

Оглавление

Введение	6
Глава 1. Смотри за горизонт	8
Кейс «Смотри за горизонт»	9
Антикейс «Хождение по кругу»	10
Глава 2. Топливо для прорыва	12
Кейс «Спасибо однокласснику»	14
Антикейс «Энергия в саморазрушение»	15
Глава 3. Анализ негативных убеждений	17
Кейс «Сын слесаря»	21
Антикейс «Добровольное мученичество»	22
Глава 4. Не быть жертвой	23
Кейс «Я могу»	26
Антикейс «Жертва в третьем поколении»	26
Глава 5. Невидимые ловушки	28
Кейс «Выбраться из ловушки стабильности»	31
Антикейс «Я много работаю»	31
Глава 6. Закон Изобилия Вселенной	33
Кейс «Я просто делаю»	35
Антикейс «Человек, которому всегда не хватает»	35
Глава 7. Самообесценивание	37
Кейс «А что, так можно было?»	40
Антикейс «Токсичная скромность»	41
Глава 8. Баланс как источник силы	42
Кейс «Джаз и окрошка»	45
Антикейс «Только работа»	46
Глава 9. За рост нужно платить	48
Кейс «Дорогой коучинг»	50
Антикейс «Я дурак, что ли?»	51

Глава 10. Инвестируйте в свой рост	52
Кейс «Инвестиции в связи»	54
Антикейс «Лучший фотограф»	55
Глава 11. Ваши желания и цели ценны	57
Кейс «Самые крутые стрижки для собак»	58
Антикейс «Чужие цели»	59
Глава 12. Когда-нибудь потом	60
Кейс «Сейчас или никогда»	62
Антикейс «Украла все мои мечты»	63
Глава 13. Фокусировка	65
Кейс «Должность ТОПа»	67
Антикейс «Минусовая мультизадачность»	67
Глава 14. А при чем здесь окружение?	69
Кейс «Смени окружение – изменись сам»	72
Антикейс «Мы все одинаковые»	73
Глава 15. Деньги – это всегда больше, чем просто деньги	74
Кейс «Надпись на памятнике»	76
Антикейс «Я могу зарабатывать на чем угодно»	76
Глава 16. Осознание и действие	78
Кейс «Открытая книжка»	80
Антикейс «Подстраховщица»	80
Глава 17. Жизнь на минимум и максимум	81
Кейс «Мне можно»	86
Антикейс «Ни синицы, ни журавля»	87
Глава 18. Чем больше цель – тем сложнее промахнуться	89
Кейс «Большими шагами»	91
Антикейс «Ведро с крабами»	92
Глава 19. Формула Леонарда	94
Кейс «Меня не любит начальник»	96
Антикейс «Я же хорошо работаю»	97
Глава 20. Ваша суперсила	99
Кейс «Когда мне плохо, я много работаю»	101
Антикейс «Я не достигатор»	102

Глава 21. Сила маленьких шагов.....	104
Кейс «Инвестор»	106
Антикейс «Я неусидчивый»	107
Глава 22. Бенчмаркинг – возьми лучшее у других	109
Кейс «Посредственность»	112
Антикейс «Не хочу как все»	113
Глава 23. Одно недооцененное качество.....	115
Кейс «Генеральный директор учится у оператора колл-центра»	118
Антикейс «Одиннадцатый курс»	118
Глава 24. Коучинговый подход к богатству и успеху	120
Кейс «Страх потери ТОПовой должности»	122
Кейс «У меня все хорошо»	122
Глава 25. Справедливости нет	124
Заключение	127

Введение

За свою практику я слышала много разных историй успеха. Объединяет их все то, что человек захотел, решил и сделал.

Там был некий прорыв. Прорыв в его образе мышления, прорыв в его стиле действий.

Один бизнесмен говорит: «А я с детства знал, был уверен, что буду богатым. В моем поселке приятели смеялись над моими словами. Но мне было все равно». Другой человек, успешный эксперт в сфере недвижимости, говорит: «Я смирился с тем, что мне в самый раз средненький такой уровень жизни. Но однажды пообщался, на мой взгляд, со скучным и неприметным человеком, но тот был очень богатым. И вдруг у меня щелкнуло: «Даже ему можно, а тебе нельзя? И вот тогда я прибавил обороты».

Если вы чувствуете и уверены, что заслуживаете большего, что можете больше, то, значит, так оно и есть.

Опирайтесь на это состояние и на эту уверенность. Развивайте и питайте в себе это.

Помните, что вам можно ровно столько, сколько вы сами себе назначите.

То, что вы для себя выберете и определите, – то и будет вашим жизненным путем.

В этой книге с разных сторон для вас я раскрыла тему финансовых прорывов, новых финансовых достижений и результатов. Здесь истории людей, с которыми я работала и которых знаю лично. Все имена изменены, любое 100% совпадение с реальными людьми случайно.

Немного обо мне. Меня зовут Вера Бокарева, я психолог, психотерапевт, коуч, PhD. Мне довелось быть по разные стороны

баррикад: наемный работник, руководитель, предприниматель, инвестор, психотерапевт, консультант.

В психологию и коучинг я пришла осознанно, имея за плечами хорошую карьеру в сфере менеджмента, маркетинга и продаж. Сейчас я веду психологические консультации по проблемам в сфере финансов, карьеры, самооценки, жизненным кризисам и отношений, провожу тренинги и коуч-сессии.

Желаю вам интересного и продуктивного чтения. Совершайте свой прорыв!

Глава 1.

Смотри за горизонт

Вы получаете от жизни лишь то, что отваживаетесь попросить. Не бойтесь повышать планку!

Опра Уинфри

Если хотите настоящих, качественных изменений, хотите роста и даже скачка, прорыва, то нужно себе расчистить площадку для этого разбега. Если площадку пока расчистить трудно, то хотя бы стоит ее для себя очертить, обозначить.

Но ключевое здесь «площадка». На жалкий пяточок земли, не половина квадратного метра, а нормальная площадка. К сожалению, многие не видят такую площадку. Поэтому разбег у них так никогда и не состоится.

Смотреть за горизонт, чтобы совершить настоящий прорыв:

1) Перспектива.

Вы понимаете и принимаете как факт, что вам есть куда двигаться.

Смотрите вдаль, смотрите за горизонт:

- Вы не ограничиваете себя узкими рамками своей компании, своего района, своего рынка и т.д.;
- У вас есть непоколебимая уверенность, что есть куда идти и куда расти.

2) Выбор.

- Вы уверены, что у вас достаточно большое поле возможностей;
- Вы всегда помните про выбор;

- Вы осознаете, что каждый день выбор делать именно вам;
- Выбор есть всегда, всегда есть варианты;
- Вы готовы и умеете делать выбор.

3) Действия.

- Вы готовы напрячься ради разбега.

Готовность и решимость действовать:

- Вы понимаете, что без действий ничего не изменится;
- Вы уже что-то делаете для своего прорыва и намерены продолжать.

Кейс «Смотри за горизонт»

Светлана почти двадцать лет проработала бухгалтером и аудитором, доросла до начальника отдела. Начинала работать в маленьких компаниях, потом уже был международный холдинг.

Доходы у нее всегда были неплохие, но хотелось свой дом, хотелось быть более мобильной и не сидеть пятнадцатку в офисе с 9:00 до 18:00 (а по факту, конечно, рабочий день заканчивался позже). Когда ей было за 40, то она обратилась в кадровое агентство, сама стала активно рассылать резюме. Но все, на что она могла рассчитывать в ближайшей перспективе, – это место работы с зарплатой на 20–30% повыше. Плюс никто не отменял эйджизм. К сожалению, на российском трудовом рынке он есть. Работник за 40 всегда в более рискованной позиции.

После двух лет хождений по собеседованиям и пройденного доброго десятка курсов и тренингов повышения квалификации Светлана решила на коучинг. Пришла ко мне просто получить оценку со стороны, понять, «что с ней не так и действительно ли не берут на хорошее место из-за возраста», а в итоге за три сессии сама увидела совсем другой горизонт и разработала план своего прорыва.