

18+

МАРИНА МОСЬКИНА

.....

**108 ИДЕЙ
ФИНАНСОВОГО ПРОРЫВА**



Книга-тренажер

Марина Моськина

**108 идей финансового
прорыва. Книга-тренажер**

«Издательские решения»

Моськина М.

108 идей финансового прорыва. Книга-тренажер /
М. Моськина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-554767-5

Человек вынужден жить в той реальности, которую сам для себя создал. Реальность человека формируют его убеждения и представления о себе. В 99% случаев задача «увеличить доход» — это задача прокачать мышление и заменить убеждения, создающие нужду и бедность, на те, которые формируют богатство. В книге собраны убеждения, улучшающие отношения с деньгами, а структура книги помогает встроить убеждения в мышление читателя.

ISBN 978-5-00-554767-5

© Моськина М.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Как создается реальность	8
Как пользоваться книгой-тренажером?	11
Пара слов обо мне	12
108 идей финансового прорыва	13
Идеи: Бизнес	13
Бизнес: ваши инсайты	15
Идея №1	16
Идея №2	17
Идея №3	18
Идея №4	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

108 идей финансового прорыва

Книга-тренажер

Марина Моськина

*If you think you can do a thing or think you can't do a thing, you're right.
Если думаешь, что сможешь, – ты прав, если думаешь, что
не сможешь, – тоже прав.
(с) Генри Форд*

© Марина Моськина, 2023

ISBN 978-5-0055-4767-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Приветствую!

На связи Марина Моськина – предприниматель, бизнес-коуч, ультрамарафонец. помочь найти ресурсы скрытые у Вас внутри. **Коучинг – это про то, чтобы**

Своей основной задачей, как коуча, я вижу возвращение своим клиентам способности мечтать и находить решения самых непростых задач, ставить перед собой амбициозные цели и достигать их.

За годы коучинговой практики я убедилась в том, что нересурсные состояния, синдром самозванца и отличника, чувства беспомощности и безнадежности вызваны в первую очередь тем, что человек забыл о том, что такое мечтать и как это, когда получается то, что планировали, как это сделать всё, что угодно. **чувствовать себя всемогущим, то есть тем, кто может**

До определенного возраста все люди об этом знали и чувствовали себя именно всемогущими. Попробуйте найти ребенка, который минут за 5, а то и меньше, не придумает, как найти выход из самой безвыходной ситуации.

Все, кто сейчас взрослый, когда-то были детьми, то есть для каждого из нас, когда-то было возможным всё.

А потом что-то пошло не так...

Так вот моя задача, напомнить, как это мечтать... Мечтать так же как в детстве, обладая при этом всеми предпочтениями и возможностями, которые дает взрослая жизнь (шапку теперь можно носить или не носить по своему выбору).

Чем отличается коучинг от других форматов помогающих практик смотрите на рисунке №1.

Рис.1. Суть коучинга.

ПРО КОУЧИНГ

Подробнее в Telegram @busforlove



Как создается реальность

Когда-то, когда человек только пришел в этот Мир, он ничего не знал, ни о себе, ни о тех, кто рядом, ни о Море в целом.

И вот ребенок плачет, к нему подходит мама, утешает и помогает справиться с тем затруднением, из-за которого маленький человек расстроился. И ребенок делает вывод, раз обо мне заботятся, значит я хороший / достойный / ценный и т.д..

А к другому ребенку мама не подошла, когда он плакал, и он решил, что раз на него не обращают внимания, значит он плохой / недостойный / надоедливый / и т. д.

Человек растет и на основании взаимодействия с Миром формирует представления о себе (самооценка), представления о Море, других людях, правилах (убеждения), привыкает к определенной последовательности действий (поведение / привычки) и эти привычки создают определенное окружение, в котором человек живет.

В какой-то момент человек понимает, что научился всему, что ему было нужно, и дальше живет исходя из тех представлений, которые у него сформировались за годы обучения.

Это тоже самое как, когда ребенок впервые учится ходить, он уделяет много внимания тому, как сделать движение, что-то постоянно меняет, что-то уточняет, чтобы каждый раз делать лучше. Ребенок сотни раз падает и снова встает, пока не научится уверенно сначала стоять, а потом и ходить.

Когда навык сформирован человек больше не задумывается о том, как он ходит, он делает это автоматически.

Такая особенность помогает не думать всякий раз, когда нужно совершить привычное действие, и позволяет учиться новому, освобождая ресурсы для этих целей.

Но это же особенность может сыграть злую шутку, когда привычное окружение, в котором работали выученные стратегии, привычки и убеждения, меняется, а выводы сделанные, на основе старого окружения нет.

Я думаю у каждого есть знакомые, которые до сих пор не умеют пользоваться мобильными платежами и по старинке ходят платить за коммуналку на почту...

В современном мире изменения происходят настолько быстро, что умение пересматривать свои выводы на тему окружающей действительности становится жизненно необходимым навыком.

Меньше чем полвека назад многие из нас жили в другой стране, которой не сегодняшний день не существует. В ней были другие правила игры, в том числе экономические. Сейчас правила игры поменялись, предпринимательство поддерживается, а не является статьей УК, но привычки мышления (они же убеждения) остались прежними.

Еще одна особенность убеждения и самооценки – они передаются из поколения в поколение, потому что ребенок полностью копирует тех взрослых, которые его окружают в период обучения и формирования представлений о себе и Море.

Это не хорошо и не плохо, это встроенный механизм обучения.

На мой взгляд ребенок от взрослого отличается тем, что взрослый человек может выбирать те убеждения, которыми пользоваться, и сам несет ответственность за свой выбор.

: ребенок в детстве рос в определенном окружении, впечатления и выводы от взаимодействия с которым сформировали его уровни «Быть» (см. рис.2). Когда ребенок стал взрослым, то выяснил, что у него не получается получить того, чего он хочет (если бы получалось, вряд ли бы Вы сейчас читали эту книгу) привычным способом, либо его не устраивает то, каким было его окружение в детстве, он хочет по другому, но как?! **Резюме**

: Примеры

– Если раньше, чтобы получить больше денег, нужно было попросить у родителей (либо других взрослых, которые воспитывали ребенка), то теперь эта стратегия больше не работает, потому что работодателя или клиентов не очень интересуют потребности / желания / цели / мечты человека, их интересуют другие вещи (какие именно рассказываю на тренингах), и за них они платят.

– В годы войн и перестроек за наличие сравнительно небольших денег можно было лишиться жизни, то теперь времена изменились, а страх перед «большими» деньгами остался. И он никуда не денется, это особенность травмирующих воспоминаний, они вновь и вновь переживаются в настоящем времени, то есть при мысли о деньгах учащается дыхание и сердцебиение, возникают неприятные ощущения внизу живота, подступает комок к горлу... Чтобы прекратить такую реакцию, нужно найти изменить убеждение, чем в этой книге и занимаемся, либо приходите в коучинг, так этим тоже занимаемся.

– В СССР предпринимательство считалось статьей УК, соответственно все, кто работал на себя автоматически становились преступниками... Убеждения не меняются так же быстро, как окружающая реальность, если этим не заниматься сознательно и не формировать ту карту реальности, которая помогает достигать желаемых целей в существующем на текущий момент Мире. Ждать, что все когда-нибудь станет как раньше, либо станет лучше, время будет подходящим, доллар стоить N и т.д., бесполезно... , другого нет и не будет. **Лучший момент чтобы действовать – сейчас**

Рис.2. Что влияет на уровень дохода.

– прорабатываются на коучинге, лучше вместе с коучем, потому что ходить без карты по лабиринту можно бесконечно долго. **Как меняются уровни «Быть»**

– трекингом привычек, но без изменений на уровнях «Быть» новые привычки не встраиваются, а старые не исчезают. **Как меняется уровень «Делать»**

Это про «хочу встать в 6 утра», но утром так тянет поспать, и будильник вновь выключается, а когда открываются глаза на часах 11 утра. Когда нет системы убеждений и представлений о себе поддерживающих привычку, привычка не встраивается. А силой воли можно довести себя до эмоционального выгорания.

И про то, что в один момент начал (-а) делать то, что давно хотел, вроде даже специально ничего не менял (-а). Если подумать и вспомнить, то наверняка был момент озарения, он же инсайт, он же «эврика!», в который стало понятно, что можно и по другому. Это как раз тот самый момент, когда убеждения и самооценка поменялись и позволили встроить новую привычку.

(на этом уровне находятся квартиры, путешествия, количество денег, качество и уровень жизни и другое, что обычно рисуют на картах желаний) – он меняется автоматически вслед за изменением уровней «Делать» и «Быть». **Как меняется уровень «Окружение»**

. Если Вы хотите доход, которого у Вас сейчас нет, то Вам придется делать то, что Вы сейчас не делаете, и быть тем, кем сейчас не являетесь

А иначе это всё не имеет смысла. Идите лучше обратно на диван (это была провокация...).

Если все таки готовы стать человеком, у которого есть деньги, то дальше Вас жду 108 идей, которые встряхнут ваши привычные шаблоны мышления, сместят угол зрения и дадут услышать то, что сейчас остается за пределами вашего восприятия.

ПРО ДЕНЬГИ

Подробнее в Telegram @busforlove



Количество денег = результат эффективности привычек мышления

Как пользоваться книгой-тренажером?

- Открываете на любой странице, читаете 1, 2, 3 фразы и записываете все инсайты, которые пришли к Вам в голову;
- Либо прочитайте какой-то раздел полностью и после этого запишите инсайты;
- А возможно Вы придумаете, какой-то свой метод выбора того, что почитать вот прямо сейчас (и это будет самый верный для Вас способ найти гипотезу, которая приведет к финансовому прорыву);
- После этого обязательно спросите себя: «Я записал (-а) вот эти вот инсайты, как они влияют на то, что я делаю, для того чтобы увеличить свой доход? Что теперь становится возможным?»
- Если действия Вас устраивают, то ! Если нет, то повторяйте процесс сначала до тех пор, пока к Вам не придет жгучее желание делать. **идите и делайте**

Пара слов обо мне

С 2004 года в бизнесе – анализирую, автоматизирую, превращаю экспертный опыт в продукты и сервисы;

С 2011 года в коучинге – мотивирую, поддерживаю, учу мечтать и возвращаю крылья;

Продавала услуги стоимостью от 10 тысяч рублей до нескольких миллионов рублей;

Внедряла бизнес-процессы и ИТ системы в крупный, средний, малый бизнес;

Руководила отделом продаж созданный с нуля;

Запустила ИТ бизнес – Экосистему Busforlove;

Помогла сотням предпринимателей наладить отношения в первую очередь с собой, и как следствие с клиентами, сотрудниками, партнёрами и увеличить прибыль.

Почему бизнес-коучинг? Потому что мне нравится помогать Вам делать деньги легко, с удовольствием и иметь время на все остальные сферы жизни.

Хотите познакомиться поближе? Telegram: **Заходите в**

– **Telegram** [@busforlove](https://www.instagram.com/busforlove)

– *Экосистема Busforlove* *предприниматель, фрилансер*
и эксперт в выйти на новый уровень в бизнесе благодаря EdTech сервисам,
которые мы создаем для тренировки мышления и внедрения эффективных
навыков и привычек. место, где каждый может сделать x2 в доходе

108 идей финансового прорыва

Идеи: Бизнес

Чтобы построить успешный бизнес нужно решить 3 задачи: найти гипотезу, систематизировать процессы, собрать команду.

На фазах: запуска, систематизации и оптимизации, создания команды, нужны абсолютно разные стратегии мышления.

Систематизация на этапе стартапа утопит проект.

Главное вовремя убрать стартапера из проекта.

Если Вы ждёте идеальный момент, чтобы начать свой проект, то его не будет никогда.

Бизнес – это не про Вас, это про ваших клиентов.

Не все хобби нужно монетизировать.

Если к Вам приходят работать люди, которых нужно контролировать, то вопрос в том, как Вы этого добились.

На фазе стартапа нужно делать быстро.

На фазе систематизации нужно делать качественно и стремиться стать лидерами в том, что Вы делаете.

На фазе подбора команды нужно набирать людей, которые способны самостоятельно принимать решения.

Скорее всего тот проект, с которым Вы начнете, не будет тем, чем Вы будете в итоге заниматься.

Как выбрать целевую аудиторию? Ответьте на вопрос: «Вы готовы ближайшее 3—5 лет общаться с этими людьми?»

Бизнес по любви – это когда Вы хотите это делать, Вы умеете это делать, люди готовы платить за то, что Вы делаете.

Пока Вы думаете, что никто лучше Вас этого не сделает, у Вас не получится набрать самостоятельную команду.

Команда на фазе запуска, на фазе внедрения процессов и фазе эксплуатации созданных процессов – это 3 разные команды.

Вы хотите, чтобы к Вам в команду приходили сотрудники, которых не нужно контролировать? А Вы готовы им доверять?

. Бизнес по любви – это бизнес, в котором вся операционная деятельность делегирована людям и технологиям

3 причины почему Вы ещё не открыли свое дело: Вы ищете идею, которая точно выстрелит, Вы боитесь неудачи (а вернее того, что те, кто над Вами смеются окажутся правы), Вы сравниваете себя с другими.

3 причины финансовых откатов на фазе стартапа: у Вас начало получаться и Вы этого испугались, страх больших денег, Вы расслабились после того, как выбрались на определённый уровень.

3 причины провалов на фазе систематизации: думать, что каждая сделка уникальна, искать свой подход к каждому сотруднику, страх понести потери в результате отказа от иногда приносящих результат действий.

3 причины провала на фазе подбора команды: брать людей, которые нравятся, вместо тех, которые способны решить задачу, пытаться всё контролировать, страх, что если Вас не будет пару дней в офисе, то все развалится.

Если Вам не нравится целевая аудитория, то Вы не сможете на ней заработать.

Распаковка экспертности – это не про Вас, это про ваших клиентов.

Думать, что можете получить от клиентов, это начала конца.

Что Вы можете дать и кому? Эти люди кому-то за что-то подобное уже платят?

Зачем Вам бизнес?

Если Вы хотите из своего хобби сделать бизнес, то ответьте на вопрос, Вы готовы делать не то, что Вам по душе, а то, что нужно клиенту?

В найме есть иллюзия стабильности. Во фрилансе и бизнесе ее нет.

Стабильный доход – это ваша способность привлекать клиентов.

Успех в бизнесе – это умение привлекать клиентов + умение делать их счастливыми.

На каждом этапе развития бизнеса, Вам нужны новые стратегии.

3 причины, которые держат Вас в найме: Вы не понимаете, что можете дать людям, Вам кажется, что найм – это стабильность, Вы боитесь облажаться.

Стартап – это период кризиса.

Бизнес: ваши инсайты

Прочитайте все фразы раздела и выпишите и / или нарисуйте всё, что придёт в голову (без цензуры со стороны всезнающего Разума). Для этих целей у Вас целая страница.

Идея №1

Чтобы построить успешный бизнес нужно решить 3 задачи: найти гипотезу, систематизировать процессы, собрать команду.

Доверяя вашей Творческой части напишите в произвольном месте страницы ответы на вопросы:

- Как Вы понимаете эту фразу?
- Как эта фраза помогает Вам увеличить доход?
- Как Вы узнаете, что следуете этому убеждению?

Если захочется что-то нарисовать, рисуйте! Это ваша книга.

Идея №2

На фазах запуска, систематизации и оптимизации, создания команды нужны абсолютно разные стратегии мышления.

Доверяя вашей Творческой части напишите в произвольном месте страницы ответы на вопросы:

- Как Вы понимаете эту фразу?
- Как эта фраза помогает Вам увеличить доход?
- Как Вы узнаете, что следуете этому убеждению?

Если захочется что-то нарисовать, рисуйте! Это ваша книга.

Идея №3

Систематизация на этапе стартапа утопит проект.

Доверяя вашей Творческой части напишите в произвольном месте страницы ответы на вопросы:

- Как Вы понимаете эту фразу?
 - Как эта фраза помогает Вам увеличить доход?
 - Как Вы узнаете, что следуете этому убеждению?
- Если захочется что-то нарисовать, рисуйте! Это ваша книга.

Идея №4

Главное вовремя убрать стартапера из проекта.

Доверяя вашей Творческой части напишите в произвольном месте страницы ответы на вопросы:

- Как Вы понимаете эту фразу?
- Как эта фраза помогает Вам увеличить доход?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.