

Оглавление

Введение 5

Часть I. «Площадка»

Глава 1. Откуда все эти мысли 11

1.1. Первый шаг 12

1.2. Что такое НЛП и чем это поможет 14

1.3. Взгляд на ближайшее окружение сквозь НЛП 17

Глава 2. Разница в отношении 21

2.1. Примите установку..... 22

2.2. Сделайте шаг 26

2.3. Осознайте, чего хотелось бы 32

2.4. Принимайте решения 38

Глава 3. Модель успешности НЛП 47

3.1 Выбирайте что нравится 48

3.2. Основные условия хорошо сформулированной цели..... 51

3.3. Где брать ресурсы, бросаем якорь..... 55

Часть II. «Шип»

Глава 4. Российские реалии 61

4.1. Делайте расчеты 64

4.2. Планируйте финансовую цель 68

4.3. Проявляйте гибкость 73

Глава 5. Не всем суждено быть миллионерами 79

5.1. Как найти свой финансовый резерв..... 83

5.2. Финансовая грамотность 89

5.3. Финансы в отношениях: на двоих или для двоих 93

Бриллиант не имеет веса

Глава 6. Личный бюджет и особенности финансового мышления	99
6.1. Как понять, сколько можно потратить	100
6.2. Какие психологические проблемы приводят к проблемам с деньгами?	103
6.3. Особенности отношения к деньгам разных поколений	110
Часть III. Клинья	117
Глава 7. Баланс денег и счастья	119
7.1. Искусство адаптации	120
7.2. Применение адаптивности: как продать себя работодателю	124
7.3. Про серую зарплату	130
7.4. Что делать, если работа не радует	134
Глава 8. Про разумное потребление	139
8.1. Как избежать совершения импульсивных покупок	140
8.2. На чем не стоит экономить и почему	144
8.3. Кредит, рассрочка или накопления	146
8.4. Финансовая защита и страхование	152
Глава 9. Про надежное будущее	159
9.1. Финансовая подушка безопасности	160
9.2. Про иностранные счета	170
9.3. Про инвестиции	173
9.4. Как повлиять на размер будущей пенсии	182
Заключение	186
Список литературы	189

Введение

Сегодня, рассматривая мир вокруг себя, я четко знаю, что на самом деле в жизни все очень просто. Я могу определить, почему мне кто-то нагрубил или почему я кому-то понравилась, могу влиться в любую компанию, даже если сначала не буду знакома ни с одним человеком в ней. А все потому, что в жизни действуют такие же законы, как и в точных науках, не требующие доказательств, так называемые аксиомы.

Здесь необходимо рассказать, как я пришла к тому, чтобы написать эту книгу.

Ежедневно я встречаю много замечательных женщин, компетентных, имеющих определенные возможности, но не получающих удовлетворения от жизни. Они хорошо выглядят, занимаются фитнесом, дорого одеваются, посещают интересные места и мероприятия. Казалось бы, это идеальная жизнь.

Но как только мы остаемся с ними наедине, я понимаю, что внешняя оболочка очень отличается от внутреннего содержания. Многие из них хотят чего-то другого, большего, а иногда принципиально отличающегося от того, что имеют сейчас. Например, женщины, успешные в карьере, хотят выйти замуж, родить детей, и чтобы их кто-то содержал во время декретного отпуска. А те, кто сидят дома с детьми, мечтают найти им хорошую няню и убежать работать, многие даже не представляют куда — главное сбежать. И первые, и вторые могут быть счастливыми и наслаждаться моментом.

Я дважды была в браке и разводилась до того, какшла «своего» мужчину. Первый муж со мной соревновался, и наши отношения сломались, когда я стала зарабатывать больше него, а второй просто жил за мой счет и очень удивился, когда мое терпение лопнуло и я попросила его выйти на работу и взять на себя хотя бы коммунальные платежи

Бриллиант не имеет веса

за квартиру. Я искренне считала, что мне должно обязательно повезти, что просто мир такой и скоро все изменится. И только десять лет мучений в первых двух браках дали мне осознание того, что измениться должна я сама.

Я начала заниматься НЛП, прошла обучение Практика, потом Мастера. Начала глубже изучать доступную информацию, посещала тренинги, читала книги и долго искала, где же тот самый ключик. И я действительно нашла его: он в отношении. Оказалось, что этим ключиком можно открыть не просто дверь в гармоничные отношения, оказалось, что мой ключик открывает дверь к другой действительности. Туда, где живем та же я и те же вы, но только мы смотрим на окружающую действительность другими глазами. И эта действительность, встречая наш открытый и незамутненный взгляд, отвечает нам удачными обстоятельствами, дальними горизонтами и новыми знакомствами.

И деньги, и люди, и даже мир вокруг нас подчиняются одним и тем же законам. Если усвоить эти законы, то вы сможете применять их везде, и это даст вам больше возможностей стать успешнее. Я не буду обещать вам, что, прочитав мою книгу, вы станете миллионершей. Но я точно могу сказать, что, проработав все указанные ниже задания, вы будете чувствовать себя легче и счастливее, а еще более грамотной в финансовом отношении.

Единственное, о чем важно помнить, — это о том, что деньги — только средство, ресурс, но никогда не цель.

Если вы будете нацелены на деньги, то, получив их, не сможете насладиться, ведь цель уже достигнута, а сами по себе деньги не приносят радости. Радость приносят те блага, что мы можем купить на них. И этот фактор приведет нас к достаточности, ведь если мы уже можем позволить

себе необходимые нам блага, то зачем бежать за деньгами, значит, пора наслаждаться. В этом и есть равновесие.

Я не случайно дала своей книге название «Бриллиант не имеет веса: книга про легкие ценности». Ведь вес бриллиантов измеряется в каратах, камень даже в 1 карат считается довольно крупным и дорого стоит, при этом карат — это всего 0,2 грамма. Поэтому, хоть бриллиант и не имеет осязаемого веса, но даже самый легкий из этих драгоценных камней ярко сверкает в лучах солнца!

И я хочу, чтобы каждая женщина, прочитавшая эту книгу, поняла, что главная ее цель — наслаждаться жизнью, а все остальное — только нюансы.

Я разбила свою книгу на три части, в соответствии с процессом огранки бриллианта, который проходит три основные стадии. Первая стадия — начало огранки, когда мастер ищет самую большую по площади грань алмаза и подшлифовывает ее. Это то место, которое мы всегда видим первым в украшениях, оно сияет ярче всех других граней и ловит отблески света. Этой стадии будет соответствовать *психологическая часть книги*, «Площадка»: в ней содержится базис, который будет влиять на все сферы вашей жизни.

Вторая стадия — формирование низа бриллианта, так называемого «шипа». На алмаз наносят основные грани, которые соединяются в шипе. *Финансовая часть книги*, «Шип», поможет вам посмотреть на свое текущее финансовое положение со стороны и откорректировать его с учетом нового восприятия, даст основные понятия финансовой грамотности, научит, как вести личный бюджет и спланировать крупную покупку, познакомит с азами составления договоров и позволит вам чувствовать себя увереннее при

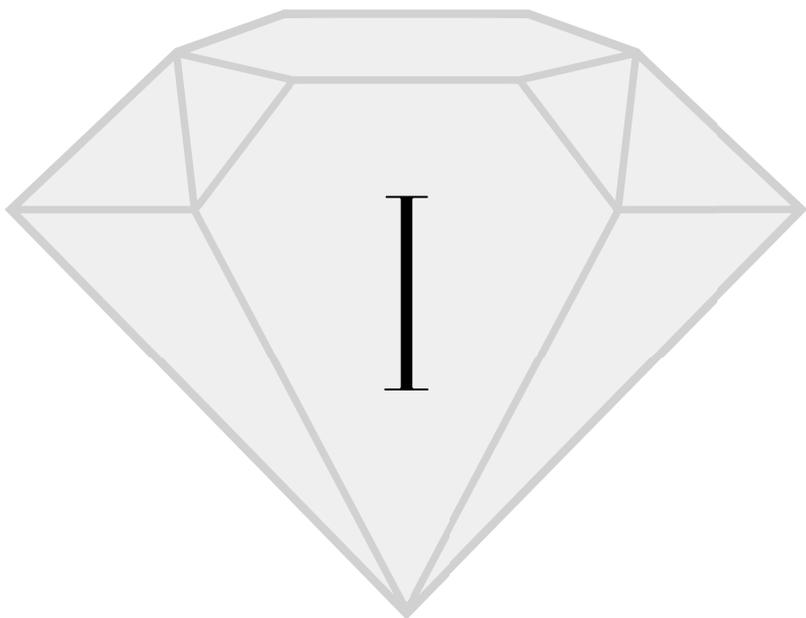
Бриллиант не имеет веса

взаимодействии с профильными специалистами в различных жизненных ситуациях.

Ну и окончание процесса огранки — это нанесение дополнительных граней под разными углами, чтобы придать бриллианту форму. Такие грани называют клиньями. Именно точный расчет пропорций и углов наклона клиньев обеспечивает внутреннее отражение света в камне, придавая ему знаменитый блеск. В третьей части книги, «Клинья», мы объединим психологические и финансовые понятия и навыки, чтобы спланировать финансовое и нефинансовое будущее и найти свое место в жизни, чтобы стать сильнее.

Бриллианты с разным качеством огранки выглядят совершенно разными, существует целая классификация степеней чистоты ограненного камня. В этой книге, как в ограненном бриллианте, заложен шестнадцатилетний опыт финансиста в совокупности с навыками НЛП-Мастера, с примерами и практическими упражнениями, специально разработанными с учетом российской действительности. Пусть она станет для вас пропуском в обновленное будущее с новым смыслом.

Я советую вам завести тетрадь или блокнот для работы с этой книгой. В него вы будете записывать все задания, свои ответы и рассуждения по каждому разделу. После прочтения книги откройте блокнот еще раз и перечитайте свои записи. Ваш мир изменится.



ЧАСТЬ

«Площадка»

глава

1

Откуда все эти
мысли

1.1. Первый шаг

Моя мама с ранних лет внушала мне, что я со всем должна уметь справляться самостоятельно, ни на кого не рассчитывая. Сама она была домохозяйкой и посвятила свою жизнь воспитанию меня и моего старшего брата. После двадцати лет брака моих родителей оказалось, что отец завел еще одну семью параллельно с нашей и у него там даже росла дочь. Родители развелись. Отец работал на частном предприятии с «теневыми» зарплатами и перечислял на меня 25% от своего официального оклада в 1000 рублей — 250 рублей. Для сравнения, килограмм мяса в то время стоил 140 рублей. Растить и учиться мне помогли дядя — младший брат моей мамы — и мой старший брат Максим.

Я не утверждаю, что жила тяжело и плохо, в детстве мне всего хватало. Но именно из детства я вынесла один важный урок: если тебя что-то не устраивает, то встань и измени это.

Позднее это убеждение очень помогло мне стать той, кем я являюсь сейчас.

В девятом классе я получила сертификат фитнес-тренера и начала вести спортивные занятия, это был мой первый заработок. Позже, в университете, я решала задачи по теории вероятности за всех желающих и могла написать пять разных эссе на одну и ту же тему по концепциям современного естествознания. И все это время я помнила о мамином наказе: «Марианна, ты должна всего добиваться сама! Лучше самой зарабатывать миллионы, чем быть женой миллионера».

На третьем курсе университета я пришла на практику в банк, после чего мне предложили остаться на должности

менеджера по кредитованию малого и среднего бизнеса. Отделение нашего банка ютилось в маленькой комнатке на втором этаже здания вещевого рынка. Это было совсем непохоже на современные банковские офисы. Сегодня я работаю в кабинете, который расположен в помещении высотой в шесть метров, украшенном висячей хрустальной люстрой под потолком.

В нашей комнатке сидели три специалиста, каждый из которых мог выдать около пятнадцати кредитов в месяц. Зарплата, которую я получала в то время, да еще и бонусы сверху, были для меня просто верхом успешности и счастья.

Спустя несколько месяцев банк принял решение открыть отделение в одном из прибрежных городков на Черном море. Для участия в конкурсе на место директора дополнительного офиса достаточно было написать концепцию развития: свое видение работы филиала и его перспектив. В университете мы в это время как раз изучали бизнес-планирование, и я решила поучаствовать в этом конкурсе. И выиграла в нем! Итак, будучи студенткой четвертого курса университета, я стала работать директором дополнительного офиса банка. А могла бы просто сидеть на месте.

Я переехала в Геленджик, очень маленький и оживленный только в летний период город. Я приехала туда летом, в разгар сезона, а позднее отдыхающие уехали, и наступила осень. В семь вечера жизнь в Геленджике замирала. Но у меня ведь была зарплата намного выше, чем в Краснодаре, и хорошая должность. Однако вскоре я поняла, что ни деньги, ни профессиональный успех не заменят мне маму, брата и друзей. Я проработала в Геленджике девять месяцев и вернулась в Краснодар. А могла бы просто остановиться на достигнутом... Ведь ничего не делать и оставить все как есть всегда проще и легче. Но наша состоит цель не в том, чтобы нам было проще, а в том, чтобы было хорошо.

Бриллиант не имеет веса

Хорошо — это именно так, как вам хочется.

К чему я все это описываю? Я хочу, чтобы по мере дальнейшего знакомства с этой книгой вы осознали, что у вас есть выбор: ничего не менять в своей жизни или изменить буквально все. Но вы уже сделали первый шаг, открыв мою книгу, и, значит, готовы к переменам. Поэтому возьмите свой блокнот и выполните ваше первое задание.

Подумайте и запишите, чего вам не хватает сейчас, чтобы чувствовать себя счастливой. Пишите абсолютно все, что приходит в голову, не делая различий или классификаций. Кошка, мороженое, новая работа, ребенок. Просто пишите все сплошным текстом. Мы вернемся к нему в третьей части книги.

1.2. Что такое НЛП И ЧЕМ ЭТО ПОМОЖЕТ

Аббревиатура НЛП сейчас знакома каждому, но далеко не каждый сможет расшифровать ее сходу. Более того, не каждый готов погрузиться в суть этого явления достаточно глубоко, чтобы сделать правильные выводы. На сегодняшний день существует очень много различных направлений самопознания, однако мы с вами все же начнем психологическую часть со знакомства с терминологией во избежание недопонимания в будущем. Приведенное ниже определение адаптировано мной из многих источников, существующих на сегодняшний день, оно кажется мне наиболее удачным.

Итак, НЛП — это нейролингвистическое программирование. НЛП родилось на основе междисциплинарного взаимодействия людей, изучающих опыт работы гениальных психотерапевтов. Основателями НЛП считаются профессио-

нальный лингвист Джон Гриндер и психолог Ричард Бэнделер.

Как и слова, зашифрованные в аббревиатуре, само направление рассматривает три характерные части. «Нейро» указывает на отношение к нервной системе, мозговые процессы и особенности внутреннего восприятия, «лингвистическое» дает нам отсылку к познанию языка общения и коммуникативным особенностям, а «программирование» говорит о необходимости наличия четкого алгоритма действий, их оптимальной последовательности.

В результате НЛП объединяет в себе особенности восприятия прожитых событий и полученного опыта, анализ и структурирование этого опыта с целью наиболее верного его восприятия людьми как системного процесса для дальнейшего применения.

Каждая наука имеет ряд утверждений, считающихся безукоризненно верными и не требующих доказательств. В НЛП тоже есть такие утверждения — пресуппозиции. В книгах на тему НЛП их можно найти великое множество, но в нашем конкретном случае я предлагаю вам принять на веру только семь. Считаю их наиболее важными.

1. Карта — не территория.

Каждый человек уникален, как и его взгляд на окружающую действительность. Не стоит ждать от другого человека восприятия, схожего с вашим. Так может случиться, но совершенно не обязательно.

2. Разум и тело — часть одной системы.

Здоровье может быть не только физическим, но и психологическим. Это как сообщающиеся сосуды. Если портится что-то одно, то это неизбежно приведет к разрушению и другого. Тренируйте в себе всю систему, баланс между ними — ключ к самодостаточности.

Бриллиант не имеет веса

3. Нет неудач — есть опыт и обратная связь.

Даже если у вас что-либо не получается, никогда не стоит отчаиваться. Возможно, вам действительно необходимо было получить негативный опыт, чтобы избежать ошибок в будущем.

4. Намерение любого поведения позитивно.

Какие бы поступки ни совершали люди вокруг вас, важно понимать, что их цель — не сделать плохо вам, а сделать хорошо себе. Часто, не понимая поведения ближнего, достаточно просто задуматься: «Что хорошего он хочет получить?» — и все вопросы прояснятся.

5. У каждого есть все необходимое для достижения успеха.

Для достижения успеха в желаемой области вам нужны только вы сами. И все. Любой навык можно освоить, любой материальный ресурс можно отыскать. А вот вы — редкость и ценность.

6. Если хотя бы один человек умеет делать что-либо эффективно, то этому можно научиться.

Неважно, какого именно навыка вам не хватает. Всему можно научиться, особенно, если кто-то уже знает, как это сделать.

7. Вселенная дружелюбна и изобильна.

Мир любит вас. Будьте к нему взаимны.

Важно принять в себя каждую из указанных выше предположений.

Теперь я прошу вас вспомнить последние сутки перед тем, как вы прочли эти строки. Возьмите листок бумаги и выпишите все, что с вами произошло. В правом столбце хорошие моменты, а в левом — негативные.

Затем посмотрите на каждый негативный момент с учетом принятых presupпозиций. Сколько пунктов из левого столбца утратило негативную окраску?

1.3. Взгляд на ближайшее окружение сквозь НЛП

Знаете, знания меняют восприятие. Ваш опыт — это тоже своего рода знание, умение спрогнозировать ответную реакцию окружающей действительности. Но сила НЛП не только в том, что вы меняете сиюминутный взгляд на жизнь, вы можете изменить прошлое! Не сами события, разумеется, но свое отношение к ним.

У меня есть ученица, ее зовут Маша. Это молодая перспективная девочка восемнадцати лет. Умница и красавица, отличница в школе, таких девочек ставят в пример. Когда мы встретились, Маша как раз готовилась сдавать ЕГЭ, и запрос был в том, что она никак не может стать самостоятельной, очень старается всем понравиться и угодить, при этом не думая, чего же хочется ей самой.

Когда мы начали работать с ней в рамках консультации, то выяснилось, что на тот момент внутренне Маша ощущала себя десятилетней девочкой. Именно в этом возрасте она потеряла отца. Она была в Москве на елке со своей мамой и не слышала звонка телефона. Не прошло и часа, как отец умер. И все прошедшие с того дня восемь лет Маша винила себя в смерти отца, в том, что не смогла ответить на звонок, что, если бы она взяла трубку и поговорила с ним, возможно, у отца не прихватило бы сердце. Она старательно угождала всем остальным, чтобы больше никому не навредить и не обидеть.

Бриллиант не имеет веса

Когда мы прорабатывали эти ощущения, мне хотелось плакать вместе с Машей.

Конечно, я ничего не смогла сделать с тем, что Маша потеряла папу. Но мы проработали ее отношение к этой ситуации. Маша поняла, что не могла повлиять на события, что это опыт, и он может быть как позитивным, так и негативным, но обязательно ценным. Мы виртуально поговорили с папой, Маша объяснила ему, что любит и помнит его. Она осознала, что жизнь идет дальше и отец был бы рад, если бы лично она, Маша, стала счастливой. И сразу начала внутренне расти.

Мы по-прежнему общаемся. И сейчас я вижу перед собой уверенную в себе молодую девушку, у которой есть большое желание стать счастливой и самодостаточной. Недавно она рассказывала мне, что ей периодически звонят друзья с просьбой помочь им разобраться в той или иной ситуации. Я действительно горжусь своей ученицей, уверена, она еще покажет, как правильно строить свою действительность.

Кстати, такая же проблема была у Мэрилин Монро. У нее было тяжелое детство, и каждую потерю она рассматривала как подтверждение того, что ее все «вышвыривают как щенка», я читала об этом в мемуарах «Мэрилин Монро. Страсть, рассказанная ею самой». Приемные семьи, мужчины, киностудии... Она всех объединяла в одного большого оппонента. Возможно, столкнусь Мэрилин Монро с НЛПером, ее жизнь сложилась бы иначе, по крайней мере, продлилась бы точно дольше.

А сейчас будет задание. Я прошу вас вспомнить человека, который имеет негативный окрас в ваших мыслях, возможно, вы прямо сейчас на кого-то злитесь или обижаетесь, возможно, этого человека уже нет в живых, и у вас в душе остался осадок недосказанности. Вы даже можете высказать свое негодование одному из мировых лидеров или солисту любимой рок-группы, который так некстати решил завер-

Откуда все эти мысли

шить карьеру. Представьте этого человека напротив себя и выскажите ему все, что хочется. Вслух, спокойно и обстоятельно. Говорите до тех пор, пока не почувствуете, что поток мыслей закончился.

Затем попытайтесь представить себя на месте своего оппонента, визуализируйте его образ в мельчайших деталях, постарайтесь «вжиться в роль» и представить его ход мыслей. И вот из этого состояния ответьте оппоненту-себе на все поставленные вопросы.

Все свои ощущения запишите в блокнот. Вы можете проработать таким образом каждого оппонента, груз взаимодействия с которым налагает свои ограничения на ваше мироощущение либо внутреннее состояние.

глава

2

Разница
в отношении

2.1. Примите установку

Разница между позитивным и негативным видением окружающего мира

Представьте себе, вы в середине своего рабочего дня и хотите пойти пообедать. У вас есть бюджет (сумма, которую вы готовы потратить), час обеденного времени и желание поесть.

В любом случае вас будет обслуживать один и тот же официант, который принесет вам ту же самую еду. Вы сядете за тот же самый столик, что и в другом случае, и вокруг будет та же самая внешняя среда.

И дальше мы видим два варианта развития событий:

1. Вы входите в зал с улыбкой на губах, легкой походкой и с позитивным внешним видом. Вы излучаете оптимизм, и для окружающих это очевидно. В этом случае вы:
 - a. Пообедаете.
 - b. Поболтаете с официантом.
 - c. Отвлечетесь от рутинных процессов и вернетесь на работу с новыми силами.

2. Вы идете на обед с недовольным выражением лица, соответственно, даете сигнал окружающим, что вы не расположены к общению и, видимо, только что «съели кислый лимон». И тогда:
 - a. Вас злит, что официант подошел не «сию секунду».
 - b. Вам слишком долго пришлось ждать заказ.
 - c. Еда была в принципе «так себе» и совсем вас не удовлетворила, вы пожаловались официанту, и тогда он еще неохотнее стал с вами взаимодействовать и долго нес счет.
 - d. В итоге вы возвращаетесь на работу с плохим настроением и весь оставшийся день проводите соответственно.

В чем же разница? В ВАШЕМ отношении! В первом случае именно позитивное отношение к окружающей действительности помогает вам сохранить позитивный настрой и, как следствие, находиться в более выгодном для себя и окружающих положении, нежели во втором. Так что же такое отношение?

Отношение — это **призма**, сквозь которую вы смотрите на мир, а мир смотрит на вас. Вы можете использовать призму оптимизма (тогда стакан наполовину полон), а можете использовать призму пессимизма (стакан наполовину пуст). Ниже приведены некоторые примеры того, как мыслят оптимисты и пессимисты.

Пессимист	Оптимист
«Я не могу»	«Я могу, я попробую»
Концентрируется на проблемах («слома-лась кофемашина»)	Концентрируется на решении проблем («надо успеть позвонить в мастерскую, чтобы починить кофемашину»)
Ищет слабости в других людях	Ищет сильные стороны у других
Фокусируется на том, чего не хватает	Фокусируется на том, что у него есть
Видит ограничения	Видит возможности

Про круг общения

«Скажи мне, кто твой друг, и я скажу тебе, кто ты».

Вспомните самый частый вопрос, который вам задают. И это не «Как тебя зовут?» или «Сколько тебе лет?», нет. Этот вопрос «Как дела?». Сколько раз в день мы отвечаем на него?

Бриллиант не имеет веса

Как отвечают ваши друзья, родственники, коллеги и знакомые? А как вы на него отвечаете? Если можете, запишите этот ответ прямо здесь, на полях книги. А потом вы вернетесь к нему.

Так вот, ответ на простейший вопрос «Как дела?» может иметь три вида эмоциональной окраски: позитивную, нейтральную и негативную.

Начнем с негативной. У меня была домработница, Ира. На вопрос: «Как дела?» она отвечала: «Лучше не спрашивайте», «Да кошмар», «Как в аду» и прочее в том же духе. Иногда она просто закатывала глаза с соответствующим выражением лица.

Со временем я поняла, что вопрос, заданный Ире, всегда ведет к пятнадцатиминутному причитанию на тему «как же все плохо» и «наверное, виноват Путин».

Но самое неприятное, что после такой беседы мое настроение всегда ухудшалось. И если сначала мне хотелось помочь Ире — я отдавала ей хорошие вещи, которые уже не ношу, старалась угостить чем-нибудь, чтобы подсластить Ирино существование, — то со временем я поняла, что это ее осознанная позиция. А еще — что каждая такая пятнадцатиминутная жалоба отнимает у меня энергию. В конце концов я просто сменила домработницу.

Я не говорю, что человек не может вам пожаловаться, особенно близкий, но если это происходит постоянно, да еще и с энергетическими потерями с вашей стороны, то стоит задуматься, нужен ли вам такой человек в окружении...

Нейтральная окраска чуть лучше негативной. Мой коллега Андрей все искал себе идеальную спутницу жизни, он развелся с первой женой и на первый взгляд был вполне

интересным мужчиной: есть жилье, работа, опыт в первом браке. Но ячейка общества все никак не строилась...

А потом Андрея посадили со мной в один кабинет. На вопрос «Как дела?» он всегда давал ответы: «Пойдет», «Нормально», «Прорвемся», «Ну, могло бы быть и хуже, так что ничего...» и еще один вариант ответа с участием ненормативной лексики, где в результате все крепчали. И это стало для меня ответом на все неудачи Андрея. Снова концентрация на проблемах. Если у всех все посредством, то зачем к чему-то стремиться, ведь вокруг все так живут? Как вы думаете, какие эмоции испытывают потенциальные спутницы жизни в обществе Андрея?

А теперь позитив. Алиса всегда шла по коридору банка пружинящей походкой, улыбаясь всем вокруг. На вопрос «Как дела?» отвечала: «Лучше всех», «Отлично», «Супер» или рассказывала смешную историю о том, как утром пролила на себя кофе и, переодеваясь в машине или затирая пятно салфеткой, познакомилась с очередным потенциальным клиентом. А когда в банке встал вопрос о том, кому же из «продажников» предложить должность старшего, то отдел кадров сначала вспомнил вечно счастливую девушку из отдела продаж. И только потом более подробно рассмотрел ее успехи. А когда наш банк был куплен более крупным банком, Алисе тут же предложил место работы один из наших же клиентов. Позитивные люди притягивают успех и делятся с другими своей энергией.

Вернитесь к тому, что вы указали на полях в начале этого раздела, и сделайте выводы. И помните, люди вокруг вас должны давать вам больше энергии. Эта энергия — ваш ценный ресурс. Даже самое мрачное дело может приносить удовольствие.

У меня была клиентка, женщина с очевидно позитивным настроением. А ее бизнесом было... похоронное бюро. Когда я первый раз приехала на осмотр места бизнеса и зашла

Бриллиант не имеет веса

в демонстрационный зал, уставленный гробами, хозяйка встретила меня с широкой улыбкой и с огромным энтузиазмом стала рассказывать о последней профессиональной выставке, в которой ее фирма принимала участие. Потом она взяла подушку из гроба, приложила ее к щеке и сказала: «Вы только почувствуйте, как мягко, какая это прелесть!» Девушка-стажер, которая была вместе со мной на этом осмотре, аж отшатнулась... А я вышла из похоронного бюро, улыбаясь, потому что получила твердую уверенность, что у этой дамы все определенно получится. И кредит она, конечно же, получила.

Чем больше позитивно настроенных людей вокруг вас, тем больше у вас энергии, что заметно добавит вам достижений.

Пересмотрите свое окружение и вспомните, какое общение дает вам силы, а какое отнимает.

2.2. Сделайте шаг

Гиппократ когда-то сказал: «Ты то, что ты ешь».

Что скажу вам я: «Ты то, что ты в себе видишь».

Если ставить перед собой цель и мысленно постоянно обдумывать и прорабатывать ее, то вы неизбежно начнете предпринимать шаги к достижению этой цели.

Готова предложить на эту тему сразу пару примеров: с деньгами и без.

У меня есть коллега на работе, мать-одиночка. Назовем ее Полина. Полина работает в нашем банке больше шести

лет. Начиная свой карьерный рост с должности операциониста, а закончила в качестве заместителя главного бухгалтера. Из них последние три года была в декрете, но затем она отдала ребенка в садик и вышла на работу. Ее зарплата сейчас составляет 35 000 рублей, находясь на том же уровне, что и была три года назад, до Полининого декрета. Банк за это время был куплен другим, более крупным банком, и Полинина должность больше не актуальна, поскольку бухгалтерские функции осуществляет сторонняя организация. Но уволить Полину по закону не могут. И вот уже год она «ничего не делает» за 35 000 рублей, а банк принципиально не поднимает ей зарплату.

При этом Полина имеет три года управленческого стажа (у нее в подчинении было два сотрудника), обладает квалификацией и всеми данными для работы, скажем, начальником операционного отдела. Полину готовы рассматривать на эту должность другие банки и даже пару раз приглашали на собеседования. Вот только Полина боится, что ребенок заболит, ей придется брать больничные, а в итоге ее вообще уволят или будут негативно относиться. (Хотя такой сценарий в принципе невозможен, потому что даже в пессимистичном прогнозе трудовое законодательство для нового банка будет абсолютно идентичным трудовому законодательству для текущего банка.) Средняя зарплата начальника операционного отдела сегодня доходит до 90 000 рублей. Полина зарабатывает 35 000 рублей. Стоимость услуг частного детского садика составляет порядка 25 000 рублей в месяц, а услуг постоянной няни — 32 000 рублей. Итого, даже если нанять няню, которая будет заниматься персональным развитием ребенка, у Полины могло бы оставаться 58 000 рублей для формирования финансовой подушки безопасности или собственного развития. Как вам разница?

А теперь неденежный пример:

Бриллиант не имеет веса

Мне всегда нравились мотоциклы... И вот, этим летом я пошла учиться управлять мотоциклом. Но чтобы передать сложность стоящей передо мной задачи, признаюсь: принцип гироскопа и поиск равновесия — совсем не мое. Я не умею ездить на велосипеде, а когда случился бум с популяризацией самокатов, я тоже прошла мимо. И вот я прихожу в мотошколу и понимаю, что для езды на мотоцикле я должна каждый раз преодолевать свои страхи, обманывать чувство самосохранения, привыкать к скорости и отсутствию «защиты» вокруг, как в автомобиле. После первой скоростной поездки, когда инструктор посадил меня перед собой на мотоцикл, я плакала, а руки тряслись. Мозг не хотел менять свои «критерии нормальности», а мама сказала мне: «Марианна, это не твое. Займись лучше танцами, сходи на сальсу — у тебя же хорошо получается».

Но передо мной уже стояла цель. Когда все поехали на втором занятии, я поехала на шестом. Но я все равно приезжала на тренировки. И в один прекрасный день я поняла, что свободно еду, наслаждаюсь скоростью, контролирую мотоцикл. Я получила несколько бонусов в виде легкой разрядки от стрессов, быстрой реакции и способности собраться и правильно сориентироваться в нужный момент.

Прошлым летом я была в Израиле с младшим сыном, и случилось так, что именно в эти четыре недели Палестина начала регулярно обстреливать ракетами город, в котором мы отдыхали. Так вот, услышав сирену, за те девяносто секунд, что ракета летит до города, я спокойно взяла спящего сына, документы, бутылку воды и чипсы и пошла в мамат (так называются бомбоубежища в домах Израиля). Мама тогда удивилась моей собранности и взяла свои слова про мотоцикл и сальсу обратно.

А ведь я могла бы просто сказать, что мотоцикл — не мое, раз сразу не получилось... Единственное, что вам обязательно нужно осознать, — этот шаг не терпит «половин-

чатости». Нельзя быть немного беременной и нельзя быть немного позитивной. Идея реализации данного принципа состоит в том, что ваша цель должна доминировать в ваших мыслях. Если это не происходит само собой, то такие мысли надо тренировать, пока этот процесс не дойдет до автоматизма. Как заставить себя перестать концентрироваться на проблеме и начать решать поставленную задачу? Какие вопросы стоит задать самой себе?

Рамка проблемы	Рамка решения
В чем проблема?	Чего я хочу? Что будет решением?
Как давно это длится?	Как это сделать? Кто может помочь?
Кто виноват?	Какие есть варианты решения? А еще какие?
Почему до сих пор не решила?	Чему я научусь, решая эту задачу?
Почему я оправдываюсь?	Какой вариант действия я выберу?

Давайте потратим пару минут на то, чтобы вы осознали ваши мысли по поводу каждой из рамок. Возьмите, к примеру, любую цель, даже самую мелкую. Сделайте два круга по рамке проблемы и прислушайтесь к ощущениям, а потом — два круга по рамке решения. Как вам разница?

Движение ведет вас к успеху. Если вы останетесь на месте, то гарантированно не улучшите свою действительность, а если будете двигаться, то сама Вселенная будет вам помогать.

И снова пример из жизни. Мы живем в России. И менталитет у нас таков, что каждой из нас хочется иметь собствен-