**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ**

к вэбинару «Деньги и Подсознание»

***Занятие 8.* Корректируем свою самооценку в деньгах**

Следующим барьером между вами и деньгами может стать ваша самооценка в деньгах.

Сегодня вашу самооценку определить легко – она в точности равна тем деньгам, которые вы получаете (в среднем в месяц). Вы определяли свою самооценку в деньгах в Рабочей тетради к Занятию 1, перепишите ее сюда без промежуточных данных:

**Таблица 1.1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Откуда берутся, источники из перечня сверху** | **Объем в месяц, тыс.руб** | **Комментарий**Укажите в колонке 3 среднемесячные доходы. Можно в другой валюте. |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
|  | ИТОГО в месяц |  |  |

Вы согласились продавать свой труд за эти деньги, будь это зарплата при наемном труде, ваши доходы во фрилансе или доходы от вашей компании.

В Рабочей тетради Занятия 2 вы определили, каких результатов вы хотите добиться в ближайшее время:

1. **Моя цель, какой результат я хочу достичь**

|  |  |
| --- | --- |
| **Цель в тыс. руб** | **Комментарии** |
| *Ставим цифру из Задания.2.1 (тыс.руб в месяц)* | *Вы можете указать результаты в любой валюте и за любой срок.* |

Заполните обе эти таблицы.

**Первая цифра –** ваша самооценка в деньгах сегодня.

**Вторая** – то, что вы считаете возможным достичь, исходя из нынешней ситуации. Это ваши амбиции, то есть ваша внутренняя заявка на то, что внутри вы себя оцениваете на эти деньги.

Все остальное можно отнести к «пустым базарам», игре воображения или стремлением кому-то чего-то доказать. Ваша самооценка равна вашим претензиям.

Это один способ оценить свою самооценку в деньгах

Есть другой способ, дающий обычно более приятные вам результаты. У каждого из нас есть некий потолок денег, после которого мы начинаем испытывать внутренних дискомфорт от обладания ими, и мы начинаем судорожно искать пути избавления от этих денег.

У большинства людей, живущих на среднюю зарплату в России, это сумма в несколько сотен тысяч рублей. Может быть, один-два миллиона рублей.

Для предпринимателей средней руки это могут быть десятки или сотни тысяч долларов.

Для крупных предпринимателей – миллионы долларов.

Для людей без внутренних тормозов – миллиарды.

Приведите ниже один-два примера из вашей жизни, когда вы получили большую сумму денег, и она вызывала ваш дискомфорт. В итоге вы достаточно быстро (и обычно не очень удачно) избавились от нее (от дискомфортной) суммы.

Пример 1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Пример 2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Не забудьте указать сумму, которая вызвала ваш дискомфорт.

Можно попробовать использовать еще один прием определения своей самооценки в деньгах. Он относится больше к сфере воображения, но все равно покажет вам, где потолок ваших реальных запросов.

Как известно, многие вещи стоят неоправданно дорого. И покупать их – прямое расточительство. И если бы у вас было много денег, вы все равно не стали бы их тратить на некоторые предметы, поскольку это были бы бессмысленные и неоправданные траты.

Запишите ниже, какие вещи вы не стали бы покупать даже при наличии денег, поскольку это глупые траты:

*Пример: я бы не стал покупать машину марки Майбах (Мерседес-люкс) ценой 8 млн. рублей, потому что она очень большая, ест очень много бензина (вредит природе) и ее могут угнать, поэтому придется нанимать водителя-охранника. Значит, я всегда буду под наблюдением охранника, а я независимый человек.*

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

…..

Еще иногда бывают ситуации, когда вы прямо упираетесь в потолок вашей самооценки, и никак не можете преодолеть его.

Обычно это проявляется в том, что **вы не можете превысить какую-то сумму доходов, какие бы усилия вы не предпринимали**.

Если у вас свой бизнес, то это может быть оборот вашей компании, или ваши личные накопления. Если вы служащий или фрилансер, это может быть сумма ваших накоплений.

Когда вы предпринимаете специальные усилия и превышаете эту сумму, то сейчас же возникают непредвиденные затраты, которые возвращают вас к прежней сумме.

*Пример. У меня была знакомая, которая хотела накопить 20 тысяч долларов на обновление машины. Но она никак не могла превысить сумму в 10 тысяч. Как только у нее появлялись дополнительные деньги, тут же возникала острая необходимость их потратить, и все возвращалось к 10 тысячам. В результате она взяла кредит и купила машину.*

Есть ли у вас такая сумма, которая является «потолком» ваших доходов?

Если да, то запишите ниже ее размер ниже и подтвердите, что вы никак не можете ее преодолеть.

«**Потолок» моих доходов равен** \_\_\_\_ тыс. (рублей/долларов). В подтверждение привожу следующие факты:

……

**Задание 8.1 Определите либо вашу самооценку в деньгах, либо «потолок» ваших доходов**.

Запишите эту цифру здесь: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Идем дальше.

В Рабочей тетради к Занятию 7 вы определили свою систему ценностей.

Если в ней деньги занимают 4-е место и ниже (5-8 место), то вам необходимо откорректировать свои ценности.

Для этого **нужно волевым усилием начинать совершат действия, которые будут однозначно указывать, что вы повысили ценность денег у себя**.

Что вы будете делать, решать вам. Возможно, что вы перестанете давать деньги в долг, или потребуете вернуть долг вопреки другой ценности – отношениям

Возможно, вы перестанете помогать кому-то, кому вы помогали раньше не по доброй воле, а потому, что считали это обязательным или вам неудобно было отказать.

Возможно, возле вас есть люди, которые залезают в ваш карман, а вам неудобно было от них избавиться. А теперь вы это сделаете.

Возможно, вы раньше работали за маленькую оплату потому, что вам неудобно было попросить больше. Теперь вы это сделаете.

Возможно, вы очень много времени тратили на общение с друзьями/подругами, и это общение не давало вам возможности сделать что-то для карьеры или увеличения доходов. Теперь вы ограничите круг общения, и у вас появится время на повышение квалификации, например. Или для дополнительно заработка.

**Задание 8.2 Выбираем действия в подтверждение ценности денег для вас**

Запишите ниже те действия, которые вы собираетесь выполнить, чтобы доказать себе, что деньги – очень важная и ценная часть вашей жизни.

Мои действия в подтверждение ценности денег:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ …
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ …

Если в вашей реальной (не фантазийной) системе ценностей деньги занимают 1-3 места, вам можно не выполнять Задание 8.2

Далее.

**Вы продолжаете выполнять Задание 7.2 по Эффективному самопрограммированию.**

**Вы продолжаете Месячник нужно качества.**

**Вы продолжаете работать с Эффективным прощением по всем вашим РФП.**

**Задание 08. Строим свой Алгоритм увеличения доходов**

1. **Моя цель, какой результат я хочу достичь** *(переписать с уточнениями)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Цель в тыс. руб** | **Комментарии** |
|  |  |

1. **Записываете по пунктам, что именно вы будете делать для увеличения своих доходов.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Мои конкретные пути увеличения доходов** | **Мои шаги для реализации этих намерений** |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
|  |  |  |

Запись по шагам ваших реальных действий по увеличению доходов есть процесс планирования. Обязательно планируйте свои действия – **планирование есть способ доведения до вашего Подсознания сведений о том, какой результат вы стремитесь достичь**. Без планирования ваши цели теряются в потоке случайных мыслей в вашей голове, и Подсознание не знает, чего вы стремитесь достичь.

Постоянно у**точняйте, дополняйте свои планы –** те самым вы позволите Подсознанию прийти вам на помощь и подбросить вам новые идеи и возможности.