

## Жанна Завьялова. 10 уроков о деньгах.



Многие люди думают о деньгах. Где их взять? Беспокоятся, что их не хватит.

Все это - типичные ошибки ума.

О деньгах не надо думать. Деньги надо считать.

Сколько ты хочешь заработать? Какая твоя финансовая цель? - это все грубое ошибочное целеполагание. Цели важно ставить из миссии и предназначения.

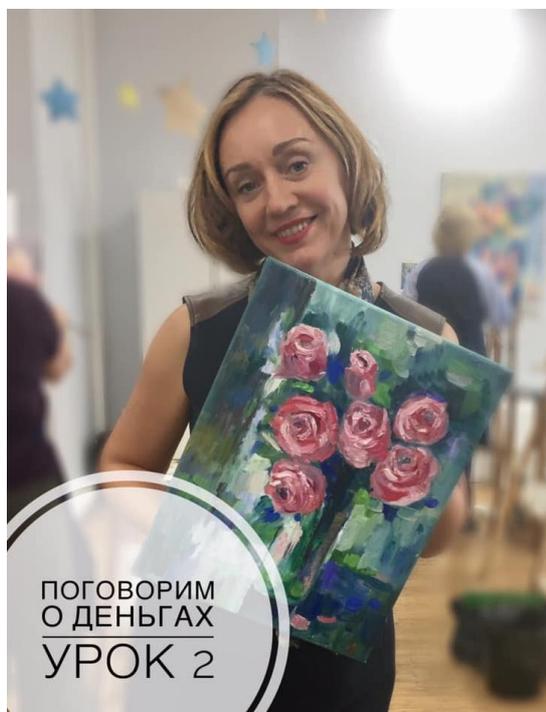
А что с деньгами?

Сделайте следующее математическое задание. Для его выполнения достаточно знаний Математики за 4 класс.

1. Посчитайте ваши ежемесячные затраты. То, что вы гарантированно тратите на поддержание того уровня жизни, которым вы живёте прямо сейчас. Это число  $X$  - ваша точка безубыточности. Ежемесячно вам должно приходиться денег больше, чем этот  $X$ .
2. Теперь помечтайте, как бы вы хотели жить. Каждый месяц. И переведите ваши мечты в рубли, посчитайте сумму  $Y$ . Это ваша желаемая сумма. Вам надо так организовать свою жизнь, чтобы ежемесячно к вам приходило больше денег, чем  $Y$ . Почему больше? Для развития системы.
3. Сложите  $X+Y$  и поделите на 2. Это средняя арифметическая двух целей. На эту сумму вам важно ориентироваться прямо сейчас, когда вы планируете свои дела, работу, проекты. Назовём это  $Z$ .
4. Теперь посчитайте (а возможно вы ведёте финансовый учёт ваших доходов? Нет, не ведёте? С сегодняшнего дня начните это делать!) теперь посчитайте ваш доход за месяц. За май. За апрель, за март. И пока гипотетический за июнь. Сравните цифры. Есть ежемесячный прирост? Или флуктуация туда-сюда? Или строго одно и то же? Этот показатель назовём  $A$ . Сравните число  $A$  с числами  $X$ ,  $Y$ ,  $Z$ . Какая у вас разница  $A-X$ ? Чем больше, тем устойчивее

ваша финансовая система. Если  $A=X$  - вы тратите, все, что зарабатываете, то вам Срочно надо менять вашу жизнь. Либо снижать потребности (так советовал Махатма Ганди), либо менять работу. Потому что сейчас вы несвободны. Вы на 100% зависимы от общества. И оно этим обязательно воспользуется. Навяжет вам за деньги такие дела, которые вам не нужны.

- О том, каким проектам и какой работе говорить «Да», а каким «Нет» читайте в уроке о деньгах номер 2. Если, конечно интересно.



## Поговорим о финансовых возможностях.

Мы живём в быстро меняющемся мире. А это значит, что мы живем в мире возможностей.

Нас все время куда-то зовут, что-то предлагают, что-то спрашивают.

Если вас никуда никто не зовёт, то возможно потому, что вы сами отгородились от мира. Потому что ценность для вас - стабильность и неизменность. И если хотите перемен, то просто разрешите себе открыться переменам. Внутреннего позволения достаточно. А когда новая возможность появится, не забудьте ей сказать ДА!

Теперь о деньгах. И не только.

Каждая новая возможность - это ВСЕГДА наше потраченное на неё время, силы и деньги. А вот с деньгами интересно. Либо мы платим за возможность, либо нам платят. И сколько? Расценок объективных нет.

Поэтому придумайте их сами.

Например, принято, что за обучение надо платить. Но я для себя составила формулу, что я учусь и мне за это платят. И реально именно так и было в моей жизни. Я пошла работать в Институт тренинга, без опыта проведения тренингов. Получала зарплату и при этом компания меня учила. Не бойтесь предлагать свои

условия. Гонорар и процент никем не утверждён. Так возьмите на себя смелость сами утверждать цену своему труду, своим продуктам, своим результатам.

Помните, пока вы ведёте переговоры, это всего лишь слова. Как только вы договорились, это ваше время и силы вы будете теперь тратить. В обмен на что? Не продешевите. Возьмите калькулятор и посчитайте. Каков прирост в деньгах от вашего нового проекта, которому вы сказали ДА? Этот прирост приближает вас к сумме Z и Y (мы их с вами рассчитали в уроке номер 1, ищите его на моей страничке). Если приближает, соглашайтесь. Если вы топчетесь на месте, значит пришло время поднять вашу самооценку.

Еще важный Лайф-хак. Если вы не уверены в той сумме, которую запросили за свою работу, вам её никто никогда не заплатит. Люди чувят подвох и грамотно торгуются. Что делать? Снижать цену до той суммы, в которой вы уверены? Ни в коем случае. Это путь в никуда. Лучше поднять самооценку.

Когда я в тревоге и в неуверенности, я не принимаю решений в таком состоянии. НИКОГДА. Потому что такие решения ведут на уровень выживания, в неуспех и в безденежье.

Что делаю я, чтобы поднять свою самооценку? Вот некоторые из моих приемов:

- Иду в ванну отмокать с морской солью на пару-тройку часов
- Беру скандинавские палки и в парк - хожу не меньше часа
- Ложусь спать неважно сколько времени на часах
- Верчусь перед зеркалом, люблю себя, танцую.
- Звоню тем, кого люблю и кто может меня поддержать.
- Если я в этот момент с мужчиной, то секс - лучшее из лекарств.

Напишите в комментариях ваши приёмы как стать уверенной.

Что я делаю с предложениями по работе?

- Я всегда сама первая назначаю цену.
- Если у партнера другая сумма - я торгуюсь и аргументирую свою цену его выгодами и результатами.
- Если торг неуместен, потому что есть бюджет, беру паузу и слушаю отклик тела. Тело всегда подскажет - мой это проект или нет. Отсутствие энергии в теле говорит о том, что мне нужно отказаться. Подъём энергии говорит о том, что надо согласиться. Сомнения говорят о том, что надо поработать с самооценкой и пока рано принимать решения. Что пока мой разум затуманен.

И знаете, «свято место пусто не бывает». Если я отказываюсь от невыгодного по финансам проекта, то как только безжалостно захопываю дверь, сразу же или через некоторое время открывается другая.

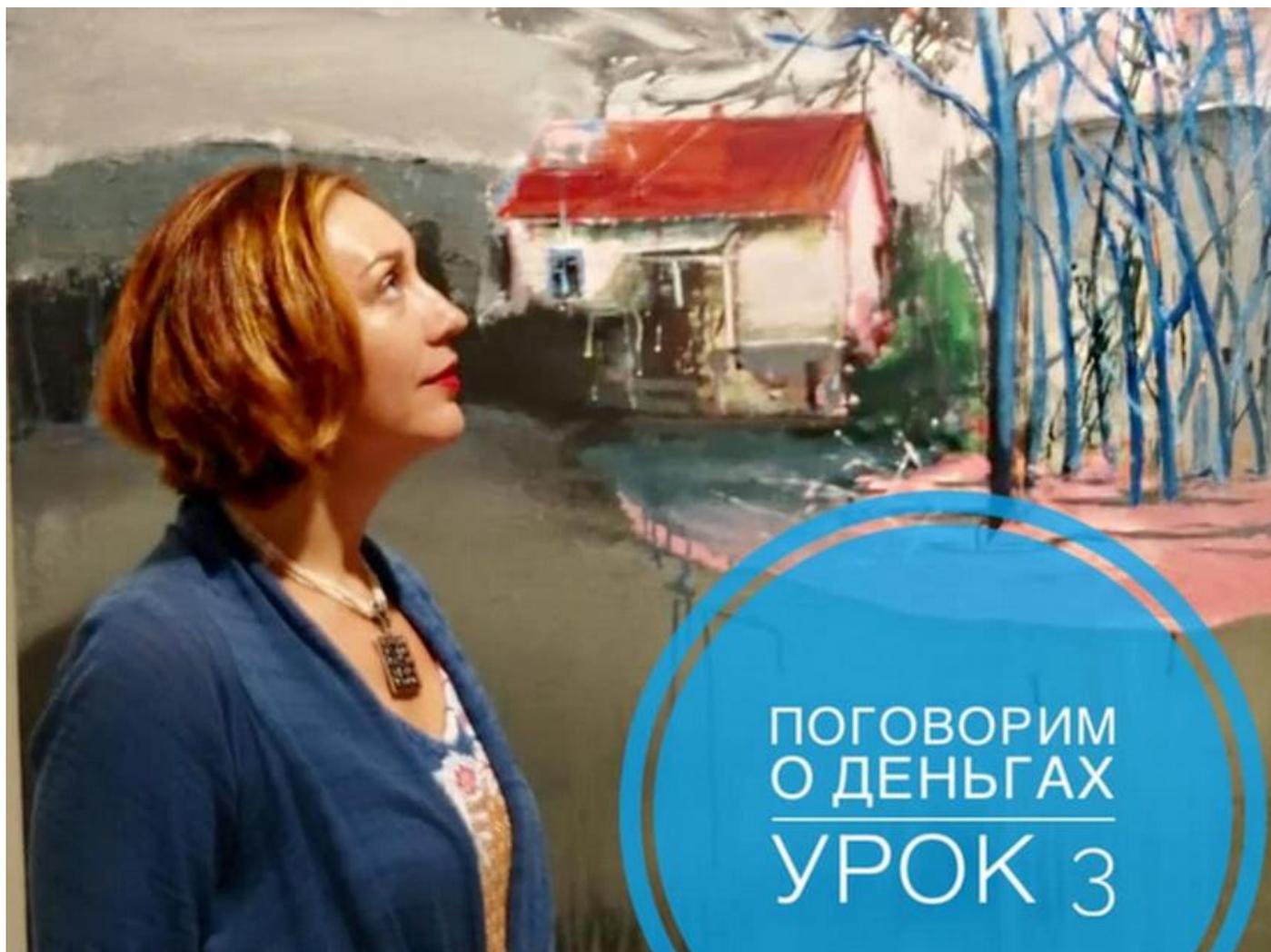
Мы живём в изобилии возможностей. Не бойтесь отказать тем проектам, которые:

1. Забирают слишком много вашего времени и сил и не компенсируют это деньгами. Хорошими деньгами.
2. Вам неинтересны, вас не вдохновляют
3. Противоречат вашим ценностям и вашему предназначению
4. Стратегически бессмысленные

Ещё Лайф-хак. Отказываясь от проекта, благодарите человека. Ведь этот человек выбрал именно вас, чтобы сделать предложение. Важно посвятить ему внимание. Тотально. Всем сердцем. Найти такие слова, чтобы не ранить его. Чтобы наоборот, вдохновить. Возможно, помочь ему найти кого-то вместо вас. Того, для кого это хорошие деньги. Душевная щедрость - это ценность.

И помните. Очень часто стабильная зарплата по факту означает стабильно НИЗКУЮ зарплату. Разве это то, ради чего стоило родиться на планете Земля? Не мы придумали отцифровывать жизнь под деньги. Но раз уж здесь такие правила игры, то пусть в вашей жизни будет денег, как воздуха - чтобы вы о них не думали.

О деньгах не надо думать. Их надо считать.



### ***Время как инвестиция. Жизнь как ценность.***

Знаете поговорку «Время - деньги»?

Это поговорка предпринимателей и инвесторов. При принятии решения о вложении денег, о закупке товара, они смотрят на показатель оборачиваемости капитала. Через какой период времени вложенная сумма к нам полностью вернется? И с какого момента начнется получение прибыли?

Международная норма хорошего Бизнеса, если к вам вложенная сумма возвращается через 5 лет. Допустим, купили вы автомобиль, вложили деньги в его покупку. Сдали его в лизинг. За 5 лет поездок какого-то водителя на вашем автомобиле к вам полностью вернулась сумма затрат на этот автомобиль. А Машина ещё на ходу. Лизинг продолжается. И деньги за

Аренду вашего автомобиля продолжают поступать. Это уже прибыль. Но! Как известно, через 5 лет активной работы автомобиль начинает ломаться. Идут деньги на ремонт и замену деталей. И затратная часть увеличивается. И тогда окупаемость за 5 лет - это слишком долго. Это плохая инвестиция.

По недвижимости Международный стандарт окупаемости 9 лет. Поэтому вложение денег в Недвижимость - это только сберечь деньги от инфляции. Но не заставить деньги работать. Это очень долго. Так можно покупать только когда у вас лишние деньги. Но не на последние. Это будет плохая Покупка.

А вот информация даётся нам Бесплатно. Если у вас развито инсайтовое мышление. Вы можете творить, придумывать, креативить, не имея капитала. Вы вкладываете в создание своего информационного продукта только ваше время и усилия, жизненную силу. Оборачиваемость тоже быстрая. Зависит от количества проданного. От объема продаж. Вот почему такой бум инфобизнеса. Правда порой инфобизнесмены забывают, что продукт и контент все же должны быть. Что продавать воздух и обманывать людей долго не получится.

Приведу свой пример. Я придумала игру «Эмоциональный интеллект». Вложила свои деньги, чтобы её смакетировать и напечатать. И вложенные деньги вернулись ко мне через 3 месяца. А дальше с каждой продажей я получаю чистую прибыль. Это очень хорошая инвестиция. Вот почему я учу людей создавать свои Игры - это выгодно. Есть реальный продукт. И реальная польза покупателям. Без обмана.

Поговорка «Время - деньги» - для работы с деньгами. Для покупок. Точнее, для инвестирования. Ключевой вопрос здесь: «Когда ко мне вернутся мои деньги?» Например, вы тратите деньги на Обучение. Осваиваете новую профессию или навык. А когда к вам вернутся ваши деньги? И через какой период вы начнёте получать прибыль? Вот почему важно полученные на Обучении знания сразу применять в жизни, использовать их, зарабатывать на них. А не коллекционировать сертификаты. Сделайте ревизию: сколько Тренингов вы посетили и лично оплатили и сколько информации из них используете как продажу своих услуг на рынке? Желательно, чтобы показатель такого использования был 100%. Если у вас меньше - повод задуматься, сформулировать не менее 3х новых услуг и оповестить об этом общественность в соцсетях, поставив ценник на каждую из них.

Совсем другое, когда вы работаете по найму. Вы тратите своё время, а взамен получаете зарплату. А время ваше к вам не вернётся НИКОГДА. Вы обмениваете абсолютную ценность - вашу жизнь (ваше время и есть ваша жизнь) на инструментальную ценность - деньги (да, деньги всего лишь инструмент). Это неравноценный обмен. Его имеет смысл делать только ради чего-то. Например, ради того, чтобы увидеть систему, по которой работает крупная Компания. Тогда вы работаете в крупной компании, а по ходу дела наблюдаете изнутри, как там все устроено. И как только поняли - все дальше надо уходить. Или карьерной расти (в идеале сразу). Потому что вы все узнали.

Или ради Обучения. Например, вы работаете в компании и учитесь. Вас учат за деньги компании. Значит к своей зарплате можете добавить рыночную стоимость этой учёбы. Это ваши сэкономленные деньги, которые вместо вас заплатила фирма. Дальше нужно фирме эти деньги вернуть. Долг платежом красен. Вернуть в виде результатов, которые вы реально сделаете внутри этой компании. Как только вы почувствуете, что топчетесь на месте, карьерно не растёте, ваша стоимость на рынке (среднерыночная зарплата на такого специалиста, как вы) тоже не растёт, значит время пришло уходить.

Помните: ваша жизнь всегда ценнее, чем те деньги, которые вам платит Компания за вашу работу.

Поэтому кроме зарплаты должна быть ещё какая-то нематериальная ценность. Например, вы любите вашу работу. Вы вдохновлены тем, что происходит в компании. Вы учитесь и развиваетесь в компании. Вы получаете новые впечатления (душа питается впечатлениями. Именно ради впечатлений она приходит на Землю). Тогда да - работайте в такой компании.

Если ничего этого нет, тогда время работает против вас. Каждый день у вас убытки. В виде утекающей от вас жизни. Спросите себя честно: как долго моя жизнь будет утекать от меня? Также держите в голове тот факт, что возрастной специалист теряет в цене на рынке труда. Начинаются эти потери с 40-45 лет (для топ-менеджеров и ключевых специалистов позже).

Гарантированная зарплата - это не Гарантия вашего будущего. Это лишь Гарантия настоящего. Ваше будущее зависит от ваших инвестиций.

О деньгах не надо думать. Их надо считать.

## Что Бесплатно - что за деньги?

Многие люди жалуются, что у них нет денег, а сами боятся брать деньги. Не ценят свой труд, не назначают за него цену.

Есть также люди, которые все измеряют деньгами. Их Психология похожа на психологию таксиста у вокзала, который меньше чем за 500 рублей с места не тронется. «А что я с этого буду иметь?», вот их коронный вопрос в любой беседе.

Я специально взяла 2 крайних случая, чтобы разобраться в теме: что мы делаем Бесплатно, бескорыстно помогая другому человеку, обратившемуся к нам за помощью? А за что мы берём деньги? И сколько? И какая будет система скидок?

Я для себя так решила. На истину не претендую. Однако сама этими критериями различения пользуюсь и весьма успешно.

1. Если я чему-то профессионально училась, осознанно выбирая это как свою профессиональную специализацию, то потом я делаю из полученных знаний услугу/продукт и предлагаю открыто на рынок за деньги. Предлагаю не разово, а постоянно. Цены открыты. Они есть на сайте. И таким образом я создаю себе постоянный финансовый поток.
2. Если я что-то умею, но не оформила как продукт/услугу, а человек у меня это моё умение запрашивает, то я делаю это Бесплатно. Это разовая акция. Смысла нет брать деньги - одноразовая денежка принципиально ничего не поменяет в моей жизни. Да и помощи я как дилетант, делая это впервые.



Для себя сформулировала следующий критерий. Чем профессионал отличается от любителя? Оба могут делать что-то качественно. Но профессионал делает это за деньги. И несёт ответственность за результат. А любитель делает это потому, что ему так нравится. И может никакой ответственности не нести. Он так проявляет себя. «Не нравится, не ешьте», как говорится. «Я ведь денег с вас не беру»

Наличие денег между вами и вашим партнёром/Клиентом означает, что вы поможете ему получить ценность из покупки. Не бросите его на полпути. (Если бросите, то сами ударите по собственному финансовому потоку. Сарафанное радио быстро работает). Также наличие денег означает, что ваш Партнер после уплаты суммы ничего вам не должен. Он свободен. И если ему ваша услуга понравилась, он может к вам обратиться ещё и ещё.

Если же вы что-то сделали Бесплатно, то Партнер, взявший вашу бесплатную услугу, чувствует себя обязанным, не понимает, чем и как отдать («долг платежом красен»), поэтому второй раз может не обратиться из-за чувства неловкости и неясности правил Игры.

Так что, делая что-то Бесплатно, вы не просто себя ущемляете, но и ставите в положение зависимости другого человека. На мой взгляд, это некорректно ни по отношению к себе, ни по отношению к другому человеку. Такие «удары» как раз и мешают вам наладить постоянную работу и Создать финансовый поток.

Теперь о скидках. Лично я разрабатываю систему скидок, делаю ее публичной (на Сайте любой человек может с ней ознакомиться) и от системы не отхожу. Хотя разные люди постоянно просят персональные скидки. На мой взгляд, если я дам скидку, которая не прописана в системе, то я поступлю некорректно по отношению к тем покупателям, которые были лояльны и ничего такого не просили. В итоге я буду подкреплять деньгами тех, кто нарушает мою систему, и наказывать тех, кто соблюдает мою систему. Зачем я тогда вообще создала систему?!

Скидки я даю, когда мне самой выгодно их дать. Например, когда на рынке затишье (новогодние праздники), оплат нет. А Скидка на готовые методики создаёт приличный финансовый поток.

Или скидки при ранней оплате Тренинга позволяют планировать группу - мы за 2 недели видим, собралось ли ядро группы, можно ли платить Аренду за зал.

При продаже мест на игру (их мало, всего 7) скидки на ранние оплаты позволяют точно, как в аптеке, собрать группу именно в 7 человек - не меньше мне больше.

Был у меня период, я Ставила цену на игру 800 рублей. Никто не платил заранее. Все платили на месте. Свобода - тоже ценность. И участники сохраняли её за собой. С точки зрения организации игр это было крайне неудобно - непонятно, сколько человек придёт, сколько столов бронировать? Как только я сделала цену 2000-2500-3000 руб за игру - сразу бизнес-процесс выстроился. Почти все платят заранее 2000 рублей, и Группа собирается за 2-3 дня с момента публикации

объявления.

Поэтому скидки и цены - это регуляторы в организации мероприятий.

Иногда скидки не работают - если они слишком сложные, и требуют от человека какой-то работы: что-то написать, сделать, где-то что-то опубликовать. Чем проще Скидка, тем больше человек ею воспользуется.

Ну а Бесплатно? Здесь я тоже действую по правилам. Заранее объявляю, что будет Бесплатным для партнёров и родственников, друзей. Также осознанно делаю разные благотворительные/просветительские вещи и проекты. Они всегда имеют начало и конец. И я сама всегда знаю, как долго это продлится. Например, сейчас для вас Бесплатно эти 10 уроков о деньгах. Был у нас проект в ютубе «Среда ICBT» - еженедельные часовые утренние он-Лайн занятия - тоже Бесплатно. 4 месяца вели. Сейчас их можно Бесплатно посмотреть на сайте [www.akademiki.biz](http://www.akademiki.biz) в разделе «Публикации». В августе будет ежегодный Слет выпускников ICBT «Тренерский изюм» - тоже Бесплатно. Слёты Игротехников по игре Каузальный интеллект и консультации и их участие в моих играх КИ - тоже Бесплатно. Всем купившим готовые методики Тренингов - неограниченное консультирование по методике - Бесплатно.

Видите логику? Сопровождение клиента, помощь ему в освоении продукта, купленного у нас - это все Бесплатно. Потому что я знаю, если мой продукт принесёт клиенту прибыль, он захочет Купить ещё. Поэтому бесплатное сопровождение - тоже приносит прибыль. Это косвенная прибыль. И ещё репутация.

И последнее. Если клиент недоволен или не смог воспользоваться услугой (например, не пришёл на тренинг, заболел) нужно ли возвращать деньги? Или удержать оргвзнос?

Помните: если услуга не была Оказана или оказана ненадлежащим образом, то по закону о защите прав потребителей мы не вправе удерживать сумму. Не отдавая деньги клиенту, мы

Нарушаем закон. Это все может быть оспорено в суде. И если мы рассчитываем на то, что клиент не будет заморачиваться и не пойдёт в суд, то в этот самый момент мы паразитируем на своём клиенте, вместо того, чтобы помогать ему и улучшать его жизнь. Это тоже важно понимать. И не переваливать свои организационные проблемы на него. Тогда поток Клиентов будет больше. Потому что клиентам будет с вами комфортно, безопасно и просто радостно.

И вообще - мой принцип - радостно принимать деньги и радостно с ними расставаться. А клиенту делать на 10% больше, чем он заплатил. Быть щедрым и радостным - тоже выгодно. Такое устойчивое финансовое поле создаётся.



## Как создавать финансовые формулы для привлечения партнеров

Я общаюсь с самыми разными людьми с самым разным уровнем статуса и дохода.

И я увидела одну закономерность. Если работать сам на себя как специалист, то какие бы высокие гонорары ни были, все равно создаваемый финансовый поток - количество приходящих денег в месяц - не будет большим. Его хватит только на поддержание вашего уровня жизни. Но не хватит на квантовый скачок вашей жизни. Скажем, на покупку Квартиры в Москве без кредита. Или чтобы жить как хочешь, а не как надо.

Если вы хотите качественно изменить свои финансы, помните: бизнес - это командная игра. Поэтому важно уметь создавать финансовые формулы, в которых учтена не только ваша личная выгода, но и выгода ваших будущих финансовых партнёров. Формула должна быть реально выгодной для всех участников проекта. Это проверить просто: если вы легко и с чистой совестью можете ее озвучить всем игрокам проекта, и вам не захочется ни от одного из них ничего утаить, значит формула будет работать. И вы найдёте партнеров и создадите бизнес-команду или бизнес-сообщество. (Подбирать партнеров важно по ценностям и по компетенциям )

Я увидела, что люди по большей части не умеют придумывать такие

формулы.

Поэтому они и не объединяются как свободные независимые специалисты. А либо работают сами по себе, либо создают структуры с наёмными работниками (ни одному наемному работнику владелец Бизнеса не расскажет свою финансовую формулу. Потому что тогда наемный работник увидит в ней свою недополученную прибыль). Либо идут в найм, если не умеют создавать такие формулы и опасаются работать без страховки и поддержки.

Как же создаётся финансовая Формула, ведущая нас к финансовой свободе?  
Приведу пример с созданием моего проекта Международной Школы бизнес-Тренеров ICBT.

Шаг 1. Важно выделить роли. Когда делаешь все сам, то роли сложно осознать. Если представить, что нужно все делегировать, и кто те люди и их функционал, которые вместо меня будут создавать результат? Тогда начинают быть видны роли. В случае с моей авторской школой Тренеров, которую я сама придумала, сама набирала участников Тренинга и сама проводила, я выделила 5 ролей.

Роль 1 - автор методики.

Роль 2 - тренер-преподаватель

Роль 3 - организатор, собирающий группы

Роль 4 - посредник-дилер, тот, кто захочет поучаствовать, порекомендовать участника и будет делать это на регулярной основе

Роль 5 - владелец Бизнеса, придумавший всю эту систему и координирующий её работу.

Шаг 2. Как будут распределяться деньги между всеми этими ролями?

Здесь важно, чтобы человек в каждой роли чувствовал и понимал, что ему выгодно войти в проект.

Раньше, когда я все делала сама, и собиралась Группа в 30 человек по цене 30000 рублей, то оборот проекта составлял 900000 рублей. Из этой суммы нужно вычесть накладные расходы: налоги, Аренду Зала, зарплату координатора, зарплату бухгалтера, зарплату администратора Сайта и контент-менеджера, рекламу, канцелярию, кофе-брейки. Это при условии, что я больше ничего, кроме Школы Тренеров не веду. А если веду, то зарплаты делятся пропорционально суммам всех Проектов, ну а прямые затраты на школу вычитаются из этих 900000 рублей. Не вдаваясь в детали, скажу, что около 700000 руб чистой прибыли с этого проекта у меня было всегда.

Когда же я решила делегировать проект, то по новой финансовой формуле я была в двух ролях: автор методики и владелец системы, которую я взялась Создавать.

Тренеры-преподаватели должны получать фиксированный гонорар за 1 день работы. А Организаторы - прибыль. Ведь именно от них зависит, соберётся Группа или нет. Поэтому в формуле максимальная выгода должна быть у организатора.

И вопрос: каков тот минимальный гонорар, за который опытный тренер согласится вести тренинг на постоянной основе, годами, с гарантией своей Занятости?

Каково то минимальное Авторское роялти, по которому мне самой захочется поддерживать систему годами?

С чего будет получать доход владелец системы?

Чтобы честно ответить самой себе на эти вопросы, нам нужно поставить себя на место каждой роли, послушать отклик на каждую сумму. И методом подбора эти суммы подобрать. Но сначала считаем доход. Это шаг 3.

Шаг 3. Если проект собираю не я, к которой исторически привыкли клиенты, то каковы будут реалистичные цены и приход денег? Я сделала расчёт исходя из группы не 30 (как собирала я), а 10 человек (что выглядит даже для партнёра-новичка как вполне реалистичная цифра). И цену поставила на 20% дешевле, чем в Москве. Ведь я планировала Создать региональную Сеть школ. Вот и получилось  $10 \times 24000 = 240000$  рублей. По Психологии организатора, если он получает половину от этой суммы, то имеет смысл ввязываться в проект. Если меньше, то нет. Именно эту цифру я и взяла за основу своей формулы. Значит мне, как автору со своими Роялти и тренеру с Гонораром надо уложиться в сумму 120000 рублей, да ещё в эту даже сумму входят затраты на проезд, питание, проживание Тренера и налоги с нашей суммы. Дилер-посредник со своим % может войти в сумму организатора, ведь именно организатору он помогает собрать людей.

Не буду писать точные цифры моей финансовой формулы, пусть это останется моей коммерческой тайной. Скажу, что я уложились в заданные математические параметры. А ведь если организатор соберёт больше, чем 10 человек, затраты его останутся теми же, зато прибыль увеличится. Чем больше Группа, тем больше прибыль Организатора! Есть куда пометать.

Шаг 4. Важно рассчитать точку безубыточности проекта. Сколько человек минимально должны быть в группе, чтобы организатор не ушёл в убытки? В нашей формуле это было 6 человек. Доход с 6 человек окупает все затраты, гонорар Тренера, Авторское роялти, но не даёт прибыль организатору. Здесь группу имеет смысл собрать, потому что это выгодно стратегически - это работает на устойчивость проекта и на репутацию Организатора, запускает сарафанное радио положительных отзывов (если продукт качественный, а у нас он именно такой). И увеличивает шансы сбора большой группы в будущем.

Шаг 5. Составить договоры с каждой ролью. В них подробно прописать условия сотрудничества и взаимные обязательства. Устные договорённости - это неграмотное ведение бизнес-отношений. Люди потом путают, забывают, теряют информацию. Не из вредности. А потому что мы разные и видим мир по-разному. Письменный договор позволяет вернуться к изначальным договорённостям как они есть без искажений.

Шаг 6. Помните, когда вы все делаете сами, вы получаете активный доход. Когда вы какие-то свои роли делегировали другим людям вместе с частью ранее вашего дохода, то вы стали получать пассивный доход. В виде Авторских Роялти и прибыли как владельца системы. Это ВСЕГДА МЕНЬШЕ, СУЩЕСТВЕННО меньше.

Вопрос: зачем тогда делегировать, если я буду получать меньше?

Ответ - вы получаете деньги на масштабе. Чем больше партнёров в городах, тем вам выгоднее. Поэтому вы заинтересованы расширять систему. Кстати, хороший бонус - полностью меняется вообще мышление. Вы начинаете думать не о себе, а о системе, и оперировать не личностями - Маша, Наташа, а ролями.

Ещё лайф-Хак. Поскольку формула привязана к ролям, то конкретные люди - ваши партнеры - могут переходить из одной роли в другую, могут добавлять роли. Так, у нас есть такие личности, которые совмещают роли Тренера и автора уже своих методик или роль Тренера и организатора в своём городе. Есть и те, кто создаёт свою систему по этой формуле в своём городе.

По сути Открытая честная взаимовыгодная финансовая Формула позволят Создать систему с правовыми отношениями. В случае конфликтов и недопониманий (такое случается, это нормально) мы их решаем не из опоры на личностные характеристики человека, а на роли.

Когда все идёт по плану, я просто получаю деньги на счёт, при этом я могу отдыхать и путешествовать. Система работает, как часы. Вместо своих 700000 руб активного дохода я стала получать 200000 руб пассивного дохода. Меньше? Да! Зато я вернула себе своё время. Его я направила на своих детей, на путешествия и на создание новых Проектов, которые дают новый активный и пассивный доходы. Выгодно? Ещё бы! А главное, если я вдруг по каким-либо причинам не смогу работать, мой финансовый поток все равно будет ко мне приходить. Это и есть финансовая свобода - деньги приходят вне зависимости от того, работаешь ты или нет.

Моя роль как владельца системы - быть гарантом системы. Были случаи, что организатор не смог выплатить Тренеру гонорар, не свёл дебет с кредитом. Тогда я за свой счёт выплачивала этот долг. Был и курьёзный случай, когда тренер взял предоплату за гонорар, а на тренинг не явился. Тогда моя задача - Срочно найти замену и заплатить новому тренеру гонорар ещё раз. Моя роль - создавать доверие, разруливать конфликты, прояснять скользкие моменты в отношениях. Это тоже работа, тоже труд - быть беспристрастной, и помогать участникам системы принимать совместное решение исходя из правил системы.

## О найме и предпринимательстве

Я была и наемным сотрудником, и предпринимателем. И тот, и другой опыт мне нравился.

Я работала в компании до тех пор, пока нам было по пути.

Ещё при поиске первой работы я выработала для себя 3 критерия:

1. Высокооплачиваемая (за дешево я лучше отдыхать буду)
2. Перспективная (вдохновляет видеть перспективы своей профессиональной судьбы)
3. Творческая (моя специфика: без творчества, когда надо строго по шаблону, я теряю себя)

А какие критерии выбора работы есть у вас? Обязательно должны быть критерии, иначе как принимать решения, чтобы сказать «Да!» одной работе, и «Нет!» - другой.

Как только нарушался какой-либо из трёх критериев, для меня это означало, что пора или карьерно расти внутри компании, или уходить из компании. Чисто наемным специалистом я была лишь в двух компаниях - на заводе «Нижфарм» и в ритейле «Комус».

Я знаю многих, кто хочет выйти во Фриланс, но боится. Чего бояться? Часто это просто иррациональный страх неизвестности. И тогда важно с ним работать как с эмоцией или как с психотравмой. Но НИКОГДА не принимать решение из страха.

Решения, принятые из страха - это неликвиды. Они не приведут вас к вашей мечте. Это логично. Потому что когда мы боимся, мы не видим Реальность так, как она есть. У нас тоннельное восприятие. Мы зашорены, не видим всех возможностей.

Какие я вижу причины быть в найме лично для себя:

1. Когда у компании стоят амбициозные масштабные цели и у меня есть полномочия их реализовывать. Фрилансер



- может не иметь того масштаба Проектов, которые даёт ему крупная прогрессивная Компания.
2. Когда высокая зарплата и бонусы. И этих денег хватает не просто на поддержание высокого качества жизни, но есть что отложить. Чтобы был маневр для изменений. ( либо если мой бизнес генерит столько денег, что у меня есть роскошь работать за низкую зарплату или вообще Бесплатно ради реализации моей миссии).
  3. Когда компания так грамотно построена, что есть чему в ней поучиться.
  4. Когда ценности и миссия компании совпадают с нашими личными ценностями и миссией. По сути компания - это поддерживающая среда, в которой мы живём.

У вас могут быть свои критерии, при которых найм для вас - это благо. Важно, чтобы такие критерии были.

Теперь о предпринимательстве. Я люблю этот стиль жизни. Здесь я с реальностью один на один. И только ветер гуляет между нами. Нет посредников, нет преград. Открыты дороги на все 360 градусов. Свобода пьянит. И можно сделать шаг Вперед в приключение! Но! Я новатор, хаотик, возможник и глобалист. И я понимаю, что в такой свободе не всем уютно. Не все буреветники, которые «просят бури» и наслаждаются в ней.

Поэтому важно четко определить свой тип личности, свои метапрограммы и отстранённо, как будто вы это делаете для другого человека, проанализировать все за и против как предпринимательства, так и найма.

Предпринимательство даёт весьма неплохой доход, если вы не парализованы страхом действовать и проявлять инициативу.

Успешные люди чувствуют страх другого человека, и никогда не будут иметь с ним дело, как с равным партнером.

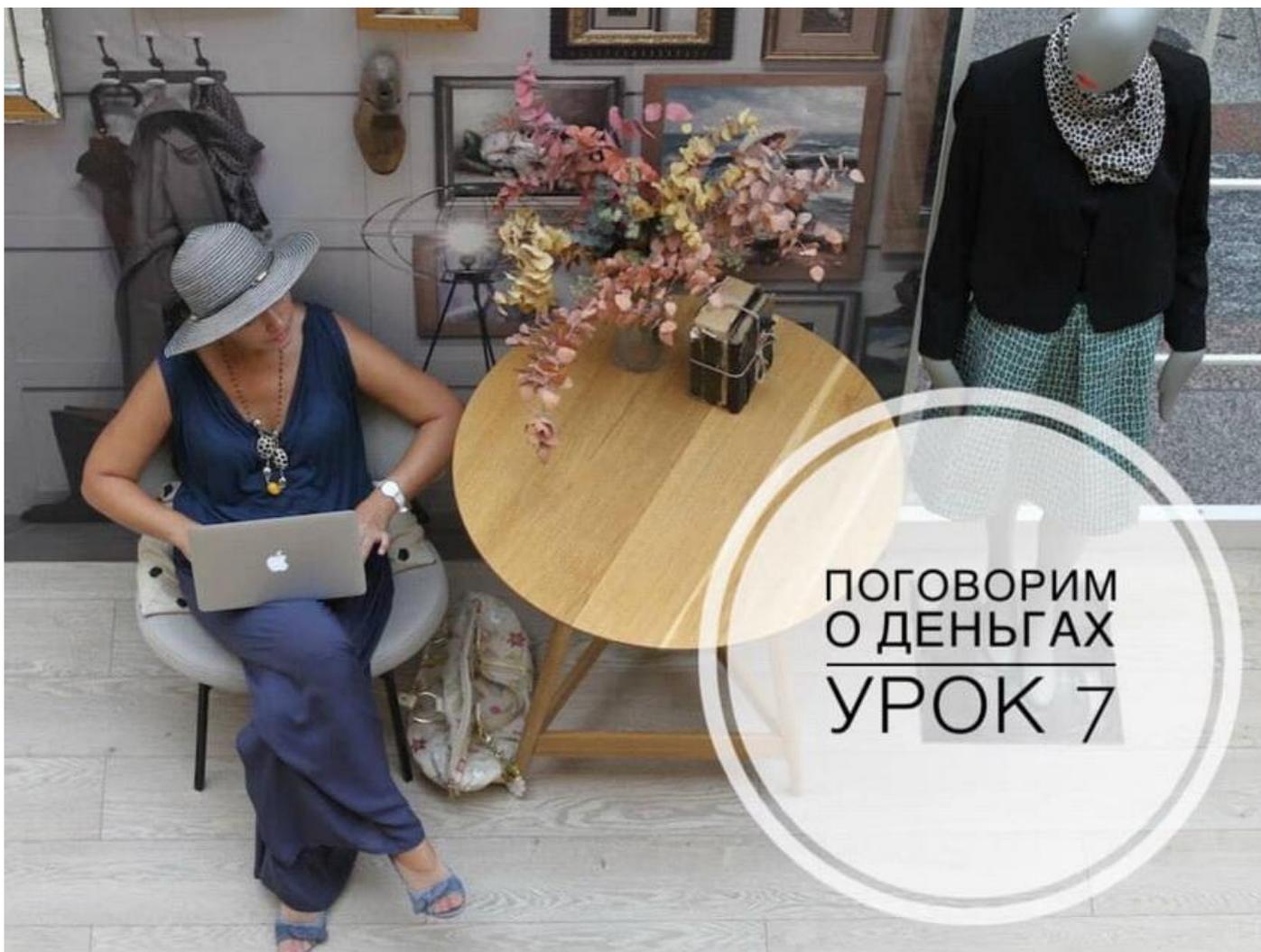
А вообще в нашей стране все просто - все строится на личных отношениях. Не боитесь? Уверены в себе? Умеете устанавливать искренний контакт с любым человеком? Обладаете чувством юмора? С вами интересно другим? Если на все вопросы вы ответили «Да!», знайте, у вас есть все данные быть успешным предпринимателем. Потому что другие успешные люди готовы будут открыть перед вами свои двери. А все ресурсы у людей. И они очень даже готовы их предоставить, если видят свой интерес в этом.

Главное здесь - соответствовать по длине волны, которую излучает ваше тело, ваше сознание.

Ну и конечно, важно уметь считать. Приход, расход, рентабельность. На падающем рынке, кстати, важен не оборот, а именно рентабельность. В погоне за оборотом можно все деньги вбухать в бизнес и увязнуть. Надо смотреть маржу, разницу между покупкой и продажей. И работать над увеличением именно маржинальности. Все это экономические термины, но вы их не бойтесь. Даже если увидите у кого-то табличку с операционной прибылью. Все сложные таблицы - это попытка автоматизировать процесс. Чтобы компьютер считал все за нас.

А так маржинальность и рентабельность в уме можно посчитать.

Вот вам для этого простая метафора предпринимателя. Ваш бизнес по финансам - это бассейн с водой. Уровень воды в нем - это количество прибыли, которую создаёт ваш бассейн. В нем есть 2 трубы: через одну трубу Вода приходит - это приход денег. Через другую трубу Вода уходит - это расходы. Уровень воды в бассейне зависит от диаметров этих двух труб. Старайтесь каждый раз при каждом вашем решении уменьшить диаметр трубы с вытекающей водой и расширить диаметр трубы с поступающей водой. Вот и все предпринимательство. Система из двух труб. Если кратко. Это стратегия. Все прочие сложнейшие методики - тактика.



## О франшизе

Если вы решили впервые стать бизнесменом-предпринимателем, то можно купить франшизу какого-то успешного бизнеса. Сейчас их много. Например, логистическая компания доставки СДЭК устроена по такому принципу. Или разные сети кофеен, или квесты Клаустрофобия.

За вас уже подумали, все посчитали, уже создали успешно работающую модель Бизнеса. Уже поставили систему обучения сотрудников. Система уже успешно работает.

Вам остаётся только заплатить первоначальный взнос (от 150000 руб до 3000000 руб), чтобы стать франчайзи и вести свой бизнес по чужой успешной схеме. Да, здесь требуется стартовый капитал. А если это бизнес, где нужен офис, склад или зал для Клиентов, То ещё и Аренда помещения, ремонт, закупка оборудования.

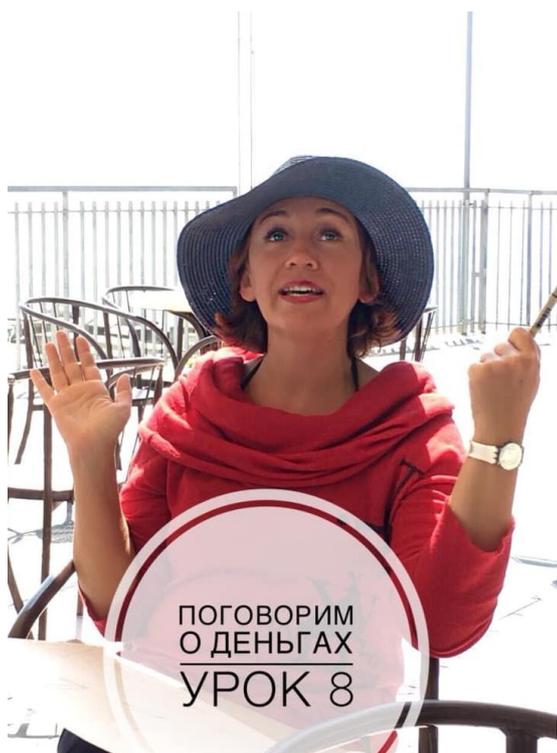
Вот где понадобится взять калькулятор и все считать. Формулы вам все дадут, усреднённые расчеты предоставят, всему научат. Только личную ответственность, чтобы следовать алгоритмам, нанимать персонал, руководить им - придётся взять на себя. И укладываться в нормативы и графики оборота, чтобы не прогореть. Это интересно. Здесь вы будете расти и созревать как личность без всяких тонингов личностного роста.

Но вдвойне интереснее побыть в такой системе, чтобы потом самому создать свою франшизу.

Ведь владелец франшизы кроме первоначального взноса берет ещё и роялти (от 10 до 53%). Что он предоставляет взамен? Корпоративное уже бесплатное обучение, мониторинг системы, бренд, четко описанные все бизнес-процессы. Иногда свою логистическую Сеть по партнерским тарифам.

Видите? Быть владельцем франшизы гораздо выгоднее, чем вступить как франчайзер в уже готовую сеть.

Мечтайте о большем, учитесь у тех, кто умеет. И тогда вам не нужно будет ждать государственной бесконечно малой пенсии, чтобы уйти на покой. Тогда ваша финансовая система будет работать на вас. И уже вы будете помогать начинающим предпринимателям делась свои первые шаги в бизнесе.



## Маркетинг

Маркет - в переводе с английского - рынок  
Маркетинг - работа с рынком.

Котлер, один из первых маркетологов-идеологов, в своей книге «Маркетинг» дал такое определение. Маркетинг - это в нужное время встретиться в нужном месте с нужными людьми и произнести им нужные слова.

Вобщем, никакой методики - сплошная Интуиция и везение.

Лично я никогда не придавала большого значения своим собственным маркетинговым действиям. Не давала никакой рекламы (только последний год делаю Директ-мейл и никак не анализирую отдачу от этой инвестиции). Возможно потому, что у меня малый бизнес, и я психолог не только по Образованию, но и по мировоззрению.

Мне всегда были интересны люди. Ещё интереснее умные люди. Я ненавижу манипуляции и навязывание. Поэтому сама не хочу делать никаких искусственных действий. Даже если они грамотные с точки зрения маркетинга.

Я рассуждаю очень просто. У каждого человека, и у меня в том числе, есть своё предназначение. Мы, каждый из нас, нужны обществу. Поэтому, если я просто и искренне от сердца буду делать то, что люблю, и если я отвечу на вопрос «А кому ещё, кроме меня, нужны

плоды моей любимой работы? В чем ценность создаваемых мною результатов для других людей?», то этот ответ и создаст мою связь с другими людьми. И в обмен на результаты моего труда люди просто заплатят деньги потому, что им нужны эти результаты. А я им ещё и помогу пользоваться этими результатами/продуктами/услугами.

Вот и все. Создавая что-то, я всегда думаю над тем, кому и зачем это нужно? Какую ценность это создаст в жизни других людей? И дальше просто информирую об этом других людей. Через свой сайт, через рассылку, через выступления, через соцсети. На тренингах и играх.

И никогда не делаю того, к чему не лежит моя душа. Даже если выгодно делать. Жизнь дороже выгоды. Ценнее.

При этом я осознаю, что есть маркетинговая методология. И есть люди, для которых маркетинг - такое же предназначение, как для меня Психология. И я уважаю их право и желание активно маркетингом заниматься. Каждому своё.

И удивительное дело. Не занимаясь маркетингом, не раскручивая свой личный бренд, я тем не менее весьма популярна на рынке T&D. Почему? Потому что я искренняя. Если у меня есть контент (что-то интересненькое, полезное для других), я выдаю этот контент. Если вдруг контента нет, то загораю на пляже, путешествую, общаюсь с друзьями, воспитываю детей - веду свою частную жизнь.

Я не так часто придумываю что-то новое. Поэтому я приверженец своих уже созданных Проектов. Так, например, я сначала 9 лет одна, а затем 7 лет с командой даю профессию бизнес-тренер. И мне это невероятно интересно и по сей день. Вот уже 16 лет на рынке представлена Международная Школа Бизнес-Тренеров ICBT - единственная школа, имеющая сеть учебных центров.

Если вдруг какой-то проект становится лично мне неинтересным (так стало с тренингами по закупкам и по подбору персонала), я в тот же момент перестаю их поводить.

В маркетинге есть понятие целевая аудитория (ЦА). Кто моя ЦА? Из соображений конъюнктуры я могла бы взять либо сегмент богатых людей (там можно ценник взвинтить), либо широкие массы населения (заработать на масштабе). Но мне нравятся умные, прогрессивные и творческие люди. Именно с ними я чувствую себя самой собой. Поэтому моя ЦА - это бизнес-тренеры, Коучи, hr-специалисты, Игротехники, психологи. Это по сути очень узкая прослойка Нашего общества. И с точки зрения маркетинга это весьма рискованно делать бизнес на такой малой доле рынка со средней платежеспособностью. Но!!! А жить когда? Когда я работаю, я живу. Жизнь бесконечно ценнее маркетинга. Когда душа поёт - это круче денег.

И, удивительное дело, поскольку я все делаю искренне, в моих продуктах и услугах есть эта энергия жизни, есть Дух. И это создаёт обратный поток, в обмен на мои дела, финансовый поток. Мне хватает денег. С лихвой хватает.

Вобщем этот мой урок - по сути антимаркетинг. Или добавление ко всем законам маркетинга. Его можно сформулировать в одном предложении: чтобы избавиться от суеты, нужно просто быть самим собой - это и сделает вас человеком-магнитом, привлекающим возможности, включая и финансовые возможности.

Это страшно, быть самим собой? Да. Потому что здесь нет правил, нет ролевых моделей. Каждый человек уникален и неповторим. Живет свой уникальный Путь. И второго такого, как вы, на Земле нет. Поэтому никто вам не конкурент. И, разрешив себе быть самим собой, вы расправите крылья свободы за вашими плечами, и полетите. И люди вас заметят. Не смогут не заметить. Даже если вы не будете это активно пиарить и рекламировать. Если будете просто жить. Свою жизнь.

Вот я люблю выпендриваться. Мне нравится что-то писать в соцсетях и выкладывать фотки. Чаще всего я нахожусь в благодушном и радостном настроении. Поэтому мои посты по большей части позитивные. Но если мне больно или горько, я это чувствую максимально остро, и тогда я пишу другие посты. И мне сразу звонят и пишут друзья со словами: «Жанна, что случилось? Тебе нужна помощь?» - и я понимаю, что шарахнула своим постом по чувствам других людей, и важно быть бережнее и деликатнее.

А есть у меня друзья, которые не любят соцсети. И редко что-то пишут. И их жизнь от этого не становится хуже или беднее. Главное - делать то, к чему лежит душа. И не делать того, что не твоё. Тогда не будет суеты. И не будет ненужных затрат.

Вот такой взгляд психолога на маркетинг. Взгляд спорный, несистемный. Однако проверенный жизнью отдельно взятого достаточно успешного человека - моей жизнью.



### ***О творческой силе внимания***

По сути сегодня будет урок Психологии. Но его результатом для вас вполне могут стать деньги... или любые другие блага и возможности на планете Земля, все, что захотите.

Я много общаюсь по делам с самыми разными людьми: со служащими, руководителями, владельцами, специалистами, исполнителями, подростками, безработными, пенсионерами...

И мне, как психологу, всегда страстно интересно понять, почему жизнь этих людей складывается именно таким образом? Что зависит от них самих, а что - от обстоятельств? И могут ли они, имеют ли потенциал прожить жизнь так, как мечтают

ее прожить?

Это ключевой вопрос моих профессиональных наблюдений, который и направляет мое внимание.

Делюсь с вами тем, что увидела.

Наше внимание - это воистину психическая мышца. Если его тренировать, оно меняется. Если перестать тренировать, становится дряблым. И как человек с дряблыми мышцами не может сделать физическое усилие и поднять вес, так и человек с дряблым вниманием не может сделать усилие и «поднять вес» - справиться с обстоятельствами жизни, а ещё лучше - преобразовать их.

Видели акробатов в цирке? Как они движутся! Как их тело вытворяет немыслимые для нас, обычных людей, вещи!!! Точно также человек с натренированным вниманием может лепить свою судьбу, создавать те невероятные, фантастические события своей жизни, как акробат в цирке.

Это знание неочевидно, и вы больше НИГДЕ о нем не прочтёте. Им пользуются религии. А государство и маркетинго-рекламщики-телевизионщики просто собирают ваше внимание для своих целей.

Приношу извинения за голословность и бездоказательность. Научных и следований я на эту тему не проводила. Только личный опыт, личный эксперимент. В своей жизни я каждый день, каждый миг пользуюсь тем, что сейчас собираюсь сказать вам. Не верьте мне на слово. Проверьте в личном эксперименте. Сделайте его каждый день хотя бы в течение месяца. Посмотрите изменения в вашей жизни. И только после этого решайте - продолжить дальше или зафиналить.

Итак, внимание. Это высшая психическая функция.

Внимание обладает двумя свойствами, которые важно тренировать:

1. Концентрация внимания
2. Переключение внимания

Концентрация - это ваша способность фокусироваться на чем-либо строго заданное количество времени, невзирая на помехи. Йоги обычно предлагают сесть, закрыть глаза и концентрироваться на том, как при вдохе прохладный воздух входит в ваши ноздри, а при выдохе более тёплый выходит. И если у вас получится все ваше внимание удерживать на ощущениях дыхания, не соскальзывая на мысли, оставаться в недумании хотя бы 5 минут, 1 минуту для первого раза, значит вы умеете концентрировать своё внимание. Если ваше внимание расфокусируется, мысли начинают лезть в голову, то вы просто смотрите, как они снуют в вашем сознании, не думайте их, а наблюдайте за ними.

Если же вы забываете, что ваша задача - наблюдать за ощущениями от дыхания, начинаете вовлекаться в мысль, думать ее, значит на данном этапе вашего развития у вас не натренирована концентрация внимания. Но! Вы можете ее натренировать.

Зачем? Потому что при концентрации внимания вы сможете также концентрироваться на чем угодно. На цели, например. При этом есть хорошая новость. Можете сидеть в безмыслии 5 минут, значит ваша концентрация внимания такова, что ваша цель становится намерением. И оно материализуется. Ваше внимание, словно нож, режет Реальность, создавая из неё те события и возможности, которые вы сами замыслили. А команда таких людей вообще начинает управлять системой. Система не властна над такими людьми. Такие люди преобразуют систему. Без битвы. Намерением. Понимаете теперь, почему об этом ничего не пишут? Почитайте книги-мемуары о жизни великих людей, изменивших историю. Вы увидите, как они принимали решения, как вели себя в сложных ситуациях, когда все шло не так, как надо. Они бешено концентрировали своё внимание... и тогда события менялись.

Теперь о переключении внимания. Это способность переводить фокус внимания с одного объекта наблюдения на другой. Потому что если у вас развита только концентрация внимания, вы можете залипнуть на негативной, разрушительной идее. И тогда материализуется она. У концентрации внимания нет Защиты от дурака. Людям с высокой концентрацией внимания нужна дисциплина мыслей - осознанно выбирать о чем думать и что читать. Они материализуют все подряд. А вот переключение внимания даёт избирательность, Управление - куда направить внимание, а что проигнорировать, оставить без внимания.

Например, я сейчас направляю внимание на то, что делает меня и других людей счастливыми. Все прочее - игнорирую. И про деньги пишу лишь потому, чтобы, решив эту задачу - финансовой свободы, вы бы двигались к счастью. Счастье важнее денег.

Как натренировать переключение внимания? Через ИГРЫ. Я создала 2 ИГРЫ - Каузальный и эмоциональный интеллект. Каждый бросок кубика - это переключение внимания. Да, переключать внимание можно через ритуальные действия. Также в жизни - через фокусирование внимания на здесь и сейчас. И переключение его с прошлого и будущего в настоящее. Я так практикую ежеминутно с 1990 года. Уже 29 лет. И я могу не думать о том, о чем не хочу думать. Могу переключаться из нересурсных состояний в ресурсные, из негативных эмоций в позитивные. Это уже наработанный навык. А если вдруг не получается, я понимаю, что столкнулась с психотравмой - и иду к коучу, радуясь возможности убрать эту занозу.

Итак, только в паре - концентрация и переключение внимания, внимание обладает нужной нам творящей силой. Ведь ещё индусы говорили о том, что все вокруг - Майя, иллюзия. Внимание из этой майи создаёт Формы. Любые. Какие сами захотим. Если, конечно, у нас натренированное внимание. И достаточное количество жизненной силы (ЗОЖ нам в помощь!)

Правда здесь важен один момент. Не все равно, из какого источника возникает замысел. Например, вы говорите: «Хочу денег столько-то за такой-то период времени». Откуда пришла идея денег? Если она пришла из вашего эго (это такой встроенный в нас генератор желаний. Его функция - всегда чего-то хотеть, того, чего нет прямо сейчас. Именно эго создаёт наши амбиции, побуждает двигаться вперёд и бороться со всем, что станет на нашем пути. Эго очень индивидуально и у каждого своё). Итак, если идея пришла из эго, вы направили внимание на реализацию. Реализация началась... но вы не учли мотивы и цели других людей. Эго это неважно. А у них своё эго, своё намерение. Высока вероятность, что будет рано или поздно конфликт интересов. Например, два спортсмена играют в теннис и оба хотят победить. Кто победит, если их навыки примерно одинаковые? Тот, у кого концентрация внимания больше. Это ещё называют воля к победе.

Значит, эго не может дать вам 100% гарантии результата. Его функция - только вовлечь вас в жизнь. А как вы будете в ней колбаситься - ну это уже теория вероятности опишет.

Теперь если ваша идея пришла из души, от сердца. Тогда у вас включится совесть. Это чувство побудит вас подумать и о других людях. Какова win/win стратегия, при которой все мотивы и намерения всех игроков ситуаций реализуются самым наилучшим образом? При этом если у вас не хватает ума найти ответ на этот вопрос, увидеть такую стратегию, все равно вашего намерения души в таком направлении внимания достаточно, чтобы началась синхронизация. И материализация намерения вошла именно по этой траектории. Вот почему, в частности, вера в то, что существуют конкуренты, вредна нам самим. Тогда мы с ними боремся. Видение, что конкурентов нет, есть другие сильные люди (компании), которые вместе с нами служат человечеству через предоставление нужных товаров и услуг, и мы вместе делаем мир лучше, при таком видении наше намерение не противоречит их намерениям. И найдёт возможность создать нам то, что нужно нам, при любых обстоятельствах. Точно также, как вода находит дырочку и просачивается вниз. Точно также как воздух под водой неизменно поднимется вверх. Законы физики о плотности веществ. Они же работают и на материализацию замысла, идущего из души. Здесь частота вибрации намерения выше, чем обычные эго-мысли. Поэтому ваше намерение просачивается, обтекая преграды.

И третий источник намерения - из Духа - он вообще создаёт сигнал такой мощности, что преград нет. Потому что вибрация вашего намерения максимально высокочастотна. Это и есть танец вселенной. Здесь важна благородная идея. Например, идея эволюции всего человечества. Или молитва Богу и приглашение Его в сотворцы. Важно ответить на вопрос: какой вклад реализация моего желания делает в эволюцию всего человечества? Сможете ответить на этот вопрос, значит сможете соединиться с источником Духа. Не сможете, значит источник будет рангом ниже. Либо, что проще, пригласите Божественное так распорядиться ситуацией, чтобы реализовать и вашу частную цель, и глобальную человеческую. И тогда в этом случае будьте готовы принимать ситуацию так, как она есть. И благодарить. Вот почему, прежде чем намеревать что-то, важно построить глобальное видение. Или соединиться верой, если такого видения нет. Вера особый механизм синхронизации со всей вселенной на ее высоких частотах. Когда нам не хватает видения, знания, технологий, Вера помогает компенсировать этот дефицит.

Итак, вопросы: «Какой вклад ваша финансовая свобода сделает в Развитие общества? В Развитие нашей страны? В эволюцию всего человечества?»

Ну и - домашнее задание - тренируйте концентрацию и переключение внимания. Вам за это заплатят. Столько, сколько захотите.

## Как заработать миллион и о социальном капитале

Многие люди сейчас, и этот тренд активен среди молодёжи, ставят своей целью заработать больше денег. Цифры у всех разные, в инфобизнесе, например, наиболее популярная цифра 1 миллион. Долларов или рублей - зависит от того, кто учил этих инфобизнесменов + гендерность. От мужчин я чаще слышала сумму 1 млн \$, а от женщин 1 млн Р

Видите? По факту это просто мотивационная эмоциональная цифра, которая призвана включить внутренний огонь. Именно эта внутренняя страсть, кураж, принятие вызова и обеспечивают успех в делах. А 1 миллион - это инструмент, помогающий зажечь

На мой взгляд, тактика зажечь внутренний огонь с помощью кругленькой суммы - весьма неэффективное занятие. Цифры - это математика. Деньги любят счёт. Они не икона и не миссия, чтобы ставить их на пьедестал. Я много общалась с теми, кто их ставит во главу угла, делает их фактором-мотиватором. Знаете что я увидела у таких людей? Сильно колеблющуюся самооценку. Они то как одержимые верят, что их ждёт успех и сумма в 1 млн, как приз. То не верят - ведь сумма взята с потолка, сильно отличается от привычных сумм, которые обычно приходят к таким людям, а потому периодически рациональным критическим умом воспринимается как нереалистичная, фантазийная, запредельная. И именно эта сумма и ударяет по самооценке. Возникает эмоциональный маятник, который сжигает вхолостую жизненную силу человека.

Деньги - это инструментальная ценность. Это инструмент достижения и получения того, что важно, ценно. Мы ими платим, когда покупаем то, что нам нужно. Если ставить деньги целью, тогда мы меняем их статус (деньги становятся ценным товаром). Тогда чем мы платим, чтобы их получить? Платим временем (а это наша жизнь) и усилиями (а это самооценка и Здоровье, которые будут получать удары, если наши решения и действия не дают результата, желательного быстрого результата).

Поэтому лучше зажигать внутренний огонь напрямую тем, что важно и ценно. Это идеи. Идеи, которые дают вдохновение, в которых мы обретаем улучшенную версию себя самих.

А деньги лучше считать. Прямо в табличке Excel - приход, расход, динамика прибыли от одного этапа к другому. Они покажут нашу реальную скорость движения. Финансового прироста. Полгода такого мониторинга покажут вам реальные цифры вашей финансовой жизни. Вообще ваше тело это поймёт. Вы будете чувствовать, в каких проектах есть деньги, а в каких - нет или мало, меньше вашего привычного уровня прихода.

А вдохновляющие ценностные идеи, которые зажигают в вас кураж и желание быть активным, покажут, что ещё кроме денег вы получаете от участия в том или ином проекте. Например, где-то профессиональный рост, где-то нет-вокинг и вхождение в новый важный круг людей. Где-то Слава, известность. Где-то благотворительность, Помощь, добрые дела.

Каждый раз добавляя к этой ценности ещё и финансовый уровень того или иного проекта вы будете видеть, идти вам туда или нет.

Например, я увидела, что сейчас появляется огромное количество социальных возможностей. Ещё бы! Майские указы президента не выполнены и намёка, что будут выполнены - нет. Контента (идей) у служащих нет. А у нас с вами - консультантов, коучей, Тренеров, Руководителей - есть контент. В наших руках технологии.

Вот госслужба и открывает нам социальные лифты, приглашает к сотрудничеству.

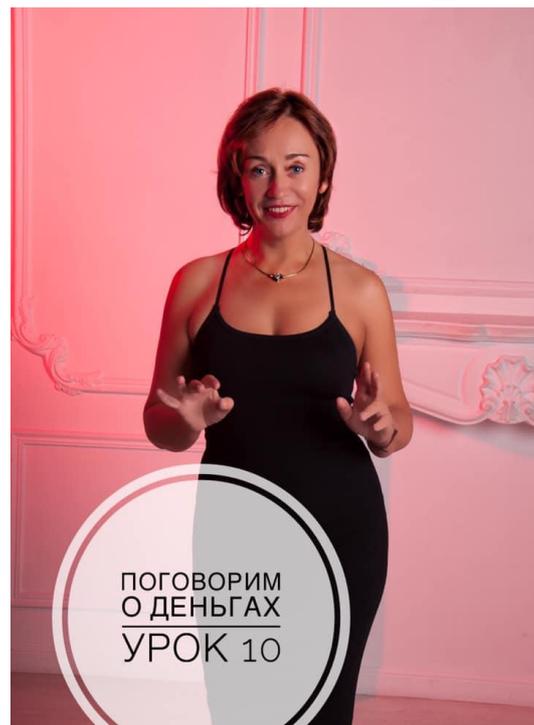
Но! Деньги, хорошие деньги, находятся в коммерческом секторе. В социальном секторе денег нет. В государственном секторе есть небольшие проблемные деньги (отчитываться за них нужно ворохом бумаг). Поэтому важно понимать - есть ценность изменить страну. Возможно иллюзорная, а может и вполне реальная. И это скорее всего бескорыстное волонтерство. Если так воспринимать работу в социальном или госсекторе, то полученная за такие проекты Оплата будет подарком. Если рассчитывать там хорошо заработать, то впереди будет масса стресса и разочарований.

Таково мое субъективное мнение. Даже рада буду тому, если оказалась не права.

Теперь о социальном капитале. Что это? Это уровень доверия общества к нам. Наша репутация + наша известность.

Сколько у вас подписчиков в соцсетях? Эти цифры показывают косвенно ваш социальный капитал. Сколько у вас последователей, которые доверяют вашим словам и рекомендациям? Это тоже показатель социального капитала.

В США выпускника престижного вуза возьмут на работу в престижную компанию только если у него есть социальный капитал. В РФ компании при приеме на работу не смотрят на этот показатель. Но! Если вы фрилансер или владелец



бизнеса, то социальный капитал очень даже монетизируется.

Приведу пример с Проектом Клаустрофобия. Это сеть, франшиза квестов. Когда ее будущие владельцы привезли идею из США, в нашей стране вообще не было культуры квестов. По сути это бизнес по недвижимости. Когда берёшь самое дешёвое по годовой аренде Помещение - подвал - переоборудуешь его и сдаёшь задорого в почасовую оплату субарендаторам. Круто? Шоколадно!! Высочайшая маржинальность. В разы выше, чем купить квартиру и сдавать ее. Откуда берётся сверхприбыль? Ее приносит идея и смена статуса помещения. Это уже не подвал, а квест! И вы в этом помещении не живёте, не работаете (что стандартно и привычно), а вы получаете новые впечатления!!!! А именно когда период выживания закончился, то люди больше всего платят деньги не за товары первой необходимости, а за впечатления и транс. За счастливое фееричное состояние души.

Идея квеста прекрасна, но! Потребность не развита. Обычно в таком случае нужна массовая реклама, чтобы разбудить потребителя новой услуги. Помните, как Икеа заходила на рынок? Каждый житель Москвы получил Бесплатно в почтовый ящик цветной каталог. Это представьте сколько затрат.

А здесь в случае с клаустрофобией ребята обратились к известным блогерам. В частности к Артемию Лебедеву. У него (них) был (есть) высокий социальный капитал. Блогеры написали в соцсетях серию публикаций о клаустрофобии, квестах и о том, как это круто, зажгли своих читателей идеей ИГРЫ. И, вуаля! В клаустрофобию пошёл народ. Ни копейки не было потрачено на рекламу! Вот и монетизация.

Если у вас высокий социальный капитал, вам легко выводить на рынок новые продукты/услуги (лишь бы те, кто вас читают, были ЦА для этих продуктов/услуг).

Как увеличивать свой социальный капитал?

В США предлагают волонтерствовать. Бесплатно участвовать в различных социальных проектах. Там их много, особенно для студентов. И люди Бесплатно участвуют в социальной жизни своей станы, закладывая тем самым надежный фундамент своей будущей карьере.

У нас в РФ нет такой однозначной структуры, как есть в США. Нет системы оповещения широких масс населения, что вы накормили Бездомных, Бесплатно провели лекцию с пенсионерами, помогли школьникам не стрессировать на ЕГЭ.

У нас есть соцсети, где вы сами можете о себе рассказать. И своём волонтерстве.

Также у нас читающее население. Думающее. Поэтому если вы поделитесь в соцсетях какой-то реально полезной информацией, вашими работающими лайф-хаками, то это тоже увеличит ваш социальный капитал. Сейчас известные журналисты активно создают свои каналы на ютубе (Парфёнов, Познер, Дудь, Собчак и др). Но важен контент. Канал ради канала, потому что это даёт прирост слушателей, так не работает. Должно быть реально интересно, увлечённо для вашей ЦА.

И это тренд. По сути мы живём сейчас одновременно в двух мирах: оффлайн и онлайн. И оба мира конвертируются один в другой. Оффлайн даёт контент. Онлайн Быстро увеличивает социальный капитал. Дальше он монетизируется и тем влияет на оффлайн и ваше качество жизни.

Но главное - чтобы для вас в радость было. Тогда будет кураж, внутренний огонь. И только тогда будет эффект. Если мы, как бурлаки на Волге, тянем лямку жизни, ради соблюдения технологии, то эффекта не будет.