог к главе:

– Что ж, я желаю вам самого наилучшего, если у вас возникают какие-то вопросы, вы можете писать, задавать ваши вопросы, на мой e-mail: *doctoraksaev@gmail.com* или следить за новостями на сайте *doctoraksaev.com*

У меня есть для вас небольшой подарок, небольшой бонус, о котором я говорил, абсолютно бесплатно, я хочу представить вам и предложить вашему вниманию книгу « **Убойные техники STOP STRESS**». Уже сейчас вы можете начинать скачивать книгу с вебсайта *doctoraksaev.com*, пока есть время, пока есть возможность скачать ее с бесплатной ссылки.

Так же я вам желаю найти ту гармонию, найти ключевое звено, найти росток личности внутри себя, двигаться вперед, становясь сильнее, становясь все лучше и лучше. Становитесь более качественной личностью.

Вам только успехов, действий, ориентированных на результаты поставленных целей, для реализаций, поставленных задач.

Как стать богатым коучем за 10 дней?! Или как научиться продавать свои услуги дорого?!

Часть I Зачем Вам необходима ваша история для других?

Как я уже сказал ранее, по образованию сначала был психиатром, потом уже психотерапевтом, получил первичную специализацию по психотерапии, потом уже начал проходить различные тренинговые программы, инвестировать в свое собственное развитие.

Я прошел многие-многие интересные события в своей жизни и являюсь владельцем [Аксаев Company], я думаю, вы увидели, это уже бизнес стратегия некоего бренда, которым я занимаюсь, но самое

интересное... у меня в роду, ни бизнесменов, вообще подобного не было.

Мама всю жизнь по образованию занималась хореографией, достаточно сильный детский коллектив... Я переехал в Улан-Удэ, «вытащил» ее с собой вместе, но как вы знаете преподаватели, педагоги, психологи, даже если брать, мы делаем это от души, от эмоций, мы хотим это делать, хотим дарить это людям, детям, взрослым. По факту получается, что к сожалению, социалистический строй канул в лету, люди до сих пор верят, что на голом энтузиазме мы сейчас будем делать, а по факту будет все хорошо. К сожалению, это не так.

Тем более, что экономическая ситуация которая сейчас в стране, которую мы сейчас видим и ощущаем на своей шкуре, нельзя строить иллюзию, что ничего не происходит.

Поэтому чтобы быть хотя бы на том же уровне, где мы раньше привыкли быть, необходимо совершать как минимум в несколько раз больше действий и более грамотно, целенаправленно, чтобы был какой-то результат. Если мы хотим более хорошие результаты необходимо знать определенные концепты и стратегии, как это все может быть, применять практику, не важно, в какой сфере вы находитесь.

Что касается отца – отец у меня художник, к сожалению, его уже нет в живых, но мы жили цивилизно, говорить о том, что я знал то, как делать деньги, нет конечно. Врач – это специальность, такая же, как преподаватель. В последнее время (ну как, в последнее время.. всегда, когда такая возможность предоставляется) я много учусь, я такой тренинговый наркоман!))).

Почему я в предисловии уделяю этому особое место – потому что, обучаясь, мы инвестируем свои собственные ресурсы – деньги, энергию, время в себя. Мы становимся богаче, успешнее, мы должны, это одно из правил обучения, мы должны обучаться, не зависимо от того, нравится нам это или нет.

Если на самом деле рассматривать коучинг отдельно сам по себе: коуч – это тренер с английского, но здесь больше, здесь есть своя философия, свое понимание того, чего мы хотим, некая промежуточная или конечная цель, которую мы преследуем.

Потому что, если мы, как в истории, которую я рассказал о себе – приходим на энтузиазме, на работу в 8 утра, к сожалению, мои клиенты, которые у меня есть в практике, им не важно, что они покупают услуги

психотерапии или коучинга, то 97% тех людей, которые приходят ко мне живут по принципу дом – работа.

Мы живем по некой стандартной модели в своей жизни, это как некий встроенный сценарий нашего поведения. Наши родители так поступали, бабушки, дедушки: жить ради страны, вкалывать по 12 часов в сутки. **И ты тоже должен?!**

Часть II РАбота или дело? Где находитесь Вы?!

Когда меня спрашивают, а где ты работаешь? Я реально не знаю, как ответить, что я работаю сам на себя, но это не работа, это увлечение, занятие, хобби, то, что приносит радость, самоудовлетворения и самореализацию. Когда у меня есть какая-то идея, которую я могу через какие-то рычаги реализовать в жизни.

Работа – это другое, от слова раб. Когда я не по своей воле. Я помню, когда я работал обычным психиатром, как я матерился. Все было на энтузиазме, почему-то зарплата не повышалась с возрастом, с опытом, парадокс. А такая особенность если я работаю на кого-то, то я работаю на кого-то, есть такая идея, которые вам очень помогут, как выйти из системы, и почему мы работаем в этой системе.

Система – это система ценностей, правил, установок, этических, моральных принципов, законов. Мы живем в системе, но если еще и работать в системе – то это полная жопа.

Я иногда выражаюсь на своих коучингах с людьми, которые заплатили большие деньги, матом, сразу хочу сказать, что я буду чуть-чуть ругаться, не для того, чтобы вас обидеть, ничего личного. Я просто хочу те установки, которые у вас есть, их пробить. Чтобы пробить, необходимо погрузиться в странные не понятные и резкие условия.

Кто вытащит свою пятую точку на холод да еще и босиком? – да ну, я лучше тут под одеялом, многие живут в похожих условиях, многие, к сожалению, находимся в зоне комфорта, и выходить из нее не очень хочется.

Мы привыкли действовать так, потому что наши родители действовали так, нас учили в школе, в институте нам тоже говорили, обучаясь в узком сегменте, нам тоже говорили, что надо делать так. А если не так, то это отклонение от нормы, то есть отсекали всяческие попытки людей самореализовывать себя, как личность.

Коучинг – сам по себе как процесс, он может быть бесконечным, это не сугубо программа, которые вы прошли. Повторюсь, постоянно обучаясь, тебе кажется, что я вообще ничего не знаю – парадокс. Поэтому обучение – одна из приоритетных задач, которая вам тоже следует взять на вооружение.

Давайте с вами познакомимся, кто вы, откуда, чем занимаетесь и чего бы вам хотелось?

– Я начну, меня зовут Людмила. Преподаю английский язык, пытаюсь открыть свои курсы английского языка, но пока безуспешно, сейчас я в поиске, каким образом это все сделать. В дальнейшем кроме английского языка я хотела мы предлагать работу с детьми, подготовка к школе.

– Хотелось бы. А сейчас вы чем занимаетесь?

– Репетиторствую.

– Основная сфера дохода – государственная, частная?

– ... Я только начала репетиторствовать.

– ... На сколько больше зарабатывать?

– В 3 раза.

– Ладно, у вас тоже репетиторство или какая-то еще сфера деятельности?

– ...

– Меня зовут Сергей, я частный предприниматель, смысл какой – я занимаюсь предпринимательской деятельностью, все хорошо развивается, но не приносит удовлетворения. Принцип у меня – найти себя, свою деятельность, чтобы она приносила доход, если работа любимая она по любому приносит доход.

– Я перебью тебя, пример, учителя они могут быть фанатами своего дела, хочется на другой уровень, найти себя...

– Я не хочу быть зависимым от государства, хочу быть самодостаточным и чтобы мне это нравилось. Я не хочу так, что мне нужны деньги. Я работал в грузоперевозках, это слишком затратная сфера деятельности, где нужны большие затраты...

– Вам на перспективу... Как их можно сочетать?...

– То есть упирается в поток клиентов?

– Для этого нужно взять небольшой грузовичок или универсальчик и с этим справиться...если взять по минимуму комплект резины стоит 120

тыс.руб.

– Дорогие расходы..

– Я не соберу столько людей. Хочу сменить род деятельности, реализоваться, узнать, на что я способен, есть способности. Я в поиске – куда податься... У меня три образования...

– Потерял себя. Поговорим сегодня о выборе ниши – это очень важно, потому что многие корочки получают, а по специальности и не работают, некий потерявший себя – это бич современных людей.

У меня есть интересные материалы в виде видео уроков. Они абсолютно бесплатны, можете их посмотреть. Много информации на сайте есть в разделе полезное видео. Я стараюсь дать много информации, она такая целенаправленная. Там есть такое видео, как избавиться от “надо”. Теперь вы.

– Меня зовут Инна. Я работаю в организации и вместе с мужем свой бизнес... Я хочу из работы выйти, как источник заработка хороший... Хотела бы полностью бизнес развить, научиться организовывать работу, людей, потому что люди приходят совершенно разные...

– Организовывать в штате ваших людей?

– Да.

– Сколько человек у вас?

– 5.

– Они как исполнители. Проблема в том, что мы не можем найти людей, которым бы нравилась эта работа.

– О теме поиска сотрудников мы тоже поговорим. Это тема вообще очень геморройная. Найти людей, которые бесплатно за спасибо, волонтерство. Работая для чего? ... Я спрашиваю, а чего ты ждешь от работы, на которой ты работаешь 20 лет? Пенсии, – говорят. Основной эффективнейший показатель – на пенсию уйти. Это кошмар.

– Да, у нас так все и работают.

– Мы живем по системе. ...очень важно, прежде всего, ваше внутреннее состояние, если есть системность того, куда мы двигаемся. Восприятие бизнесмена – либо это плохо, будешь воровать и т.д...

А другие наоборот, хотели бы заняться, еще чуть-чуть – 15 лет прошло, внуки. Вы должны четко понимать, что это работает по системе. Здесь я буду давать... потому что я сам обучаюсь у основоположника информационного бизнеса, он есть онлайн и есть офлайн – не имеет значения, на самом деле... Он еще не так густо

населен на самом деле.

- Информационные продукты, они же тоже определенные какие-то?
- Конечно, это и есть системность.

Часть III Найм сотрудников и системность ваших знаний!

- Информационные продукты, они же тоже определенные какие-то?
- Конечно, это и есть системность.
- Поэтому мне нравится, это больше творческое, ближе к природе, у меня два ребенка, даже времени не оставалось...

– А что вам мешает, если мы уже с вами знакомимся, что вам мешает дополнительно на автомате развивать?

- Сотрудники.
- Проблема в сотрудниках.
- Я только находила программистов в Новосибирске, Екатеринбурге. У нас в Чите такая практика, что должен приходиться сотрудник и на месте работать.

– Ошибочное мнение. Фрилансеры, пожалуйста.

– Фрилансеров я практиковала, но у нас организация, нам надо чтобы пришли и сидели здесь...

– У нас предпринимательства не настолько много, поэтому ориентация на государственную структуру...

– Это уже немного глубже – нахождение клиентов, это тема не наша, это консалтинг, мы предлагаем тренинги, разные тематики консалтинга. То есть коучинг – когда мы собираемся с сотрудниками организации, частные фирмы и прокачиваем конкретную тему, мы проводим аудит организации, либо я либо коллеги из партнерских центров.

По сути дела организация – это тот же живой организм. Как доктор говорит, здесь у вас что-то хрипит, скрипит, это сфера такая же. Консалтинг мы можете проводить на перспективу, как тренинг, мастер класс, этапность модели, как привлечь клиентов. Дальше английский язык – делаете обучающий мастер – класс?

– Нет.

– Вот я и говорю.

– Здесь вопрос в другом, мне это не очень нравится.

– Очень много смежности. Мы работаем с детьми дошкольного возраста, есть такое понятие линейка продукта, чем она больше, тем

лучше. У Сергея – центр действия, есть разные. Есть дошкольные, есть женщины и т.д. Должны быть другие специалисты. Если мы сами, то тоже должна быть линейка продуктов, которые мы предлагаем.

Я здесь не совсем согласен, когда говорят, что я должен заниматься только в узкой нише. Это прикольно, хорошо, но не в российских реалиях. Потому что тем больше я обладаю разными инструментами, тем лучше...

– Если человек бизнесом занимается, у него несколько бизнес направлений, он сам глубоко нигде, только поверхностно. Я в плане профессионализма. Мы же все равно должны достигать определенного уровня профессионализма.

– Как мне кажется, наш продукт должен быть прежде всего качественным, для того чтобы быть успешным. Он как ребенок, продукт, растет.

– Есть позиционирование себя как личности как профессионала, а есть позиционирование себя как бренда. Позиционирование нашей организации. Если говорить про бизнес, то многие ведут бизнес как – у них есть штат сотрудников, исполнительные директора...

– Они больше сотрудники больше вникают в тему, там такие уже махинации, то есть руководителю надо знать предмет задачи, это надо проработать, вникнуть.

– Качество может страдать. Есть люди, которые ведут несколько бизнесов параллельно – респект и уважение. Я не могу про себя это сказать, я полностью погружен в психологию, мне нужна продажа автозапчастей – это не мое. Я выбрал для себя некие параметры, мне комфортно, мне интересно.

Представим что мы все коучи, люди, которые и сами успешные предприниматели, и готовы что-то еще предложить. Обучать.

Коучинг – это процесс обучения, не продажи как таковые, а именно обучение, то, что я сегодня говорю – это не то, как сделать товарооборот, продав это и это, это более классический бизнес, а мы здесь, все присутствующие, продаем свои услуги, поэтому как вы считаете, что может вам сделать богатым? На перспективу. Я хочу обратной связи.

–... Разрекламировать свои услуги, СМИ, довести до людей, самореклама.

– Это как способ, но он не делает тебя богатым. Какие факторы сделают тебя богатым?

– Мне нужно провести маркетинг своей сферы деятельности, я смогу сделать свою услугу уникальной.

– Сереж, это инструмент, ты погружаешься. За счет чего, ресурсов, понятий ты становишься богаче? Или за счет кого? Люди – ресурс, что у меня было 1000 человек в месяц, я стал богаче, но об этом никто не знал. Надо сделать, чтобы о них узнали. Есть люди, которые должны быть увиденными другими.

– Вы сейчас говорите о чем?

– Кто вам деньги приносит?

– Что у меня вот столько-то клиентов? Повысить свою оценку?

– Экспертность. Давайте вы запишите. Я буду диктовать. Как стать богатым коучем?

Часть IV Как мои увлечения, позволили мне выстроить коучинговую систему знаний?

– А чтобы речь была? В процессе проработки? Или вы определенные техники использовали? Это же очень важный фактор – речь?..

– Безусловно, я обучался ораторскому мастерству и умению на публике держаться, сейчас у меня есть даже программа такая – как сделать так, чтобы вас услышали? Когда я первый раз на сцену вышел – волновался. Раскованность, расслабленность появляется только после повторения, закрепление результатов. Только так.

Никто еще не придумал на теории, это может быть работает дополнительно, но это никак не заменяет вашей уверенности, также есть авторское направление психотерапии, два направления.

Одно – *системная прогрессивная полимодальная психотерапия*, применительна к невротическим состояниям – тревога, страхи, напряжение, раздражительность – там много показаний и, второе – *drum-терапия* (drum (-s) – барабан; терапевтическая модель, ориентированная на избавление от стресса и его последствий, с помощью барабанов! – прим. авт.)

В силу того, что я увлекаюсь музыкой, как хобби у меня барабанная установка в офисе. Я приглашаю людей, они избавляются от агрессивности, напряжения через барабанную установку. Я придумал

это, почему бы и нет. drum-терапия – стрессы. Я к чему говорю – это тоже помогает разрядиться, снять напряжение.

Поэтому то, что вы спросили, это да, необходимо. Но самое интересное, что необходима не только практика, но и чтение. Это именно советую, я не люблю электронку, бывает, я читаю электронные книжки, но очень редко. Есть планшет, но он больше в офисе, музыку включаю. Чтение позволяет развивать мышление и т.д. В этом и трудность и секрет. Внутренняя трансформация.

Сейчас, допустим, вы проходите какие-то тренинги – это тоже развитие ваше. Это все идет на пользу. Это в совокупности, когда вы инвестируете в себя, это инвестирование ваших денежных средств в вашу личную трансформацию. Поэтому развитие речи тоже должно быть через какие-то тренинги...

Ладно сейчас, у нас такая не формальная встреча, а когда выступаешь на 100, 1000 человек, смысл не меняется. Это как в бизнесе, зная некий сценарий, некие закономерности развития.

– А вы у кого обучались ораторскому искусству?

– Разные учителя, например, Радислав Гандапас...

А вообще жизнь.. когда много выступаешь.

Итак, ***что делает вас богатым коучем? Вас делают богатым ваши ученики.*** Не вы, из той серии – я такой крутой, мега супер, 5 образований, 98 дипломов, корочек целая коробка – но не вы делаете, ваши ученики.

Не важно, в чем, не важно, какие услуги вы предлагаете. Но именно ученики. Это даже не сарафанное радио, оно работает, но психология работает лучше... У нас у психологов сарафан работает не очень, а у кого-то вообще супер. Сарафан – это ученики, они сказали, я ходила к Маше...

– Говоря еще о связях, о коммуникабельности...

– Иногда мы будем говорить о понятии коучинга, но вы сами для себя понимаете, что это значит для вас. Для меня это одно, для вас – другое. С помощью обучения или какого-то процесса вы предлагаете людям, которые пришли к вам, как клиенты, вы даете им самое главное – результат.

Это самое дорогое из дорогих, золотое правило, которые вы должны запомнить. Пришел человек с тревогой, не важно, какая причина была,

разберемся, то он избавился от нее, стал счастливым, радостным. *Результат.* Самое важное – закрепить результат учеников вы должны с помощью чего: первое – это кейсы. Кейсы – это некие свои примеры: а у меня был Вася Пупкин.

– Может быть Васю Пупкина можно выдумать?

– Нет, это реально должно быть. Кейсы – это вы говорите про своих учеников и второе – это отзывы, которые ученики ваши оставляют о вас: Я – Марина я была у Елизаветы Петровны, реально Марина, реально на видео камеру, реально отзыв – это важно. В психотерапии чуть сложнее.

– То есть собирать портфолио?

– Да. Это вас воздвигает в ранг эксперта, это показать внешнюю экспертность. Первое – что вы реально существуете, второе – что вы реально специалист, о вас есть отзывы.

– То есть, я оказал услугу, мне получается нужно взять отзыв?

– Да, совершенно верно. Благодарственные письма, грамоты, это тоже работает. Но самое классно работает – видео отзывы. Если их выкладывать на сайт. У кого есть сайт? Мы потом поговорим, на какой платформе его создать. Можно на конструкторе... Сайт должен строиться по определенному алгоритму, вы продаете кому-то.

– Это как в супермаркет приходишь, есть полка...

– Нужно убрать свое хотение... разноцветный и так далее, а он никому не нравится... Поговорим об этом. Отзывы – это самое главное, отзывы и кейсы.

Часть V Зачем люди покупают коучинг: или где спрятана душевная боль?

Отзывы – это самое главное, отзывы и кейсы. Я вам сейчас перечислю, чтобы вы вообще понимали, зачем люди будут покупать у вас коучинг...

Мы можем показать эстетические качества...

– Будешь ли ты ромашку выращивать или лилию гибридную, это уровень другой...

– Смотрите, зачем люди покупают коучинг, я перечислю, вы запомните или запишите: мотивация, включая деньги, мы обучаем других людей, чтобы либо они стали сами зарабатывать, бизнес-коучинг

тот же самый, если это в сфере которую вы преподаете, это может быть не только деньги, внутреннее желание, поехать за рубеж, я хочу как у тебя, доказать...

А есть наоборот, ходят-ходят, это показатель жертвенности...

– Можно. Я специалист, а клиент приходит ко мне и думает, что умнее меня, но мне надо продать ему услугу, что делать-то?

– Он считает себя знайкой. Есть люди разной категории людей, мы это затронем немного позже: знайки, деятели и тусовщики. Одним важно знать, и они доказывают, что я знаю, а вы отстой все.

У меня был клиент, я ему продаю коучинг. Он: это я знаю, но он платит мне деньги при этом, понимаете, я готов его терпеть. А если он знайка, но не платит, он мне не нужен...

– Я на рынке не один, есть конкуренция, мне надо, чтобы он стал моим клиентом..

– Сергей, я понял, значит надо показать свою значимость. Это оффер, дедлайн, призыв к действию – поговорим об этом подробнее позже!

– А есть вариант, чтобы предложить какую-то для него лично выгоду?

– Конечно, вы можете его цеплять на то, что ему нужно.

– На жадность.

– А если он не жадный?

– Как мне за 10 мин. раскрутить человека?

– Болевые точки нужно найти.

– Мне проще нос ему сломать!)) ...

– Есть люди, которые просто покупают ваши услуги, для того, чтобы с вами пообщаться. Как вариант, как крутость, что вот я общался, некоторым это важно... Благодарственное письмо, сертификат вручается – это очень важный элемент. Это влияет на вашу экспертность, это еще больше повышает вас в глазах ваших клиентов.

– На сертификат народ сильно ведется, сверху может быть конфетка, а внутри...

– Если у меня в планах... башенные краны.. узлы, я хочу вытягивать из Китая и нашим строительным организациям предлагать эту технику, покупать там, сюда ее притаскивать и продавать. Но я не могу взять с собой какой-то сертификат, пойти к начальнику, что вот у меня такая бумажка, я хороший, вот у меня такое видео, купи у меня.

– Я вам общие вопросы говорю. У тебя запрос на индивидуальный коучинг, чтобы туда не уходить. Я могу предложить тебе индивидуальный коучинг. Желание перенять технологии, пройти этот мастер класс у вас, и не осознанное желание.

Как ни странно: избыток денег, есть люди, у которых денег очень много, он такой прокачивается постоянно, ему надо сходить, поучиться. Как вариант такое возможно. Они самые капризные клиенты, но они зато платят хорошо. И самое главное – избавиться от проблем, с чем человек приходит. Избавление от проблем, с чем человек приходит – это нюанс.

– Это надо прокачать человека, какая реально у него проблема, он может прийти с поверхностной.

– Да. Приходит человек в автосалон купить машину. Менеджер подходит – вы интересуетесь какой-то определенной маркой и т.д.? Все мы знаем эти скрипты. Мне важна европейская машина... Определенные допродажи, это должно быть смежным...

– Вот он приходит – я хочу быть богатым. А за счет чего ты хочешь быть богатым?

– Это называется вскрывание болезни. Какие-то моменты, они на осознанные зачастую. Это та же психология, бизнес – это психология, психологические закономерности... Почему мы хотим того-то или такого-то?

У нас как у преподавателя, как у вас у предпринимателя должна в голове сидеть четкая схема: мы вскрыли боль, ок, продиагностировали боль. Мы усиливаем боль. Ведь люди приходят не всегда купить, очень мало, кто приходит целенаправленно. Ваша задача – показать, что им это надо, им необходимо!

Часть VI Почему важно знать Ваши «хочу», чтобы начать продавать себя дорого?

Мы усиливаем боль. Ведь люди приходят не всегда купить, очень мало кто приходит целенаправленно. Ваша задача – показать, что им это надо, им необходимо.

– А как мы тогда её усилим?

– Вы пишете на сайте или на буклетах, доносите непосредственно – если вы почему-то мучаетесь от ожирения, это приводит к отдышке, к

трудностям в передвижении, над вами смеются люди, неужели вы дальше так хотите жить.

А что будет дальше, если вы не будете заниматься спортом, жрать фаст фуды – усиливаете – а дальше к вам вероятно сахарный диабет присоединится, вам придется с собой таскать инсулин, а если его не окажется в аптечке в кармане, кончится, можно получить кому. Мы усиливаем.

Мы прогнозируем, что будет, если такая дальше ситуация. У нас все базовые инстинкты никто не отменял: самосохранения, безопасности и комфорта, они все работают бессознательно, это интуитивно. Почему вы приехали сюда? Вы большие молодцы, потому что здесь большое количество информации за короткое время.

Это же надо было поднять свою пятую точку, вырваться, освободиться, денежные, временные вопросы, разрешить ситуацию с близкими, потому что не каждый понимает. Это выход из зоны комфорта. И почему они не идут, не потому что денег нет, да займут они.

Вспомните ситуацию, когда, все, машину хочу, да мы найдем эти деньги, в банк обратимся, найдем, займем у друзей. Именно заставить можно сделать, только давя на болезненные участки. Когда на боль надавливать, ты же ничего не делаешь.

– Многие... вот инструктор по йоге она все гоняет капитально, к ней толпами идут...

– Здесь главное не переборщить, потому что можно вызвать отторжение. Здесь нужно быть действительно психологом...

Если найдете книгу Роберт Чалдини, обалденная книга... Там очень много пишется про влияние на людей. Что еще нужно запомнить – интернет в помощь, поэтому мы будем сегодня интернет маркетинг, технологии затрагивать, интернет нужно использовать, использовать правильно, досконально, поэтому мы с вами будем о нем тоже сегодня говорить, с чем его едят и т.д.

... у нас дорогие все эти услуги...

– ... я не могу сказать, что там намного дороже.

– Мы сейчас тогда поговорим про ниши и экспертность вашу. Сначала небольшой ликбез... Я вам дам схему, которая позволит вам понимать в какой ниши, в какой сфере деятельности вы можете

организовать себя как личность, как профессионал, как специалист.

Нарисуйте 3 круга, которые пересекают друг друга. В одном круге вы пишете «хочу», «могу», «надо». Давайте теперь разберем более подробно. Я вам объясню схему, а вы потом как домашнее задание для себя, потому что, к сожалению, то не коучинг как таковой, поэтому, возможно, потом дам обратную связь.

«хочу» – что это, это то, что вам нравится делать, любые действия, которые приносят вам радость, чувство эйфории, чем вам нравится заниматься, кайфа, драйва и т.д. Так как я тренер ваш, то о себе.

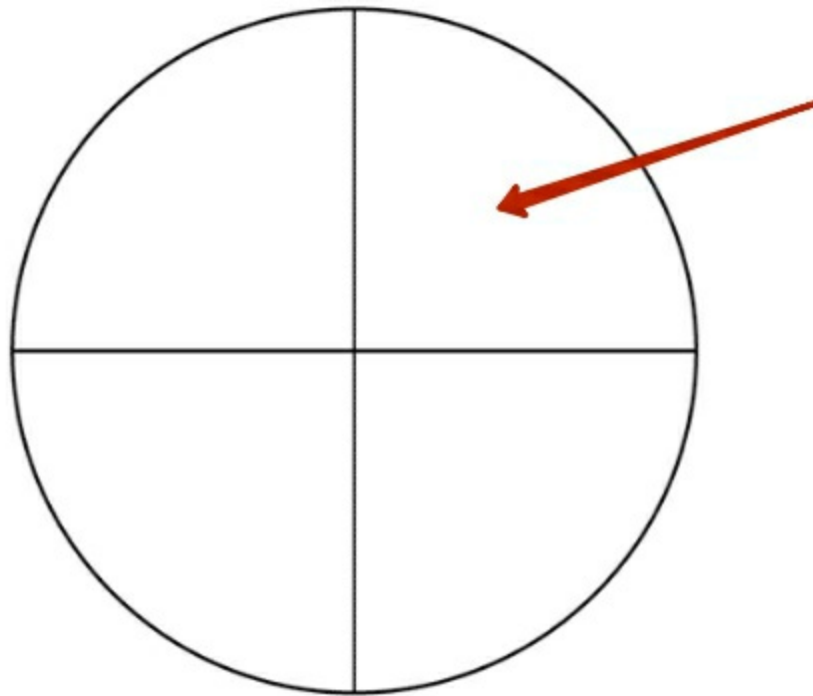
Например, мне нравится: музыка, я начинал играть на гитаре, как все дворовые ребята, пиво пили, и я сел за ударные инструменты, мне это нравится, мне это приносит удовольствие, потом уже я купил барабанную установку в Москве, потом пошли железо, другие детали...

Как купил машину, хочешь апгрейдить, это те действия, которые приносят удовольствие. Вы должны написать на каждый круг, вообще коуч заставляет своих участников писать список, хотя бы из 50 позиций. Хотя бы 50. так как у нас не коучинг, время ограничено, написать хотя бы 20. Если пойдет, можно и больше, я не люблю здесь ограничивать.

Хочу – те действия, которые приносят удовольствия, их много. Радости от жизни мы все равно получаем за счет чего-то, общаясь с детьми, гуляя по парку, путешествуя, играя на музыкальных инструментах. Это из сферы хобби – увлечения. Без хобби не существует, если помните, я вначале говорил, что работа-дом, дом-работа, 90% живут в этом состоянии. Это очень плохо.

Часть VII А как Вы распределяете своё время? Неужели, как 97 % людей?

Есть такой круг замечательный (*автор. техника*): нарисуйте просто один круг.



Это круг – это 24 часа, сутки, они есть у вас, у меня, у каждого, к сожалению, потому что зачастую не хватает. У меня есть два диска я с собой взял по тому, как грамотно распределять свое время и цели, которые могут вам зарабатывать больше. В этом круге вы должны у каждого свой отобразить 4 сферы – работа, в процентах или лучше по часам, те, у кого работа – дом у них 50/50. А где ты спишь? Не в смысле в кровати, а где время? Его нет.

Человек-то спит, мы всем спим, другое дело качество сна. Если человек настолько погружен в свой цейтнот, когда он полностью предоставляет своё время под чужие обязательства. Когда мое время расходуется не по моим правилам. Это мое время, моя жизнь, почему то я теряю. Семья – но время на семью нужно меньше, как не парадоксально.

– А у вас есть дети?

– Нет у меня нет детей, не потому что я не могу, я могу. Просто у каждого в жизни есть некие приоритетные задачи, на сегодняшний день. Это становление, я как мужчина у меня есть девушка да, я должен обеспечить, у меня есть обязательства перед будущими детьми, перед

собой. Поэтому сейчас у меня задачи немного иные. Но, тем не менее, это отношение к семье.

Так же вам следует написать про хобби, если оно есть, сколько оно занимает по времени, какой сектор оно занимает, это работа, это семья, и сон. Сколько вы спите, сколько вам надо для отдыха полноценного? 7 это вам биологически хорошо. Вы должны эти сферы выстроить для того чтобы четко понимать на что расходуется ваше время. Есть такие люди, которые 12 часов расходуют на работу, это вообще пипец.

– А бизнес как? То есть я прихожу с работы, начинаю им заниматься, но бизнес – это мое хобби.

– Вот, у вас все равно в сочетании. Есть такое правило – не надо менять себя, есть биологические часы.

– Я стала раньше вставать, стала лучше себя чувствовать.

– Здесь вот говорили, что мы должны долг родине отдать, так я у родины ничего не брал, мне кажется, что нужно делать по своим физическим данным – распределять свое время.

– Есть такое золотое правило, и я им пользуюсь, говорю клиентам, пришедшим ко мне на консультацию, я говорю, что вы должны быть эгоистом. Как там, это же не хорошо, мы же должны кому-то, обществу, другим людям. Нет, к сожалению или к счастью никто в этом мире никому ничего не должен.

Гордыня – это другое. Самое сложное, сейчас я вам скажу очень важную фразу, чтобы она у вас зафиксировалась. Хотя я думаю, вы сами это знаете, но тем не менее: Ни сайт, ни лендинг, ни отзывы клиентов, ни пиар себя в СМИ, это технические части, ***самое сложное изменить свое мышление!!!***

Потому что люди привыкли мыслить стереотипно, они думают, что это их жизнь. И когда им показываешь, а что ты хочешь?

Люди действуют по тому, как хотят от них. Быть эгоистом в наше время это очень важно, потому что когда мы начинаем себя любить, мы выстраиваем мир вокруг себя, выстраиваем отношения к себе, выстраиваем некие социальные группы.

Те же самые клиенты, они приходят к нам как к личности, они не покупают наши услуги, они приходят к нам и как мы себя позиционируем, как мы говорим о себе – я такой или такой, со своими тараканами, нравится – давай работать вместе, я тебе помогу достичь результатов.

Часть VIII У вас до сих пор плохо покупают Ваши услуги: или какой Вы эксперт?

Те же самые клиенты, они приходят к нам как к личности, они не покупают наши услуги, они приходят к нам и как мы себя позиционируем, как мы говорим о себе – я такой или такой, со своими тараканами, нравится – давай работать вместе, я тебе помогу достичь результатов.

– ... Если отворачиваются – значит не мои люди?

– Не ваши, зачем одевать эту маску, это самообман.

– Получается так, что на каждого продавца есть свой покупатель?

– Естественно. Когда вы показываете свою значимость, про значимость и экспертность, мы будем позже говорить. Давайте, на примере, чтобы было понятно: вчера звонки были, сколько стоит и как к вам записаться. Я отправил их к своему менеджеру, помощнице, потому что некогда разговаривать сейчас. Но я им сказал правду – у меня есть вторник, среда, но я их ограничил по времени. У меня есть одно время только на следующей неделе и все.

И они сами должны принять решение, хотят они ко мне попасть. Если они уже обо мне знают. Как-то же они на меня вышли, скорее всего, через сайт, есть также специализированные сайты для вашей ниши, везде они есть.

– Вы же к этому пришли со временем. Когда только начинаешь, ты же привязываешься к клиентам, ты хочешь, чтобы они тебе позвонили.

– Здесь гордыня работает, это состояние – как так от меня отвернулись! Или у меня сейчас мало денег, мне любой нужен. Когда вы ставите приоритетом деньги как правило они уходят. Клиент на подсознательном уровне чувствует, что у вас нехватка денег. Если у него нет денег, зачем я к нему пойду обучаться коучингу, как стать богатым?

– Получается здесь самое главное – нужно работать над собой.

– Осознать себя, продавать себя дорого. Что это значит – не кич, что я вот такой вот, нет, это гордыня.

Продать себя дорого – это быть самим собой, ценной личностью. Да, у меня свои тараканы, я не идеален, я ругаюсь матом, могу не очень хорошо иногда говорить... Запомните, если вы хотите продать целый процесс обучения, например, тот же коучинг – в лоб это не продается – типа купи у меня коучинг всего лишь за 100 баксов...

– Это как продают пылесос за 180 тыс. ходят по квартирам?!

– Находятся люди, которые покупают, могут себе позволить, но их

нужно найти.

– Мы рассматривали инструмент, как раскрытие боли, это разве не из той серии?

– Это основное – боль, усиление боли – это да. Это вы можете продать консультации, а если продать целую серию консультаций... Есть еще правило самокасания, мои партнеры, кто меня обучал, этим пользуются. Есть правило 7 касаний, 14 касаний, не важно.

Что такое касание. Вы едите вы по дороге... в магазин... это касание, но есть еще интернет касание – когда у вас есть некая база, как ее набирать мы с вами поговорим, и с этой базы вы будете им слать какие-то определенные письма.

Есть письма рациональные, есть письма из своей жизни...

Это тоже каналы касания. Это важно. Вы говорите про боль и т.д. Когда к вам человек уже пришел изначально? Сразу он к вам пришел? Нет, он вас изучал, наверняка изучал по отзывам, наверняка изучал ваш сайт.

Мы подготавливаем вас к продаже. Продаже своих услуг, своего товара. Реклама в СМИ и т.д. она стоит очень дорого, а отклик низкий, то есть конверсия. Когда человек, читая статью в журнале, приходит ко мне. Вот этот процент. Есть интернет – и вот там действует реклама. Об этом тоже будем разговаривать. И таргетинг, и контекстная реклама, и SMM (Social Media Marketing) и другие виды. Вот это работает. А реклама в СМИ в моей тематике очень плохо работающая...

Те же статьи выкладываются в интернет, у каждого издания, уважающего себя, есть сайт, где они выкладывают статьи.

– Я на своем примере сталкиваюсь с тем, что очень трудная перестройка мышления, я это осознаю, работаю над этим, читаю, но это настолько сложно...

Часть IX А вы давно получали радость и удовольствие от своей жизни?

– Мы остановились на «хочу» – выписывайте то, что приносит вам радость, удовольствие и т.д.

Следующий круг – это надо, и могу.

«Надо» – это те вещи, которые не приносят удовольствия, но нужны

– убираться, гладить, строить дом, дачу, какие-то вещи, которые вы можете сделать – список, 20-25 вещей, которые вы можете сделать, но особого удовольствия от этого не получаете.

И следующие – надо, можете быть, вы сможете вспомнить, к вам обращались родственник, друзья, программку установить, с чем к вам обращались и обращаются в течение жизни. На самом деле окружность надо еще подразумевает следующее, что вы можете предложить другим людям, что вы умеете делать. Надо им, что может потребоваться другим людям от вас, чем вы им можете помочь, советом, услугами, предложениями. Что надо другим от вас лично.

– Получается то же, что я хочу.

– Нет, хочу – это ваше желание.

– Но у меня совпадает получается.

– Вот у вас уже пересечение. К чему это упражнение ведется, составляете список 30 надо, 30 могу, 30 хочу. И посмотрите на пересечении, они у вас должны в любом случае появиться. Например, что я хочу, мне нравится – психология понятно, заниматься различными психологическими сложностями.

Я это не только умею, могу, но и хочу, мне очень нравится, меня от результата прет, когда клиент получает результат – это и мой результат. Мне это надо – мне надо понять, что я им могу дать, если я просто буду говорить во всеуслышание – приходите, покупайте психотерапию, за 100 руб.

Всего лишь – это не работа. Мы же говорим про хорошие услуги, дорогие, качественные. Если мы говорим на каждом углу, психотерапия нужна, нет? Может один человек из интереса и купит. Есть мои коллеги, на смежных сайтах, я вам дам информацию по анализу...я постоянно провожу мониторинг смежных сайтов своих коллег, кто, где, что.

И меня отчасти задело некий маркетинговый ход – у них консультация стоит 350 руб. Я думаю, может 3500, нет 350. 2 часа – 500. Меня как коллегу это немножко смутило, что можно продать за 350 руб.? Какого качества. Или Мерседес или Запорожец – немножко разные машины, хотя и те и те едут, и стоимость разная.

Меня это как специалиста смутило, но потом я понял, что это маркетинговый ход. Если вы хотите больше, оптом услуги свои, то вы можете назначить такую цену. Но вы тогда сдохните, от того количества клиентов, пришедших к вам.

Я считаю, что лучше продавать дорого, качественно и реже – так будет лучше. Первое – у вас не будет халявных клиентов, психология клиентов, которые обращаются к вам. И лучше работать с клиентами, которые хотят получать лучше, чем с халявщиками, из серии, да я просто проходил мимо...

Здесь нужно четко градации выстраивать, чтобы у вас не было такого клиента.

Вы должны четко понимать, а какого клиента вы хотите?!

Понятно, что у вас должна быть линейка продуктов, которая должна состоять из дешевых, из бесплатных – мастер – классов, вебинаров и т.д., среднее чеки – цена/качество и из дорогих. То есть у вас должны быть полу бесплатные, бесплатные и условно дорогие продукты. Например: давайте вашу сферу. Английский – ок. Вы можете предложить английский для начинающих. Кто туда ходит?

Часть X Какого клиента вы хотите?

Вы должны четко понимать, а какого клиента вы хотите?

Английский? – ок!. Вы можете предложить английский для начинающих. Кто туда ходит?

– У меня дети дошкольники и школьного возраста.

– Английский для начинающих – изучение алфавита, грамматики – основ английского. Английский разговорный, использование диалектов, сленгов, для чего это вам может понадобиться: разговаривать свободно в той стране, куда вы путешествуете, вы можете ради путешествия прокачиваться. Людям необходимо давать мечту еще, желаемое, то есть не просто его в иллюзию вгонять, обманывать, а продавать мечту. На результат.

Конкретно: представьте, что вы приезжаете в аэропорт Хитроу, Лондон, немножко промозглая погода, но у вас такое состояние отличное, потому что вы мечтаете посмотреть и перечисляете историю, мечту.

Таким образом, мы показываем человеку, чего он может достичь, и с этой мечтой продаем свои услуги. Как вариант. Но ты, к сожалению, здесь нужно добавить боли, а ты не знаешь английский, как так, вы приехали в мечту, вы так долго копили деньги за билет, так долго

стремились к этому. А представляете, если бы вы понимали свободно других людей.

Такая некая история на мечту плюс боль зашифрована. Но мы можем вам помочь – мы предлагаем услугу для начинающих, разговорный, для тех кто давно хочет уже посетить, вы же понимаете, что во всем мире уже английский...

– Я думала о том, чтобы проводить какие-то мастер – классы в необычных местах – в парках, незапланированные для людей, увидели такое необычное, интересное...

– Вариант. Для всех одинаковое: мы можем привлекать своих клиентов через ряд каналов. Какие каналы могут быть: интернет, сарафанное радио, рынок, баннеры, дополнительные организации.

– Как сетевой маркетинг – знакомые у знакомых.

– Давайте. Знакомые знакомых и т.д.

– Я привлекаю своих знакомых.

– Например, ребят, я сейчас пишу книгу, это так и было, я участвовал в тренинге... мне надо было сделать продвижения в сетях, путем репостов, лайков и т.д. Больше репоста, ВКонтакте в частности. Я обращался к знакомым своих знакомых в соц. сетях и говорил, что так и так, я продвигаю книгу сейчас, мне нужна поддержка, сделай, пожалуйста, репост.

Как ни странно, при личном общении люди соглашались, делали репост. Пост пустил в общую линейку, так же и звончок: Алло, привет, я сейчас выращиваю новые виды растений, слушай, ты не знаешь, может кто-то интересуется.

Как холодный звонок, да, но холодный звонок хуже работает, мы же говорим про продажи, мы не говорим просто лайк поставить. Поймите, что здесь в плане бизнеса, маркетинга, понимая, бизнес – это хобби, которые приносит деньги, которые мы можем либо себе забрать, либо пустить в оборот, по нашему желанию. Так вот, когда я например не просто предлагаю, а показываю свою экспертность, как профессионала, что действительно к вам можно обратиться.

Что такое экспертность? Это уровень доверия, чем выше ваша экспертность, тем уровень доверия к вам выше и тем соответственно число лояльных клиентов, которые обращается к вам. Какая экспертность бывает вообще? Есть внешняя, есть внутренняя.

Сейчас поподробнее поговорим об этом. Что такое внешняя

экспертность – это то, что видят клиенты своими глазами, читают о вас, внешняя экспертность прокачивается благодаря чему. Статьи, заметки, постоянные посты в соц.сетях (ВКонтakte, Одноклассники, Инстаграм, Ютуб), свой сайт, если до сих пор нет сайта, необходимо его создать. Сайт создается достаточно легко, в свое время создавал сайт на конструкторе (слава Богу вы сейчас не увидите этот сайт)!))

Часть XI Зачем нужен сайт и как его назвать, чтобы он продавал?

Если до сих пор нет сайта, необходимо его создать.

– Мы платили 3 тыс. за интернет и 800 руб. в год за конструктор, потому что имя дарят они, домен, только за хост платишь.

– Так вот сайт. Здесь очень важную роль играет ваше доменное имя. Имя сайта.

– Сейчас эту проблему решили – или название на русском пишем, он интерпретирует уже, уже все...

– Есть на русском ВасяПупкин.ру

– Но они не приживаются, лучше на английском, воспринимается лучше... По поводу доменного имени – домен должен быть понятным, доступным, легко воспринимаемый, то есть не должен быть домен из серии тутс.сам.ком, то есть не надо. Допустим мой домен – **doctoraksaev.com**, все понятно.

– Мебель/Чита.ру?

– Выбором доменного имени мы сразу позиционируем, кто мы. И доменное имя, есть нюансы, не должно быть больше 14 символов. Желательно. Что касается сайта – делаете на конструкторе, они сейчас все равно немного убого смотрятся...

– ...там сильно функционал не нужен, если уже для информационных продуктов, тогда да.

– Есть платформы Битрикс, Вордпресс, Джумла, есть англоязычные. У меня сайт на двух платформах стоит на Вордпресс и на Джумла.

– Так вам же тоже это кто-то писал?

– Естественно. Мне его сделали с учетом моих потребностей, верстку сделали, он постоянно будет у вас в доработке находится. Не возможно сделать сайт на отлично и уйти курить или мохито распивать...

Все равно вы будете доделывать, докидывать какие-то моменты, я какие-то видео двигаю... Статистика сайта как это работает, не просто сайт создали и не знаем кто там, какие люди заходили.

Есть Яндекс.метрика. Это аналитика сайта, это некое приложение Яндекс, которое позволяет вам привязать его к сайту, для того, чтобы видеть статистику. Здесь классно показано, они сделали, удобно смотреть географию, кто клиент, по возрасту, по полу, по странам, потом кликабельность сайта, кто на какие картинки нажимает – если сильно много, она прям красная, если слабенько, она блекленькая.

Это тоже удобно, когда мы смотрим и отслеживаем. Ага, раз сюда кликали, значит это работает. И мы смотрим в метрике, откуда клиент пришел – или со сторонних сайтов, или из соц.сетей, с других ссылок твоего же сайта. Это здоровская штука, как будете создавать сайт, сразу просите IT-ишника, чтобы вам привязали аналитику.

– Можно экономить на системном администраторе...

– Да. Единственное что я пытался кнопочку переделать, заказать что ли, не помню сейчас, я угробил часа 3, в итоге не сделал, сделал через одно место, в итоге я заказал фрилансерам, сделали за 15 мин. Готово все.

– Фрилансерам все это можно заказать не дорого. Надо найти... Надо смотреть в интернете.

– Вы можете фрилансеров посмотреть на сайте work-zilla.com и есть другие. Фрилансеры – это люди, которые могут вам помочь в принципе во всем, это процесс делегирования. Я и сайт создаю, клиентов собираю, и обзваниваю, и распечатаю, и книги пишу и т.д. То есть везде ты участвуешь...Пока вы не почувствуете это на себе, вы не сможете давать грамотные понятные поручения своим фрилансерам.

На будущее, или фрилансерам или в штате будут у вас, то есть вы не сможете давать правильные директивы, что он правильно вас понимал. Если вы скажите, что мне нужен сайт, ну так нормальный, чтобы цветочки там были, он вам сделает на свой выбор, но это может не работать вообще для привлечения клиента.

– ***Нужна четкая постановка задачи!!***

Часть XII Кто такой личный помощник и где его найти?

Если напрягает писать, вы можете выйти на фрилансера через скайп,

есть фрилансеры, они на всех базах сидят и отдают некий процент за то, что они там находятся. Некий процент. И я отдаю процент, когда начинаю им оплачивать работу. Поэтому выгоднее выходить на уровень доверия, когда я уже выхожу в скайп, давайте я просто перечислю деньги на ваш счет или кошелек. Через скайп устно гораздо проще понять, что надо, чем писать.

– От руководителя зависит, надо его вести, быть мобильным...

– Да, совершенно верно, вы должны отслеживать хотя бы раз в неделю метрику. Посещаемость и т.д.

Сайт – это динамическая структура, она развивается, постоянно надо что-то менять. Понятно, у вас должен быть базис – картинка, фото, о вас, видео, на главной странице сайта должны быть вкладки. Это обязательно. Обо мне – у меня показания психотерапевта написано, или что вы можете предложить, какой-то цепляющий момент, чтобы интересно было. Вкладки должны быть отдельные, например, оценки наших программ, если это психотерапия.

Обязательно вкладки вверху, главная информация должна цеплять. Потому что высокий уровень конкуренции, и у человека нет времени сидеть, выдумывать и тем более читать. У человека всего 2-3 секунды на то, чтобы понять понравилось или не понравилось. Сделать выбор в вашу пользу или не в вашу.

Поэтому естественно главная страница сайта – она очень важна!

Допустим моя страница, когда человек кликает – там немножко обо мне, помимо всего прочего мы должны зацепить. Как мы можем зацепить: в шапке нужно расположить краткое резюме о нас, чем мы занимаемся. Если я занимаюсь психотерапией – то психотерапия, коучинг и телефон повторяется еще раз, если человек забыл, чтобы ему не подниматься наверх. Это раз.

Во-вторых, необходима фотография. Качественная, сделанная профессионалом-фотографом.

Я вам дам планы по запуску... Некая пошаговая инструкция, алгоритм того, что вы можете делать... И есть основные программы для ведения бизнеса, именно программы, для рассылок, для привлечения клиентов, для общения с ними и т.п. Я не буду сейчас скайп показывать, соц.сети и т.д.

– Сколько часов в день вы работаете?

– Есть понятие работа, когда я работаю с клиентами – презентации, коучинги, тренинги. И я называю это инвестиции в собственное развитие, это инвестиции своего времени, своих ресурсов в дальнейшее развитие – клиенты, как их привлечь и т.д. Я уже сказал, что я тренинговый наркоман со стажем!) я начинал очень давно... В основном, все московские ребята, у которых я учусь постоянно.

– Мы обучаемся в любом случае не просто так. Самый главный концепт, я его давно для себя отметил, и меня хоть кто будет переубеждать, я все равно останусь сторонников своего видения, и вам советую придерживаться – постоянно обучаться, постоянно совершенствоваться.

Это необходимо. Когда мы находимся в своем привычном мире, где все стандартно, из серии дом – работа, работа – дом, мы забываем самое главное – относиться с уважением к своей энергии, к своему здоровью, к своему времени, потому что это ресурс. Да, они восполнимы, но мы можем их направить на свое лучшее будущее. Понервничать, мягко говоря, потревожиться в каком-то тренинге, пройдя какой-то коучинг.

Мы заставляем себя выйти из этой привычной для нас системы мировоззрения.

Часть XIII Что делать, если Вы запутались?

– Вопрос можно?

– Конечно.

– Я не живу в таком мире: дом – работа – семья, я живу так, как мне охота. Но я все равно зависим – от денег.. настает момент...

– Что тебе мешает сделать это?

– Я бросил все свои дела запланированные...

– Это плохо или хорошо?

– Я не знаю, но чувство вины, что неделю дома просидел... Что с этим делать? Если я свой 24-часовой день распланирую, у меня этого нет, у меня нет такого как семья, когда я работаю я могу 3 часа поспать, что делать, когда настает такой момент, когда вообще не хочется ничего делать? Я просто сижу дома.

– У меня есть такое правило – если я хочу отдыхать, то я отдыхаю. Это может быть спонтанный поступок, как бы я не планировал, какое

бы не было стечение обстоятельств, значит это надо для меня сейчас. Я немного философски к этому отношусь.

– Чтобы достичь чего-то надо работать.

– Но иногда надо отключаться.

– У меня чувство вины за эту неделю было, потом день – два, это проходит... Нужно что-то сделать, что-то полезное. Потом месяц – два с чувством вины хожу, потом опять все заново... Для продаж, для бизнеса это не эффективно.

– Такой вопрос, есть ли у тебя помощник, которому ты можешь доверить какие-то обязательства?

– Могу сказать сделать что-то. Но если хочешь хорошо, сделай это сам.

– Ошибка. Есть два варианта. Первое взять человека и обучить всему тому что я знаю, довести до уровня самого себя, немножко пониже, чтобы была дистанция и второе – взять готового менеджера грамотного. Но у него будут свои заскоки, свои запросы.

И они, как правило, не дешевые, именно толковые менеджеры. Поэтому здесь тебе решать, но я беру людей тех, у кого есть желание делать. Я проводил кастинг, собеседование отбирал себе людей, да, сложно найти, но по крайней мере, меня цепляли те люди, у которых критерии желание что-то делать...

– Если брать, то он захочет потом быть с тобой на равне. У меня сейчас есть идея хорошего бизнеса, перспективного. Мне нужен человек, которому я буду доверять, которого я буду обучать под себя. Он и будет ощущать, что это работа...

– Смотря, как ты будешь его приучать. Если ты будешь давать ему вольность каких-то решений.

– А как мне не давать вольность, если я дал цель, мне нужно чтобы он проявлял свою инициативность, не тупо исполнительность, то есть должна быть цель и достигай ее...

– Вопрос – что тебе мешает дать ему конкретную задачу?

– Ему захочется больше зарабатывать, статуса и все остальное.

– Плох тот солдат, который не мечтает быть генералом.

– То есть мне сначала создать свой большой бизнес, а уже только потом принимать на работу такого человека, которому я могу доверять и отойти уже от дел.

– Во-первых, это так ты сначала развиваешь свой бизнес...

- А он меня потом не съест через год, через два?
- Это страх...
- Так, так и есть. Брат брата съедает.
- Если ты со страхом будешь выбирать, ты никого не выберешь.
- Так я об этом и спрашиваю, какие критерии. Я же не могу к нему в голову залезть и понять, что он через два года придумает.
- Есть поведенческая терапия, она хорошо работает в бизнесе. Когда я кого-то беру, я ему назначаю тестовый период абсолютно без нечего, я смотрю, как он работает как человек, как личность, присматриваюсь к его повадкам.
- Сколько по времени?
- Минимум 2 недели.
- У нас никто так работать не может, без зарплаты...
- У нас есть один такой продвинутый, он 5 дней ходил на работу без денег, вообще...

Часть XIV Мышление «богатого» и мышление «бедного». А есть ли разница?

Мы с вами затронули немного раньше тему. Это тема мышления. Есть два вида мышления: мышление богатого и мышление бедного. Сейчас мы задеваем философию и психологию. Тобой руководит страх, что ты возьмешь сотрудника, а он тебя съест. Я, коллеги, с которыми я общаюсь, хотят, чтобы их сотрудники были выше их.

Почему – потому что таким образом они могут сделать гораздо больше, они амбициознее, чем я. Зачем мне брать сотрудника, который ниже меня, условно. Не так заинтересован, не так исполнитель, как я хочу, то есть мы должны ломать этот страх, страх за внутреннего себя, за личность свою, что личность будет растоптана совершенно. Такое ощущение обезопаситься, но многие люди, многие бизнесмены... 50 лет

- Хорошо, а если 50?
- Потому что такие люди все делают сами. У них идет страх, основанный на недовериях к другим людям.
- Я скажу по себе, я раньше все делала сама, когда у нас практика, уже пошла нанимать рабочих, у меня какая-то ревность даже была, что они за меня... я обратила внимание, начала прорабатывать. Вредность,

внутренняя гадина, которая не дает даже.

– У меня есть работник.

– Но он может забрать твой бизнес?

– Нет, но я хочу сделать бизнес лучше, организовать какую-то компанию, я хочу организовать, я хочу дать людям возможность работать, зарабатывать.

– Вопрос – а что ты сильно-то потеряешь? У тебя уже это есть. У тебя услуги, если ты не хочешь так, это можно автоматизировать через какие-то программы...

– Вырастить конкурента.

– Ты боишься конкурентов. Конкуренция же наоборот стимулирует развивать себя, бизнес, мы тоже с мужем боялись...

– Если я начинаю развивать свой бизнес, свои услуги продавать, то по своим физическим данным, люблю я отдыхать, люблю я долго поспать. Мне нужен человек, который будет делать за меня энную работу. Где гарантия, что он через 2 года не сопрет у меня бизнес, специально его развалит и начнет свой?

– Ты же увидишь, что бизнес разваливается...

– Как ты увидишь?

– Нанимают родственников.

– И эти же родственники съедают.

– Недавно работала в компании, там менеджер крутая, она свой бизнес сделала, потому что просто он не контролировал. Все равно, мне кажется, контролировать надо, управлять надо.

– Смотрите, что такое страх? Страх – это эмоция, основанная на собственной несостоятельности. Мы боимся давать оценку чему-нибудь, нам кажется, что мы не досчитали, не уверенность в себе. Возникает страх. Почему дураку проще жить? Он не парится, он не думает о конкурентах, он идет, потому что идет.

– Ему голова не мешает.

– Да. У меня коллега из Екатеринбурга как-то говорит, что голову нужно отключать в таких ситуациях. Я тогда еще не очень понимал как. Ты руководишься эмоциями, а ты руководствуйся здравым смыслом на перспективу.

Есть такое плохое слово «проекция»– как вариант, то есть мы проецируем как негативное, так и позитивное. Если мы в мир несем идею, миссию, это твоя идея, твоя миссия. Ты являешься идеологом, это

твоя концепция, твой бизнес ассоциируется только с тобой. Не может *doctoraksaev.com* ассоциироваться с Васей Пупкиным.

– Я объясню ситуацию. Сейчас я создаю две организации, которые будут работать с техникой с Китаем. Здесь будут ее просто реализовывать. Три менеджера будут сидеть, переводчик с китайского, все остальное.

Будут продавать, то есть мне нужно будет этих менеджеров обучать, чтобы они росли, все то, о чем вы говорили. Мы продали. Но мне нужен человек, который тоже этим всем руководить. Я могу и двумя делами заниматься, вот посадил человека и сиди. Он тоже будет общаться с китайцами, где у меня гарантия?

– Ты должен сопоставить тебе важнее гарантия или твой страх.

– То есть пока это все в процессе, мне надо по максимуму высосать все из этой идеи.

– Ты ее реализатор, ты начинатель.

– А он закончит ее потом.

– Почему ты сразу думаешь о негативном? Ок. Если ты не уверен в нем, зачем ты его нанимаешь тогда. Логично?

– А он амбициозен. Он сам двигать может...

– Кадр должен быть инициативным. Я вложу туда 20-30-40 миллионов, залез в кредиты, как с этим быть, как избавиться от этого страха?

– Я тебя понял, работа со страхами – это работа над уверенностью в себе...

Часть XV Как изменить мышление «бедного»? 4 секрета богатых!

– Я тебя понял, работа со страхами – это работа над уверенностью в себе...

– Ты открыл уже этот бизнес?

– Нет.

– Он будет тебе партнером или как?

– Так в том то и дело, он будет и.о.

– Ок, кто главный в этом бизнесе?

– Естественно я. Подпись и все остальное... Я получается третья сторона, перекуп.

– Перестань бояться, твой страх разрушителен сам по себе.
– То есть если я боюсь, то лучше не начинать?
– Да. Потому что бизнес – это как игра, проверка чувств, эмоций.
Тут как: если начал – делай, если боишься – не делай.

Ладно, давайте про мышление бедных и богатых. Есть 4 основных ресурсных состояния, которые у каждого есть, только не каждый ими пользуется правильно. Не каждый их использует во благо. Эти ресурсные состояния можно использовать как в разрушительной форме, алкоголь, курение отчасти – немного другие ресурсы.

Есть 4 состояния:

Статус: для мужчины статус важнее, чем для женщины. Он важнее. Статус для женщины – мама статус.

- Семья
- Почему мужики могут спокойно развестись, их это не сильно парит.
- Смотря какая женщина, мне все равно, ну не замужем.
- Я, в общем.
- Если она в 35 не замужем, и у нее нет детей...
- Да, она не состоявшаяся падшая женщина. Говорят так, мы говорим в рамках моральных принципов, говорят так. Я не говорю, что это так и есть. Сейчас не об этом. Статус для мужика – я хорошо зарабатываю на своем бизнесе, статус для женщины биологический, беременность это статус, ей даже место уступают.
- Скидки хорошие делают!)

– **Время** – второе ресурсное состояние, деньги – согласны? Офигенный ресурс, без денег очень сложно прожить. Деньги играют роль, но смотря в каком контексте. Если мы готовы жертвовать нашими близкими, нашими отношения ради денег, то это уже не очень хорошо... Деньги также же можно делать во благо, можно разрушительно.

Мы можем деньги инвестировать с свою обучение, какие-то начинания, вкладывать в своих детей, только родившихся, это некая инвестиция. Мы можем использовать во вред. Деньги могут портить людей.

И **четвертый – энергия, здоровье.** Это все одно. Нет энергии – нет здоровья, не очень комфортно, не очень хорошо. Есть еще пятый ресурс – свобода, мы не будем с ним работать, но он может перемещаться, путешествовать, он свободен.

Если он может путешествовать, значит, скорее всего, у него есть свое дело, начинания, он активно не участвует, просто руководит, свободен от всяких дел. Хотел бы с вами вот о чем поговорить, распределите мышление медного по градации. Первое – важное, второе – менее важное, третье, четвертое – самое минимальное.

Давайте с мышления бедного начнем. Для мышления бедного что самое главное из этого? Что на первом месте? Давайте будем думать.

– Статус.

– Деньги.

– Для бедного деньги?

– Здоровье бы у меня было бы.

– Скомпонуйте, определитесь, как вам кажется, что важнее.

– Я бы поставил на первое – энергия, здоровье; на второе деньги; потом время и последнее статус. Он бедный статус для него не важен. Он бы хотел этого, но не главное...

– Я озвучу, а потом вы уже про богатого, мы же к богатому стремимся, что про бедных долго говорить.

Первое – деньги, совершенно верно, второе – статус, третье – энергия, здоровье, четвертое – время. Да на все равно было на время, мы могли бухать дни напролет, самое главное были бы деньги, как вариант. Люди в статусе мышление бедного начинают мериться...

Это мышление бедных, этот кич идет с того, с советской эпохи. Мышление совдеповское, быть круче, быть лучше, выше.

Часть XVII Зачем важен статус?

Мышление совдеповское, быть круче, быть лучше, выше.

– На самом деле он бедный?

– Мышление, мы же сейчас про мышление.

– Разве у богатого может быть бедное мышление?

– Может.

– А как он стал богатым?

– Способы же разные. Самое главное, чему мы придаем ценность.

Если мы во главу угла ставим только деньги, мы также же можем игнорировать время, опаздывать и т.д. Хорошо давайте поработаем с богатыми.

– Время.

– Энергия и здоровье.

– Свободы нет здесь, он просто дополнительный критерий.

– Третье? Сергей статус говорит, вы что?

– Мне кажется на третьем деньги, на четвертом статус.

– Уже не кажется, это верно. Условно. Если я ценю свое время – то я вовремя приду. Если я ценю время другого – я также вовремя приду. Время играет главную роль. Мы после этой схемы поговорим о деле, о важности дела для нас, как мы может сделать что-то за единицу времени.

Написать ту же самую книгу за неделю, да это сдохнуть, многие писатели пишут годами, они пишут 200 стр. по 3-5 лет. Я не кичусь этим, сколько я сделал дел за единицу времени. Можно сделать в течение года, а можно в течение недели. КПД какое, какая отдача?

– И самооценка у тебя повышается.

– Это статус, статус растет, внутреннее самоощущение себя как личности. Кич – это на общее обозрения, а тут ты гордишься сам собой, здесь начинается самое прикольное, когда ты начинаешь ценить свое время, допустим вчера мне звонят, я говорю, у меня времени нет, свяжитесь с менеджером, и ты можешь именно в этом состоянии мышления богатого, когда ты ценишь свое время, свой статус и деньги как следствие, ты можешь устанавливать свое видение.

У тебя вот это отражение внешней экспертности. Это как раз то, что чувствует потенциальный клиент. Хотя у вас в неделю может быть два человека всего, вагон времени, но таким образом вы показываете, я сейчас занят, пускай это будет таким обманным путем, для начала. Я не говорю, что так должно быть.

Это как в рекламе. В рекламе же не все правда. Я сейчас года 4 не смотрю рекламу, но я думаю эта до сих пор идет. Я про рекламу конфет... Я как человек умеющий готовить, смотрю и думаю, как можно это жрать? Человек же логически понимает, что это лажа какая-то, но в понимании это работает, таким образом проявляется статус. Так и здесь проявляется статус как эксперта, как профессионала. И когда мы ограничены в чем-то по времени...

- Это я думаю приходит со временем.
- Вы здесь для того, чтобы что? Понять сейчас уже свой критерий.
- ... Я по себе могу сказать, я облизываю всегда клиента, я и так и сяк и улыбка всегда..
- Больше сливаются или больше задерживаются?
- Больше задерживаются.
- Это как по рынку идешь, очки надо?..
- Прижаться, погладить, сейчас это приятно, да, но завтра это может быть уже по другому... Ничего личного. В любом бизнесе есть эмоциональный критерий, это важно. Вы это всегда должны держать в голове. Если я постоянно вежливый, что такое вежливый? Это все равно, что торт каждый день жрать.

Он надоедает, даже самый вкусный торт. Так и есть. Вы должны внутри в голове держать некие эмоциональные причины. Иногда давить на ту боль. Аааа больно. А не было бы больно, да – не приятно, точки болевые, но человек сегодня ходит улыбается. Клиенты не нуждаются в жалости.

– Я не говорю про жалость, я говорю про сервис. Коммуникабельность.

– Это хорошие качества, но иногда чтобы пробить сознание, логику, рационализацию, необходима жесткость, я не призываю. Надо чувствовать, разные личности же бывают.

Хорошо, я провожу вебинар и я заметил, такую закономерность, если я веду вебинар мягко, спокойно, как я раньше так часто делал, такой доктор Ай Болит, такой мягкий пушистый, и я хочу что-то продать в конце – услугу, коучинг, тренинг, они не продаются.

А если я иду в эмоциональном течение, где-то жестко, с матами, это действует. Вы скорее всего можете воспринимать это на личный счет, что я же не такая, как я могу так что-то продать, как я могу с клиентом так разговаривать, что он мне впаривает, как я могу жестко.

Часть XVIII Поиск ваших клиентов?

Где их взять?

– У меня был опыт. У меня была руководитель, она вела себя именно так. Я видела, что она продвигала, навязывала где-то.

– Это не навязывание. Мы про боль говорим. Если вы не будете

продавать, то это никогда не продается.

Логика – если я ничего не предлагаю, клиент никогда не догадается, что я хочу чего-то предложить, услуги, какие-то свои товары. Это не продается. А это продается через эмоциональные впечатления, встряска. Это и нужно.

Клиенты потенциальные же не скажут, что сделай мне больно. Они не признаются в этом. Но им важна эта встряска. Зачем ко мне клиенты приходят на прием? Потому что через боль мы прогоняем, выводим в светлое будущее. Это надо прожить немножко. Где-то я усиливаю боль.

У меня клиент, раньше он постоянный был, я говорю мне некогда, мне реально некогда было, я говорю, тогда двойной тариф, согласен? Ладно, заплачу. Был момент, я его всегда гладил... А тут решил чего терять... и если говорить его фразой «сволочь» на меня, у него аж скуловые мышцы посокращались. Настолько такая злость была, сопротивление, он заплатил, сказал спасибо большое.

– То есть, если даже видишь, что ребенок не хочет заниматься, может быть, тогда нужно сказать, что может, это не его? Это будет честно...

– Вы предлагаете честный, но альтернативный вариант, то есть вы можете не заниматься, но результат у вас будет вот такой. Нулевой. Я просижу свое время с вами, мне нормально, я в любом случае от вас деньги получу, но сразу говорю, что результат будет нулевой.

Второй вариант – но вы можете те же деньги заплатить мне, начинать действовать, внедрять в свою практику то, что я вам даю. Это приведет вас к тому результату, который вам действительно хотите.

– Ребенку же это не объяснишь...

– У ребенка терапия основанная на эмоциях, там и мотивация должна быть и заинтересованность, и по головке погладить во время... А если мы будем только криком, мором... Разобрались, время ресурс очень важный и затем уже все остальное.

Как ни странно, чем мы меньше цепляемся за понятие денег, как Сергей говорил, нового сотрудника взять, это все равно что цепляться за спасательный круг единственный. А можно научиться плавать. А можно повернуть голову и увидеть еще один круг или целый корабль. Разные нюансы. Но самый главный момент – отпустить свой страх... У меня тоже были периоды сложные не только эмоциональные, но и финансовые.

– Интересно послушать ваш опыт, когда только начинаешь.

– Мы сейчас об этом поговорим. И в этом моменте самое главное, это такое философское понятие, но вера должна оставаться, и делать дальше. Когда человек попал в эту яму, он в апатию впадает, депрессивное состояние, что все крах, есть ситуации, когда человек не знает, что делать, возникают не правильные способы выхода...впасть в алкоголь, это инфантильный незрелый вариант уйти от правды. Не зрелый. Потому что зрелый человек решает проблему, действуя, предпринимая какие-то шаги.

Да, плохо, значит, я совершил те прежние действия, они не совсем сработали. Здесь должна возникнуть какая-то новая идея какие действия мы должны совершить, которые раньше не делали. Если мы сайтами раньше не занимались...

Бизнес – это приключение, классная штука. Там и работа над собой, технические задачи, которые надо строить, работа с коллегами, партнерами, это всегда работа. В хорошем смысле.

– Еще бывает интересно, бывает поехать в какой-то район, про который все забыли и найти там клиентов, так классно.

Часть XIX Почему знания не так важны, если Вы хотите продавать свои услуги дорого?

Такое мое наблюдение по поводу 97% людей, которые живут как все, и те люди, которые ценят время и нет зависимости. По сути дела есть одни люди, работающие на кого-то, а есть свободные, на которые эти 97 % и работают, условно конечно.

Первый способ я назвал труба. Если представить себе трубу, мы все родились, мы как родились у нас появились морально-нормативные догмы, мы начинаем воспитываться родственниками, наши родители прививают нам некий стиль поведения, сюда не ходи, нам дают некие установки, правила, они дают эти правила со своей точки зрения.

Мы начинаем жить с этими правилами, установками, мы думаем, что это наше. Потом мы пошли в ДДУ, в сад... мы условно, потому что дети действуют в основном подсознательное, начинается стадное чувство, потом в школе все усложняется...Мы заканчиваем школу с хорошими оценками, значит в глазах окружающих у нас статус, мы закончили с

красным дипломом, у нас статус...

Только коллеги, работающие с красным дипломом, получают зарплату в 15 тыс. Это статус для кого-то, статус для нас – это быть свободным, быть интересным, путешествовать, общаться с новыми людьми, использовать новые схемы, привлекать клиентов через новые каналы.

А не то, что мы пришли на государственную службу, нас закидали клиентами, они не наши, они государственные.

– А можно вопрос, а почему отличники не достигали, они все знают?

– А в жизни-то хрень. Про них мы потом будем говорить.

– Это получается перфекционисты.

– Им важны знания, они хороши в качестве лекторов в институтах, преподавательский состав, они хорошо. Они привыкли к знаниям, они не используют их. Они такие же теоретики. В школе дают теорию. Нафига мне тригонометрическая функция из 275, я не знаю, что я сказал, но сказал? В институте практика всего месяц, а основное теория...

Это из серии, если такой умный, почему такой бедный. Знайки, эти люди, которые говорят: – Я знаю, я знаю. Так тебе полезно приобрести тренинг, пройти это, потому что мой товар или услуга действительно тебе помогут. С ними сложно работать.

Знайки перерастают в скептиков, у них свое видение, их сложно в чем-либо переубедить, они считают себя самыми умными. То чему меня научили, это практические вещи, это не просто знания. Зачем мне клиенты, которые знают, я их обучаю конкретным практикам, конкретным фишкам. И они, используя их, добиваются конкретных результатов. Результат важен для меня. Для знаек важен объем знаний...

– Смотреть за его поведением... Ему 3 года.

– Вы должны предоставить ему свободу действий, вы присматриваете, но не контролируете. Он идет, у него идет осязательный эффект, руками... вы таким образом его поддерживаете, но не в коем случае не преграждайтесь. Вы смотрите за ним, чтобы он в столб не врезался. С другой стороны, ну перенес боль, что из этого.

Опять-таки, статус, для мужчины важно это. Для женщины немного другое. Состояние, что у меня получается, что как мужчина, я могу сделать что-то. Ваша задача говорить, какая ты у меня королева – для девочек, для мальчиков – какой ты папкин помощник, он – у меня не

получилось – да фигня война, завтра получится.

Когда мы в таком ключе работаем, ребенок получает знания, но еще и статус. Знания, да, он будет отбрасывать всю шелуху, которая не нужна и использовать именно те знания или действия, у него конкретная цель.

Часть XX А вы тоже учились плохо?

У каждого свое, у меня биология, химия. Я закончил 9 классов, в 9 классе 90-е кое-как – с 3 на 2-ки, я даже в ПТУ не мог поступить. Надо было решать судьбу мальчика, или армия!? Скорее всего, в ПТУ, потом в тюрьму (как один из возможных вариантов того времени), потому что тусовки, 90-е годы.

К чему я говорю – благодаря моей маме, она на тот момент работала в гимназии, уважаемый человек, хореограф, и такая идея возникла, а давай в гимназию. Когда аттестат со средним баллом показала, лишь один учитель сказал, что давай сына ко мне, я его возьму в класс (Михаил Палыч, если Вы читаете мою книгу, то Вам низкий поклон и огромная благодарность, что поверили на тот момент в меня!)

В итоге меня взяли, профильный класс, где людей готовят в медицинский. Я кроме H₂O (хим. формула воды – *прим. автора*) ничего не знал...

В итоге, я закрыл все пробелы по химии, настолько на отлично, что участвовал в разных олимпиадах и завоевывал места по химии. И потом химия у нас еще шла 3-4 года, разная, меня всегда первым вызывали на экзаменах, хотя, не всегда я вытягивал первым билет!))

Я к тому, что в нас такие ресурсы скрыты !! Вы даже не представляете!

По этой лестнице мы попадаем в трубу, мы обучились, поступаем в ВУЗ, думаешь, сейчас-то я стану взрослым, поступаем в систему трубы, там есть потолок, есть пол, все за нас определено, мы просто туда поступаем. Я сильно не буду задерживаться на этой теме. Здесь все знакомо.

Самое интересное, что в этой системе генеральный директор, мы выше не прыгнем никогда, мы можем только уйти из нее. Мы люди, питающие иллюзии, что я стану когда-нибудь начальником – это

ошибочное мнение, вы станните максимум заместителем. Поэтому этот мальчик, окончивший ВУЗ, мечтающий стать один на миллион.

Есть такое движение вверх по карьерной лестнице, такое мягкое движение, ну зарабатывает по 15 тыс. 97% живут примерно вот здесь – это либо система ценностей, либо профессиональная или какая-либо система, в любом случае система.

Что происходит потом, мы хотим что-то свое, надоело работать на дядю, тетю, ок, давай выходи, и здесь начинается самое интересное. Здесь возникает очень сильная эмоция – страх. Самая сильная эмоция. Она может носить как агрессивное состояние, это хорошее состояние, а бывает разрушительное...

Тут возникают такие мысли – вдруг не получится, не смогу, боязнь мнения других людей. В любом случае, это сильная эмоция, которая нас либо стимулирует либо отталкивает назад. Человеку необходимо понимать, есть такая техника – надо спрашивать – что для меня есть страх, зачем мне этот страх? Мы должны четко понимать, если у нас нет конкретики в голове нам будет сложно... Зачем вы пришли сюда? Вы же пришли зачем-то?

– Это самая главная причина – вырваться из системы, приобрести свободу.

– Есть такое мнение, что все наши эмоции связаны в выгодой, то есть я испытываю страх для чего-то... Зачем? Выгода?

– Задавайте вопрос, бизнес – зачем я это делаю? Заработать больше денег. Я ему рубль демонстративно кидаю, все свободен. Я говорю, но за 5 мин. ты заработал больше денег. Хорошо – больше денег, сколько ты хочешь?

Человек может не знать, сколько он хочет. Какую сумму. Для осознания важна конкретика. Как у роботов, как у мужиков, им нужна конкретика, она прямо саморазрушает, им нужно доказать, объяснить, оправдания... Зачем деньги? Построить дом! Зачем дом? Жить буду!

– Это как преодоление себя...

– Вот опять, зачем? Мы бизнес строим исходя из своего содержания. Если бизнес строить исходя из модной концепции потому что это приносит деньги, это не мое. Когда у вас есть четкое понимание, всегда понимайте вы делаете бизнес, для чего вы это делаете. Вам надо располагать контентом: свой сайт, свои письма, свои звонки, нужная

важная информация для клиентов. Таким образом вы еще раз в их глазах становитесь экспертом.

Часть XXI Вы готовы к свободному плаванию?

Осознанность. Есть методы психотерапевтические, которые поднимают из вашего бессознательного ваши страхи, эмоции, непонятные для себя неразрешенные в свое время задачи, на поверхность. Когда осознание произошло, все становится понятно.

Почему мы задаемся часто вопросами, которые нас тревожат. Первое – не понимание, неосознанность, не ясность, не определенность. Как жить дальше – все понятно, когда все структурировано, все ясно.

А в государственной системе вообще быть уверенным ни в чем нельзя.

– У них там кроме как у директоров ни у кого денег нет!

– Так вы знаете, у них мечта на пенсию выйти.

– Это, смотря, какая организация...

– Вместо того чтобы начать действовать. Вот отличие знать и действовать. Потому что действовать – добиваешься своим потом и кровью... Почему мне сложно работать, я провожу тренинги по разным организациям... Прихожу в больницу, мне трудно продать тренинг, они знайки.

Как на какой-то тренинг.. А то, что 80% ваших коллег врачей уже никакие ходят.

Хорошо, человек вышел, он говорит, все я больше не буду тут работать. Это не вторая труба, это гораздо круче, это называется свободное плавание. Второй стиль профессиональной жизни. Он делится на 3 этапа: хаос – че делать, вы привыкли, что все структурированное, упорядоченно, пришел в 8 на работу, дали бумажку.

Потом возникает второй этап – структуризация. Здесь как раз возникает на хаосе, периодически человек начинает что-то предпринимать, обучаться, какие-то тренинги, понимает что нужно менять мышление.

Возникает структура осознанности, выстраивается некая структура, система, модель, например, это создание сайта, продающей страницы, продажа по соц.сетям, встречи, вебинары, мастер классы, тренинги, это

некая структура, которая позволяет осознанно подходить к своему бизнесу. Все начинается с нуля.

- У кого-то есть хоть стартовый капитал какой-то...
- Так ценность выше, вы сами себя еще больше цените.
- Отходят люди, с которыми я раньше общалась...
- У меня есть такой тренинг.

Чтобы добиваться своих целей, что необходимо, и окружение и мышление, знание, опыт, навыки. Чтобы добиться своих целей нужно окружение своего уровня, а желательно выше. Выше в статусе, в плане практике, люди, которые имеют опыт, могут поделиться с вами, которые могут вам дать свои фишки и наработки. Это не значит, что они лучше или хуже, у них знаний больше в этом плане лучше.

Когда мы берем это все, наше мышление будем меняться. Сразу скажу, даже после того, как у вас структура будет четко выстроена, у вас будут плюсы и минусы – происходить некие положительные и отрицательные полюсы.

И третий момент, когда у него есть структура, наработанная база, здесь самое прикольное – называется квантовый скачок, то есть человек выстреливает, он как ракета, первая ступень, вторая и в открытый космос ушел. Там тоже есть свое окружение.

Если верить Р. Кийосаки, а я ему верю, здесь 1-3% таких людей... Сопротивление внутреннее. Желание есть, а сознание говорит, у тебя это не получится, куда ты лезешь. 100 тыс. в месяц, каких 100, ты зарабатываешь 6,5 тыс. говорило мне мое мышление.

– Важно работать над своим профессионализмом, не только над структурой своего бизнеса.

Статусность, в плане профессионализма, совершенствования, роста, внешняя экспертность – в чем заключается?

Это ваши сертификаты, грамоты, фото, отзывы о ваших мероприятиях, консультациях, услугах, внутренняя экспертность – это то, что вы можете взять у других людей и внедрить у себя – образование, трансформация.

Вашими клиентами бессознательно будет считываться ваше внутренняя экспертность, видя ваше уверенность, самообразование, владение самим собой, то есть ваша внутренняя личность будет проецировать на внешнее. Всегда притягивается к личности. Сначала работает личность, а потом бренд. Бренд – это отдельная тема.

– За каждым брендом стоит личность, правильно?

– Да.

– Это опять к тебе конкуренции. Конкурентов много, но если в тебе что-то будет...

– Притягивается к личности. Вы всегда найдете своих клиентов, ваши клиенты останутся с вами, они вас найдут сами. Как-то не верится, да?

– Только надо сначала поработать год – три, а потом они нас найдут!)

Часть XXII Что такое продажа психотерапии или коучинга?

Хочу сразу сказать, что за это время мы не сможем сразу все разобрать, потому что эта программа достаточно жесткая и погружаться в нее глубоко, я по понятным причинам не имею права.

Основные правила и основные идеи, я думаю, вы вынесете из этого. Я беру основной исток из коучинга. Когда мы с клиентами встречаемся, мы на каждом этапе более глубоко погружаемся.

Например, как создать ID я вам сказал, а в идеале, я даю задание и делают его за какое-то время, приходят ко мне и далее пошагово мы это прорабатываем, прокачиваем мышление и т.д.

Здесь на данный момент не хватает ресурса моего и временного, а так это примерно на два месяца рассчитано. Конечно это не каждый день, мы встречаемся на протяжении двух месяцев раз в неделю, если есть недоработанные моменты, то бывает что на три месяца.

Самое сложное в работе – это изменить мышление. Через страхи, боль, неуверенности себя как личности. Мы все стоим гораздо дороже, чем думаем.

Почему люди меняются быстрее после тренинга? Потому что это погружение, происходит встряска, поэтому и происходят изменения, чем самостоятельно. Самостоятельно человек может идти к этому годами, может интуитивно чувствовать, что скорей всего ему это нужно.

Что такое продажа ваша или моя в качестве психотерапии или коучинга?

Это четко выработанная система знаний опыта и практики, прежде всего это системность. Если в голове хаос понимания материала или услуг, которые предлагаются, если в голове нет системности, то это работает гораздо хуже. А если есть четко точка А и мы идем до точки В, то все понятно.

Например, изучите английский язык или вырастите горшочное растение, чтобы оно украшало комнату, и указаны конкретные сроки, то вы четко идете к своей цели и добиваетесь ее.

Как не парадоксально, но методы системности работают. Система не должна прерываться, нужно постоянно следовать ей. Как и в бизнесе, но в бизнесе мы направляем свой процесс на результат, представляя свой конечный результат как продукт, как запрос клиента.

Тогда у вас будут и отзывы, будут какие-то примеры для других потенциальных клиентов.

В сайте должна быть полезная и информация, полезный контент.
Что это значит?

Это какие-то ваши заметки, ваши наблюдения, ваши статьи. Очень важно использовать на сайте ваш лайфхак, жизненные вещи (где отдыхали, куда путешествовали и т.д.). Если вы позиционируете себя как успешный предприниматель или бизнесмен, то, соответственно, это тоже нужно, небольшая часть личной жизни необходима.

Люди, потенциальные клиенты делятся на следующие категории: аудиалы, которые любят слушать; визуалы, которые смотрят и дигиталы. Есть еще кинестетики, но к информационным продуктам они не относятся. Поэтому сайт должен восприниматься легко и на нем должны быть распространены элементы всех трех групп.

То есть должны быть видео, картинки, например если зайдете на мой сайт, то там есть и полезная видео вкладка для визуалов, которые любят больше смотреть. Тексты должны быть в виде заметок, важно сделать текст читаемым, 90% всех текстов размещенных на сайтах они не читабельны, они неинтересны, потому что нет абзацев, нет разделений по смыслу, нет простых предложений, потому что люди думают, что накрутив деепричастные обороты, один абзац на 10 страниц и это хорошо.

Но это ошибочно, люди любят короткие заметки. Люди ленивые сами по себе и они не будут читать 30 страниц заметок, им нужна конкретика. Человек оценивает, задержаться или выйти с сайта за 2-5 секунд, оценивается визуальная картинка, если все устраивает, то смотрят дальше. Нужно зацепить и угадать, разместив картинку, либо фотографию в хорошем качестве.

Часть XXIII Базовые понятия сайта и лэндинга

Есть масштабное понятие сайт, о котором мы сейчас проговорили, а есть более конкретное – это лэндинг пейдж (Landing Page – LP). Для начала вместо сайта можно использовать только лэндинг. Он делается на разных платформах, таких как вордпресс и мн. других.

Лэндинг пейдж – это одностраничник, на котором расположена максимум компактно информация, которая привлекает клиентов. Эта

страница захвата нацелена на то, чтобы захватить аудиторию, привлечь ее своим вниманием, своей ценностью и показать болезненные точки, чтобы в дальнейшем эти точки улучшить, разрешить данную боль.

Самое главное, на этой странице нужно разместить магниты. Магниты – это что-то ценное, что можно дать бесплатно потенциальным клиентам, которые уже зашли на сайт.

Например, скачать небольшую книгу в PDF файле, либо скачать аудио-урок, той тематики, которая будет интересна посетителям данного сайта. Нужно дать что-то ценное, но раскрывать в этом конкретно только тему (Пример: "Как выучить английский за 2 дня".)

И для того, чтобы посетителю скачать какую-либо информацию с вашего лендинга, ему нужно будет заполнить графы "Имя" и "Email". И после того как он все заполнил, ему на почту приходит ссылка на данную информацию. Этот посетитель уже стал вашим потенциальным клиентом.

Существуют разные сервисы, которые собирают базу данных, называется это имейл-маркетинг. Они уже далее работают с клиентами через почту, через письма. Для система сбора данной информации есть различные сервисы, но основные это GetResponse, JustClick и UniSender. Вы заводите личный кабинет в этом сервисе, платите ежемесячный платеж за аренду сервиса и вы начинаете нарабатывать базу своих клиентов.

Нужно приготовить серию писем для клиента. Есть письма автоматические и мгновенные. Автоматические письма готовятся заранее, создается серия писем конкретной тематики или смежных тем, которые решают ту или иную проблему.

Возьмем в пример тему: "Как избавиться от лишнего веса?!". Как правило, это девушка, ей предлагается скачать подробную статью "Как похудеть на 2 кг за 7 дней". Она скачивает данную статью и попадает в рассылку сервиса. Отправлять письма рекомендуется два раза в неделю. Это все выстраивается автоматически. В этих автоматических письмах должны приходить краткие заметки. Серию писем нужно разбивать на тематики.

Обычно такие бесплатные письма заканчиваются продажами. Примерно на 25-30 письме клиенту можно прислать приглашение на семинар и в описании данного семинара показать максимальную выгоду, которую он может вынести из этого мероприятия. К

бесплатным семинарам клиенты относятся с осторожностью, поэтому можно сделать символическую оплату 300-500 рублей, как билет за вход.

И указать ссылку на этот конкретный продукт, сделать отдельную лендинг страницу, где будет все об этом продукте/семинаре, который вы предлагаете своему потенциальному клиенту. Это должно быть что-то интересное и цепляющее, чтобы заинтересовать тех, кто будет переходить по ссылке. Если лендинги для продажи, то их можно называть кратко, например «Тренинг по логистике.»

Это все автоматические письма. Вы делаете вашим клиентам рассылку и где-то в письме 20-25 вы уже продаете. Не нужно говорить "Купи у меня", вы говорите "Я провожу мастер класс, если интересно проходи по ссылке". И уже, если человек перешел, то там он должен прочитать уже более подробно о том, что вы предлагаете и о том, какие выгоды он получит, если придет к вам либо приобретет данный продукт.

Но нужно не забывать следовать золотому правилу, нужно ограничить по времени, количеству участников или количеству мест и т.д. Как пример, можно сказать, что осталось 10 мест.

Часть XXIV Неужели вы перестали писать письма.. своим клиентам?

Обыкновенные письма рассылаются два раза в неделю. Они также могут быть из разряда акций, бонусов, скидок и т.д. В этом мгновенном письме нужно показать именно такие вещи.

В социальных сетях также делаете пост своей какой-то заметки бесплатной, которую вы можете использовать в рассылке своих автоматических писем. Социальные сети плохо работают в негативных сферах, они больше направлены на позитивные области. Заниматься социальными сетями должен контент-менеджер.

Есть бесплатное продвижение группы, а есть платное. Платное продвижение это реклама в социальных сетях, которое делают за оплату на раскрученных серверах. Платные продвижения работают в разы лучше и эффективней, которые нацелены уже на конкретную целевую аудиторию.

Так же можно вводить анкеты для клиентов. В них можно узнать и ввести такой пункт как "чего бы он хотел видеть в предоставляемой ему услуге". И базируясь на анкетные данные можно ему предлагать то, что он хочет. Анкеты важны для анализа и позволяют дополнительно собирать базу данных о клиенте: род деятельности клиента, чем интересуется, какие услуги ему интересны, можно узнать, что ему можно предложить исходя из его дохода или семейного положения.

Как преодолеть страх и неуверенность в себе, когда предлагаешь людям какой-либо товар или услуги?

Нужно прочитать литературу о том, как развить в себе уверенность и книги по продажам, где присутствуют психологические моменты. Нужно также научиться говорить "нет" клиентам. Не соглашаться всегда с ними, уметь им отказать. Например, если клиент говорит, могу ли я прийти к 14:00, вы говорите "нет, у меня есть свободное время только в 16:00".

Заключение

Здоров не тот, у кого нет проблем, а тот, кто умеет их решать!

В жизни каждого человека наступает момент, когда он уже не в силах бороться с возникшими проблемами – проблемы возникают на работе, пропадает взаимопонимание в семье. Наступает депрессия, немотивированная агрессия, чувство утраты энергетического ресурса.

В настоящее время я занимаюсь частной психотерапевтической практикой, провожу индивидуальные занятия, при которых ведется принцип неразглашения, так же являюсь автором тренинговых программ. Позвольте, я расскажу Вам все это более детально.

Психологические тренинги, это новое веяние двадцать первого века. Тренинги личностного роста гарантируют не только получение знаний, но и практический опыт, без которого любая теория становится бесполезной.

Тренинговые программы автора:

1. По избавлению от тревоги, депрессии, страхов и напряжения - [битая ссылка] «7 эффективных шагов избавления от тревоги и напряжения. Путь к радости!» ;

2. Программа по уверенности публичных выступлений, а также для тех, кто хочет грамотно выстраивать ЛЮБЫЕ отношения – [битая ссылка] «Основные правила переговоров: или КАК заставить ТЕБЯ УСЛЫШАТЬ?»;

3. Авторский тренинг для молодых людей [битая ссылка] «Как познакомиться с девушкой быстро и легко?!» ;

4. Тренинговая программа для тех, кто хочет научиться выстраивать свои цели и реализовывать свои желания– [битая ссылка] «Как грамотно выстраивать своё время и цели: или как увеличить свой доход до 100.000 руб. и больше»! ;

5. Мастер – класс – [битая ссылка] «Убойные техники STOP STRESS [в 2-х частях]: или как избавиться от тревоги и напряжения за 2 недели?!» ;

6. Авторский курс [битая ссылка] «Гипноз в практике психотерапии. Практическое руководство»[в 2-х частях] ;

7. Авторский подкаст / курс [битая ссылка] «Как избавиться от бронхита и бронхиальной астмы БЕЗ ЛЕКАРСТВ?!» ;

8. Авторский подкаст / курс [битая ссылка] «Как восстановить свои силы и энергию за 10-15 минут: СЕКРЕТНЫЕ ТЕХНИКИ?!» ;

9. Авторский подкаст / курс [битая ссылка] «СРЕДСТВО ОТ БЕССОННИЦЫ: что нужно делать, чтобы улучшить свой СОН!» ;

10. [битая ссылка] «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПСИХОТЕРАПИИ» (в 3-х частях) + БОНУС (интервью с автором на радио Сибирь/ радио Маяк);

11. Авторская коучинговая программа [битая ссылка] «КАК СТАТЬ БОГАТЫМ КОУЧЕМ ЗА 10 ДНЕЙ. ТУРБОСТАРТ»;

12. Авторская коучинговая программа [битая ссылка] «7 эффективных шагов избавления от тревоги и напряжения. Путь к

радости! »;

13. Авторская коучинговая программа [битая ссылка] «Как не сгореть на своей работе заживо!? ПЕРЕРОЖДЕНИЕ 2.0»;

14. Приглашаю Вас, милые девушки/ женщины на тренинговую программу [битая ссылка] «МАГИЯ ЖЕНСТВЕННОСТИ ИЛИ КАК НАЧАТЬ ОЩУЩАТЬ СЕБЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОЙ!»;

15. Авторская коучинговая программа для владельцев уже работающего бизнеса [битая ссылка] «BUSINESS FLY 2.0»

16. Авторская совместная коучинговая программа для психотерапевтов, психологов, тренеров – [битая ссылка] «PSY FLY 2.0»

Во время встреч, я помогу Вам решить все Ваши проблемы и стать более счастливым. С помощью моих консультаций Вы приобретете гармонию и взаимопонимание в семейной жизни, научитесь ладить в коллективе и работа станет Вам в радость, обретете спокойствие и радость и избавитесь от всех тревог и страхов, раздражения и общего напряжения.

Если у Вас проблемы или что-то Вас беспокоит, не теряйте время и силы, а лучше обратитесь ко мне, и я помогу Вам! Всегда важно помнить о том, что Вы сами хозяева своей жизни, и только от Вас зависит, как Вы ее проживете!

Посетите мой сайт [битая ссылка] doctoraksaev.com, заполните форму обратной связи, и Вы получите всю интересующую Вас информацию.

Отправляйте ваши вопросы на e-mail: **doctoraksaev@gmail.com**

И помните: помощь получит лишь тот, кто о ней попросит!

Интересно, как глубоко мы переживаем, когда не можем разрешить ситуацию в отношениях в семье, с друзьями, любимыми.

И носим в себе, с дрожью в сердце и внутренней обеспокоенностью! Как долго мы можем продолжать бояться того, что, в принципе своем, должно уже исчезнуть.

Тревожиться и переживать по поводу своей внешности, испытывать неуверенность, тщетно бороться с внешними обстоятельствами современной жизни, или наоборот, Вы устали соответствовать родительским наказаниям, полученным еще в далеком детстве, и бросить обидно, и еще столько нести придется.

Напрягаться по-поводу и без, трястись при каждом шорохе и скрипе, паниковать только при одной мысли: «как же мне весь этот хаос в моей жизни преодолеть... и возможно ли это?»

КАК же со ВСЕМ ЭТИМ грузом тревог, страхов, раздражения и общего напряжения СПРАВИТЬСЯ?? Думаю, мы вместе с ВАМИ найдем этот выход, под названием «ПСИХОТЕРАПИЯ»!!

[АКСАЕВ СОМРАУ] – «ПСИХОТЕРАПИЯ, КОУЧИНГ & ТРЕНИНГОВЫЙ БИЗНЕС» – ТОЛЬКО качественная и эффективная психотерапия и коучинг!!

Первые результаты уже сразу!

ЗАПИСАТЬСЯ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ, ЕСЛИ У ВАС:

- проблемы в отношениях в семье, на работе;
- конфликты с окружающими людьми, семейная дисгармония;
- неуверенности в себе;
- страхи, различного характера комплексы;
- трудности засыпания, ночные пробуждения и другие нарушения сна;
- тревога во всевозможных проявлениях;
- социальная дезадаптация в силу определенных трудностей;
- депрессия, подавленное длительное время настроение;
- панические расстройства (панические атаки);

- проблемы в сексуальной жизни (сексуальная дисфункция – снижение влечения, отсутствие оргазма, общая неудовлетворенность в интимной жизни) и др.;
- раздражительность; агрессия;
- чувство утраты энергетического ресурса;
- суицидальные мысли и проявления;
- различные психосоматические (телесные) расстройства и заболевания (артериальная гипертензия, нейродермиты, бронхиальная астма, колиты, головные боли, остеохондроз, вегето-сосудистая дистония);
- трудности публичных выступлений, волнение перед аудиторией;
- постоянная зависимость от долгов и кредитов, сложность начать зарабатывать достойно?;
- различные навязчивые мысли и действия, от которых уже болит голова? и другие нарушения, мешающие отличному проживанию СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ))!!

ТЕЛ.: 8[3012]-56-58-15 [администратор/менеджер Аксаев Company]

г. УЛАН-УДЭ: ПРОСПЕКТ 50-ЛЕТИЯ ОКТЯБРЯ, 13 А (3 ЭТАЖ)

УСПЕВАЙТЕ СЕЙЧАС!!

После прохождения курса психотерапии и/или коучинговой программы, Вы сможете:

- Наладить отношения в семье, с близкими, стать в гармонии со своими любимыми;
- Вы научитесь, зная проверенные техники и методы, с лёгкостью и спокойствием относиться к тому, что раньше вызывало у Вас «эмоциональный взрыв» внутри;

- Уважать и любить себя, а отсюда, и все происходящие вокруг Вас события, будут преобразовываться в приятный комфорт;

- На своём 10-летнем практическом опыте в сфере психологии и психотерапии, я покажу и научу Вас, как Вы с лёгкостью сможете избавиться от тревоги, напряжения, нервозности и раздражительности;

- Пройдя курс глубинной медитации – научитесь относиться свободно к каким либо стрессовым ситуациям, которые сейчас Вас, вероятно, удручают и напрягают;

- Почувствуете лёгкость внутри себя, ощущение свободы и полёта, полностью отпустив и избавившись от тех трудностей и проблем, которые мешают и удерживают Вас на одном месте, а может быть, даже, тянут вниз;

- Сможете свободно и просто общаться с приятелями, подругами, кругом знакомых.. честно говоря, Вам станет вообще всё равно, сколько человек перед Вами – хоть 3-7 или 100 или 10.000)) – возьмёте мои техники публичных выступлений в свою жизнь! И научитесь выступать на любую аудиторию!

- Хотите увеличить и приумножить свой доход? Только осторожнее!!) Ведь то, что я буду Вам предлагать и внедрять в вашу жизнь – срабатывает безотказно (при Вашем полном принятии того, что Я буду Вам давать и какими секретами делиться) – тогда для Вас коучинговая программа.

-Олег Горячо,

– Юрий Черников (АТБ),

– Андрей Парабеллум (Infobusiness2.ru),

– Егор Булыгин (NLPing),

– Радислав Гандапас (radislavgandapas.com),

– Дмитрий Зверев,

–Александр Белановский (bizmotiv.ru),

– а также обмен опытом со своими коллегами и партнёрами – Андрей Шопов (ДВ), команда Co-Working (Республиканский Бизнес Инкубатор) и многих других. Так что представляете, что Вас ждёт?=-)

На самом деле у Вас есть несколько вариантов, как можно так или иначе повлиять на ту ситуацию и проблему, которая Вас беспокоит:!!!

1. Абсолютно ничего не делать и оставить все как есть, что называется до лучших времен (ну, а вдруг, все как-то само собой разрешиться) и этот вариант поведения, тоже имеет право на существование :)

Только за свой более, чем 10-летний практический опыт в сфере психиатрии и психотерапии, могу Вас здесь разочаровать – **НО В ТАКОМ СЛУЧАЕ**, проблема если и самостоятельно как-то исчезнет, то вероятность ЭТОГО очень-очень мала (лишь в сотых процентах и то, через несколько лет).

Хотите ждать и ничего не делать? – Ну что ж, тогда вперед (только, пожалуйста, без меня, ОК?).

2. Вариант заключается в другом – **Вы можете САМОСТОЯТЕЛЬНО изучать разные источники информации о своей проблеме** и попытаться **НАЙТИ** способы и методы как от нее избавиться – соц. сети, различные паблики, форумы, пройти кучу тренингов (по теме и не только!!), прочесть сотни Гигабайт литературы и т.д.)

Что ж, могу сказать, что такой подход к своей ситуации и проблеме, также имеет право на жизнь, **ТОЛЬКО ВОТ В ЧЕМ**

ПРОБЛЕМА – в поисках драгоценной информации и той волшебной таблетки – Ваше время утекает, как вода из-под крана, и таким образом Вы по-прежнему отдаляете от себя

свою настоящую, наполненную радужными красками, ЖИЗНЬ!!

И **3 вариант** :) – с целью сохранения своего драгоценного времени, **Вы обращаетесь ко мне за первичной консультацией и МЫ вместе**, уже планируем нашу совместную работу и сотрудничество, где я определяю и говорю о Вашей проблеме, как её можно разрешить, какие методы и техники психотерапии максимально эффективно подойдут именно к ВАМ.

ТАК ЧТО, ВСЕГДА ЕСТЬ ВЫБОР – ДРУГОЕ – СДЕЛАТЬ ЕГО ПРАВИЛЬНЫМ!!

Что ж, на этом наше с вами чтение книги мы закончим, было приятно с вами поделиться своими знаниями и определённым опытом, я считаю, что у нас с вами получился хороший и насыщенный разговор, через книгу.

Благодарю вас за ваше участие и прочтение моей книги!

Вам только успехов, действий, ориентированных на результаты Ваших намеченных целей и реализации поставленных задач!

*С уважением, искренне Ваш -
Тимофей Аксаев!*