**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ**

к вэбинару «Деньги и Подсознание»

***Занятие 9.* Выбираем свои цели и загружаем их в Подсознание**

Еще одним барьером между вами и деньгами может стать **нечеткая формулировка того результата, который вы хотите достичь**.

Например, вы ищете новую работу (или сферы для фриланса, своего бизнеса), но не знаете, чем именно вы хотите заниматься.

Если вы достаточно долго будете размышлять об этом, ваше Подсознание может прийти на помощь. Но как? Совершенно не понимая, чего именно вы хотите, они может организовать вам получение странных или неприемлемых вам предложений о работе/бизнесе.

Вы мимоходом будете их отвергать, думая, что никто не хочет вам помочь.

На самом деле проблема будет состоять в том, что вы не сформулировали четко те критерии, которым должна отвечать ваша будущая деятельность. Где-то внутри вас они есть – на их основании вы отвергаете возникающие возможности, но вы не вытащили эти ваши неосознанные требования «на поверхность».

Значит, вам для начала нужно вытащить из себя, какой НЕ ДОЛЖНА быть ваша будущая деятельность, чем бы вы НЕ ХОТЕЛИ заниматься. А потом для каждого вашего «не хочу» вам нужно написать, чего я взамен этого «хочу». Получится набор критериев, которые соответствуют тому, чего вы хотите, либо чего вы не против иметь.

Этот прием называется «Ищем от противного» (то есть противоположного тому, что вам не нравится).

***Прием поиска работы или сферы бизнеса «Ищем от противного»***

В течение одного-двух месяцев внимательно смотрите вокруг себя и «прикладывайте к себе» совершенно разные профессии или занятия. То есть примеривайтесь, хотели бы вы этим заниматься, или нет. Что есть хорошего, привлекательного в этой профессии/деятельности. А что вам категорически не нравится.

Ведите учет всех ваших наблюдений в табличке из трех столбцов.

В первом столбце записывайте профессию/вид деятельности, которую вы рассмотрели.

Во втором столбце записывайте, что вам нравится и что не нравится в этой профессии.

В третьем столбце делайте следующее.

Если во втором столбце вы записали то, что вам нравится, то просто перепишите этот показатель в третий столбец.

Если во втором столбце вы записали то, что вам не нравится в этой профессии/деятельности, то в правом столбце запишите противоположное качество, которое вы хотели бы иметь. Например, если вы рассматриваете профессию милиционера и во втором столбце вы записали «*не нравится то, что нужно ходить в определенной одежде, в форме*», то в третьем столбце вы пишете то, что вам нравится: «*я хочу работать в той одежде, что мне нравится, в своей одежде*».

Рассмотрим пример заполнения такой таблички для женщины с гуманитарным высшим образованием, ищущей себе работу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Рассмотренная работа по найму** | **Что нравится и не нравится в ней** | **Чего бы я хотела иметь на работе** |
| Менеджер-продавец в | Нравится: работа в теплом красивом помещении | Работать в теплом помещении |
| магазине одежды, работает в зале | Нравится: есть элемент творчества – к каждому покупателю нужно искать свой подход | Работа должна иметь какое-то разнообразие, элемент творчества |
|  | Не нравится: весь день на ногах | Работа должна быть сидячая, но не весь день |
|  | Не нравится: нужно все время что-то предлагать людям, буквально навязывать, а я этого не люблю | Работа не должна быть связана с предложением чего-то другим людям |
|  | Не нравится: мне нужно будет предлагать товары, которые могут не нравиться мне самой. А я должна рассказывать о том, какие они замечательные, то есть врать. | Моя деятельность не должна вызывать моего отторжения, я должна делать то, что мне нравится или то, к чему я отношусь нейтрально. |
|  | Не нравится: нужно все время выполнять план продаж | Хотелось бы, чтобы был круг обязанностей и никакого плана по продажам |
|  | Низкая защищенность – план не получится, могут уволить | Хотелось бы чего-то надежного, чтобы не трястись, уволят-не уволят |
| Кассир-операционист в банке | ….. |  |
| Преподаватель в школе | …. |  |
| Менеджер в туристической компании | …… |  |

В итоге в правом столбце вы получаете набор из 30-40 требований к вашей будущей работе. Вы выписываете их отдельно, например, так (для рассмотренного выше примера):

Моя будущая работа должна:

*- быть в помещении;*

*- иметь свое рабочее место, но чтобы периодически куда-то нужно было ходить или ездить, можно в командировки;*

*- должна иметь элементы разнообразия, творчества;*

*- не торговать;*

*- можно общаться с людьми, но не постоянно;*

*- должна быть надежной (госорганизация, большая компания),*

*- иметь стабильный оклад и премию,*

*- работать либо без формы, либо в красивой форме;*

*- должна мне нравиться, я не должна прятаться от знакомых;*

*- должна быть недалеко от дома,*

*- должна иметь нормированный рабочий день (ребенка нужно забирать из школы вечером);*

- и так далее.

Когда вы получите описание требований к вашей будущей работе, **вам нужно начать раздумывать, какая работа может отвечать им** (не обязательно всем требованиям, от некоторых нужно быть готовыми отказаться).

Ваше Подсознание, получив набор подсказок, что именно вы ищете, тоже активно включится в поиск и начнет подбрасывать вам варианты.

Скорее всего, в какой-то момент вас посетит своего рода озарение: так вот же оно, как же я раньше этого не понимала!

Такой инсайт обычно бывает привязан к какому-то конкретному предложению работы. Вы его принимаете, и на несколько ближайших лет (обычно 7-8) вы получите работу, которая будет во многом вас устраивать.

***Задание 9.1 Используйте прием «Ищем от противного»***

Выберите какую-то сферу вашей жизни, где испытываете сложность в выборе того, куда вам приложить свои усилия. Это может быть сфера поиска новой работы, поиск приработка, поиск сферы перехода на работу во фриланс, сфера открытия или расширения своего бизнеса. Либо сфера поиска спутника жизни (*вы должны четко понимать, какие отношения вы хотите иметь, не врать себе и не фантазировать. Тогда описываете нескольких мужчин/женщин с их особенностями).*

Заполните расположенную ниже табличку для 3-4 разных не устраивающих вас вариантов решения задачи. В табличке укажите в среднем столбце все достоинства и недостатки выбранного варианта, в правом столбце укажите то, что вы хотел бы иметь.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Рассмотренный вариант (указать чего)** | **Что нравится и не нравится в ней** | **Чего я хотел(а) бы иметь** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Пришлите заполненную табличку для проверки А.Свияшу

Но это не все.

Хорошо, когда вас «пробило» озарение и вы не сомневаетесь, что нашли нужный вариант, и он тут же так или иначе реализовался (так будет, если вы хорошо почистили свой «накопитель переживаний» и загрузили в себя убеждения, что вы – замечательный и успешный человек).

Часто мы вынуждены двигаться к целям, которые мы раньше выбрали сами, но сейчас интерес к ним остыл, но отступать поздно. Или они являются результатом давления на вас внешних обстоятельств (родился ребенок, расходы возросли, нужно увеличивать заработок). Вам нужно подключить свое Подсознание к реализации ваших целей, но вы относитесь к ним равнодушно или с протестом, нет острого желания из достичь, Подсознание не помогает.

Как подключить Подсознание:

1. Сначала нужно правильно сформулировать ваши цели – скачайте Требования к формулировке цели здесь <https://cloud.mail.ru/public/BJpp/eNiD5MouD>
2. Сформулируйте ваши цели.
3. Загрузите цели в Подсознание с помощью Эффективного самопрограммирования (после Занятия 9, где будет разбор ошибок.).

***Задание 9.2 Формулируем свои цели***

Из таблицы «**Мои конкретные пути увеличения доходов»** выберите 3-4 цели, которыми вы будете увеличивать ваши доходы.

Цели вы пишете **для себя**, поэтому формула цели (ФЦ) должна начинаться со слова «Я», либо оно должна стоять в предложении чуть позже.

Запишите эти цели в таблицу ниже:

|  |  |
| --- | --- |
| **N** | **МОИ ЦЕЛИ** |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |

Пример заполнения таблицы:

|  |  |
| --- | --- |
| **N** | **МОИ ЦЕЛИ** |
| 1 | *Я увеличиваю свою заработную плату в течение трех месяцев до 70 тысяч рублей в месяц.* |
| 2 | *Я начинаю платное консультирование по Интернет по теме составления налоговой декларации и зарабатываю на этом 20 тыс.руб в месяц* |
| 3 | *В течение месяца я вычищаю свой старый гараж от хлама и сдаю его в аренду по цене 10 тысяч рублей в месяц.* |

В качестве целей запишите все возможности, которые вы можете реализовать в ближайшее время. Хотя, конечно, план может быть и долговременным.

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**

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

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Мои конкретные пути увеличения доходов (пишите ваши цели в новой формулировке)** | **Мои шаги для реализации этих целей** |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
|  |  |  |

Напоминаю, что **планирование есть способ доведения до вашего Подсознания сведений о том, какой результат вы стремитесь достичь**. Поэтому постоянно у**точняйте, дополняйте свои планы –** те самым вы позволите Подсознанию прийти вам на помощь и подбросить вам новые идеи и возможности.