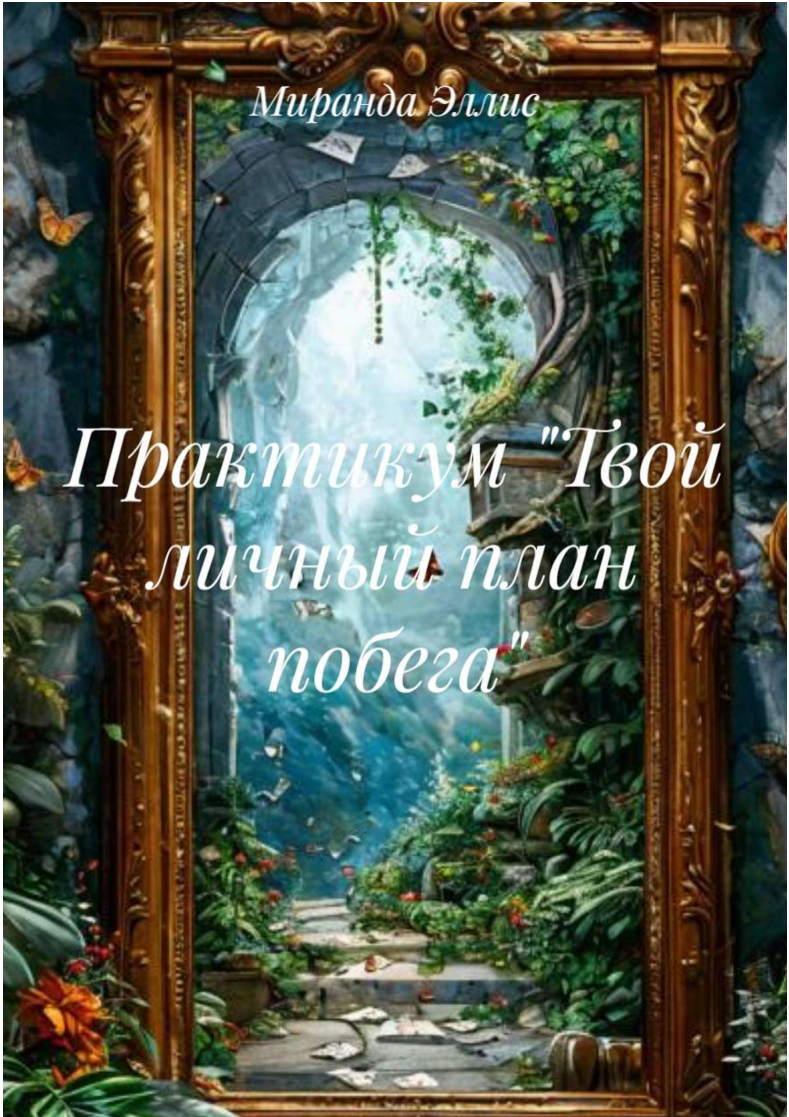

Миранда Эллис
Практикум "Твой личный план побега"

Миранда Эллис

Практикум "Твой личный план побега"

https://litres.ru/72503497
SelfPub; 2025

Аннотация

Теория без практики - это просто слова.

Этот раздел - зеркало. Взгляни в него без страха и осуждения. Готова?

Теория — это карта. Практика — это шаги, которые ты делаешь по этой карте.

Перед тобой — твой личный тренажерный зал для мышц внутренней свободы. Не читай его залпом. Проживай каждое упражнение.

Бери ручку, блокнот — и начинай проектировать свою новую реальность.

Миранда Эллис
Практикум "Твой личный план побега"

Вступление к разделу

Теория без практики – это просто слова.
Этот раздел – зеркало. Взгляни в него без страха и осуждения.

Готова?

Теория – это карта. Практика – это шаги, которые ты делаешь по этой карте.

Перед тобой – твой личный тренажерный зал для мышц внутренней свободы. Не читай его залпом. Проживай каждое упражнение.

Бери ручку, блокнот – и начинай проектировать свою новую реальность.

Раздел 1: Диагностика. Где ты находишься сейчас?

Прежде чем прокладывать маршрут, нужно понять, где находится точка «А».

Предлагаю тебе пройти три теста:

Тест 1: «Кто ты в системе: Винтик или Бунтарь?»
Тест 2: «Твой главный финансовый Надзиратель»
Тест 3: «Какая ты «беглянка»: твой путь к самореализации»

Тест № 1: «Кто ты в системе:Винтик или Бунтарь?»

Цель: Понять твою текущую роль в системе и твоё отношение к правилам.

1. Начальник дает тебе откровенно бессмысленное, но обязательное задание. Твоя первая мысль?

А) «Сделаю быстро, чтобы не отсвечивать. Начальству виднее».
Б) «Окей, сделаю вид, что делаю, а сама сделаю по-своему, чтобы был хоть какой-то толк».
В) «Как же меня это достало! Опять какая-то чушь, только время тратить…» (но идешь делать).

Г) «Пойду уточню цель задачи. Возможно, есть более эффективный способ ее решить».

2. На вечеринке все нахваливают фильм, который тебе показался ужасно скучным. Твоя реакция?

А) Промолчу или кивну. Зачем начинать спор и портить всем настроение.

Б) С иронией скажу: «Да, особенно тот момент, где герой 10 минут молча смотрел в стену, – гениально!»

В) Буду сидеть с кислым лицом, думая, какое же у всех примитивное чувство вкуса.

Г) Спокойно скажу: «А мне вот не зашло, показалось затянутым. Расскажите, что вам в нем так понравилось?»

3. Тебе нужно попросить повышения зарплаты. Как ты это сделаешь?

А) Буду ждать, пока сами оценят. Просить неудобно, я же не наглая.

Б) Начну намекать: буду жаловаться на жизнь, говорить, как выросли цены…

В) Буду втайне злиться, что мне недоплачивают, и искать другую работу, но просить не пойду.

Г) Подготовлю список своих достижений за полгода и

пойду на встречу с конкретными цифрами и аргументами.

4. Ты видишь вещь своей мечты, но она стоит дорого. Что думаешь?

А) «Это слишком хорошо для меня. Обойдусь».

Б) «Найду, где взять в рассрочку, но никому не скажу, сколько она стоит на самом деле».

В) «Вот были бы у меня деньги… Эх, опять не для меня эта роскошная жизнь». Г) «Так, что я могу сделать, чтобы заработать на нее в ближайшие 2-3 месяца?»

5. Близкий человек говорит: «Эта твоя новая стрижка/платье/идея… как-то слишком смело».Твоя реакция?

А) Расстроюсь и подумаю, что, может, и правда не стоило этого делать.

Б) Отшучусь: «Зато меня видно издалека!»

В) Обижусь и замкнусь в себе. Никто меня не понимает.

Г) Улыбнусь: «Спасибо, я как раз и стремилась к смелому образу!»

(Расшифровка / Результаты)

А теперь посчитай, какая буква у тебя встречается чаще всего.

Это твой ведущий архетип.

Больше всего ответов А: Твой архетип – Идеальный Исполнитель (Винтик)

Ты – опора любой системы. Ответственная, надежная, предсказуемая. Тебя ценят начальники и уважают коллеги за твою исполнительность. Но есть цена: ты настолько привыкла следовать правилам, что голос твоих собственных «хочу» становится все тише. Твой путь к деньгам и самореализации лежит через смелость говорить «нет» тому, что тебе не подходит, и «да» – своим желаниям.

Больше всего ответов Б: Твой архетип – Тихий Саботажник

Ты слишком умна для системы, но пока недостаточно смела, чтобы открыто ей противостоять. Ты мастерски находишь обходные пути и лазейки. Твоя энергия уходит не на борьбу, а на хитрость. В этом и ловушка: ты тратишь колоссальный ресурс на то, чтобы «казаться, а не быть».

Твой путь к деньгам – направить эту энергию на создание своих правил, а не на элегантный обход чужих.

Больше всего ответов В: Твой архетип – Узник Системы.

Ты всё понимаешь. Ты остро чувствуешь несправедли-

вость правил, видишь абсурдность требований и страдаешь от этого. Но эти страдания остаются внутри. Ты не согласна, но боишься последствий бунта, поэтому выбираешь роль жертвы обстоятельств. Твоя главная иллюзия – что дверь клетки заперта.

Твой путь к развитию – осознать, что у тебя уже есть ключ.

Больше всего ответов Г: Твой архетип – Спящий Бунтарь.

Твоя внутренняя сила уже проснулась. Ты не боишься высказывать свое мнение, отстаивать границы и ставить свои интересы на первое место. Чужие правила для тебя – лишь рекомендации, а не закон. Твоя главная задача сейчас – найти точку приложения своей силы. Тебе не хватает лишь четкого плана действий и поддерживающего окружения, чтобы твой бунт стал созидательной революцией.

Моя книга «Игра по моим правилам» может стать твоим планом. А наша личная работа той самой поддержкой.

Тест 2: «Твой главный финансовый "Надзиратель»

Мы можем уйти с работы, но сложнее всего – уволить «надзирателей» из собственной головы. Особенно тех, что охраняют наши деньги. Это не просто убеждения, это пол-

ноценные субличности со своими правилами, страхами и приказами. Они решают, сколько ты можешь себе позволить, и зорко следят, чтобы ты не вышла за рамки «положено».

Давай познакомимся с твоим главным надзирателем в лицо. Это будет похоже на допрос твоего подсознания.

Отвечай на вопросы и считай, какая буква встречается чаще всего.

Вопросы:

1. Когда ты думаешь о том, чтобы поднять цены на свои услуги, что говорит твой внутренний голос?

А) «Кто я такая, чтобы столько просить? Нужно еще поучиться, получить 10- й диплом, вот тогда… может быть».

Б) «А вдруг все клиенты разбегутся? Лучше синица в руках, чем пустой кошелек. Нельзя рисковать».

В) «Это же придется больше работать, больше ответственности, нанимать кого-то… О нет, это слишком сложно, я не справлюсь».

Г) «Это неудобно – просить больше. Деньги должны доставаться тяжелым трудом, а я же просто делаю то, что люблю».

2. Тебе на счет приходит крупная, неожиданная сумма денег (премия, подарок). Твоя первая реакция?

А) Чувство тревоги. «Наверное, это какая-то ошибка. Мне нужно срочно доказать, что я ее заслужила».

Б) Паника. «Нужно срочно их куда-то вложить или потратить на что-то, пока не исчезли!»

В) Желание спрятаться. «Ого, теперь все будут у меня просить в долг, нужно это скрывать. Не дай бог, узнают».

Г) Чувство долга. «Так, сначала надо раздать долги, помочь родителям, купить детям… Себе – что останется».

3. Какая фраза о деньгах кажется тебе самой правдивой?

А) «Деньги любят умных и достойных».

Б) «Деньги любят тишину».

В) «Большие деньги – большие проблемы».

Г) «Не в деньгах счастье».

Результаты: Расшифровка твоего «Надзирателя»

(Посчитай, каких ответов – А, Б, В или Г – у тебя больше всего)

Если у тебя больше ответов А, твой главный надзиратель – «Самозванец».

Его портрет: Это вечный студент и критик в одном лице. Он одет в строгий костюм и держит в руках папку с твоим «личным делом», где красной ручкой подчеркнуты все твои недостатки. Его любимая фраза: «Ты еще не готова». Он заставляет тебя обесценивать свой опыт, сравнивать себя с другими (конечно, не в твою пользу) и панически бояться разоблачения. Он уверен, что деньги – это награда за идеальность. А поскольку ты не идеальна, то и денег больших не заслуживаешь.

Его главная ложь: Он говорит, что твоя ценность измеряется дипломами, опытом и чужим одобрением. На самом деле, люди платят не за твою идеальность, а за результат, который ты им даешь.

Путь к свободе: Перестать доказывать и начать присваивать. Твой путь к деньгам лежит через ведение «Дневника достижений», где ты фиксируешь не провалы, а победы. Через смелость называть цену не за часы страданий, а за ценность для клиента. Тебе нужно научиться говорить: «Да, это сделала я. И это было круто».

Если у тебя больше ответов Б, твой главный надзиратель – «Паникёр».

Его портрет: Этот надзиратель похож на перепуганного бухгалтера из прошлого века. Он сидит на сундуке с твоими

сбережениями, боится сквозняков, инфляции и любых перемен. Его девиз: «Главное – не потерять то, что есть». Он заставляет тебя выбирать «стабильную» низкооплачиваемую работу, держаться за токсичных клиентов (ведь они «проверенные») и видеть в любой возможности не шанс, а риск. Деньги для него – это что-то конечное, что нужно охранять, а не приумножать.

Его главная ложь: Он утверждает, что бездействие – это безопасность. На самом деле, в современном мире стабильность – это иллюзия, а бездействие и отказ от роста – самый верный путь к финансовому провалу.

Путь к свободе: Развивать в себе «мышцу управляемого риска». Начни с малого: инвестируй 1000 рублей, предложи клиенту новую услугу, попробуй один день поработать не так, как обычно. Твоя задача – сместить фокус с вопроса «Что я потеряю, если попробую?» на вопрос «Что я гарантированно потеряю, если так и не решусь?».

Если у тебя больше ответов В, твой главный надзиратель – «Боящийся масштаба».

Его портрет: Это самый хитрый надзиратель. Он маскируется под здравый смысл и ответственность. Он не против, чтобы ты зарабатывала «чуть-чуть больше». Но он панически боится настоящего успеха. Ведь большие деньги – это что? Правильно, «большие проблемы»: зависть, ответствен-

ность за команду, необходимость принимать сложные решения, быть на виду. Он шепчет: «Тише едешь – дальше будешь. Давай останемся здесь, в тени. Так спокойнее».

Его главная ложь: Он приравнивает масштаб к бремени. Он говорит, что успех – это тяжелая ноша, которая лишит тебя свободы. На самом деле, настоящая свобода – это и есть масштаб. Это возможность выбирать, с кем работать, где жить и какие проекты создавать.

Путь к свободе: Перестать воспринимать ответственность как наказание и начать видеть в ней ресурс. Твой путь – это постепенное «расширение» своей зоны комфорта. Нанять первого помощника, делегировать первую задачу, провести первый вебинар. Тебе нужно разрешить себе быть видимой и влиятельной, поняв, что масштаб – это не клетка, а крылья.

Если у тебя больше ответов Г, твой главный надзиратель – «Хорошая девочка».

Его портрет: Это самый одобряемый обществом надзиратель. Она всегда мило улыбается, всем помогает и никогда ничего не просит для себя. Она уверена, что быть богатой – неприлично, просить деньги – стыдно, а получать их за любимое дело – вообще что-то из разряда фантастики. Она готова работать за «спасибо», за отзыв, за «опыт», но не за деньги. Ведь «хорошие девочки» не думают о меркантильном, они несут в мир добро.

Его главная ложь: Она говорит, что скромность и удобство для других – это добродетель. На самом деле, это прямой путь к выгоранию и нищете. Отказываясь от денег, ты лишаешь себя ресурса, чтобы делать еще больше добра в этом мире.

Путь к свободе: Торжественно «уволить» хорошую девочку и нанять на её место «Внутреннего смелого менеджера». Этот менеджер знает, что твоё время, энергия и талант – это ценнейшие активы. Он устанавливает цены, ведёт переговоры и помнит, что главный проект, в который нужно инвестировать, – это ты сама. Твоя задача – научиться получать у довольствие от денег и разрешить себе прямую связь: «Я делаю то, что люблю, – и мир с радостью платит мне за это». Узнала своего надзирателя? Отлично.

Ты сделала первый шаг – вытащила его из тени на свет. Помни: это не приговор, это всего лишь программа. А любую программу можно переписать. В следующих разделах мы как раз и займёмся созданием нового кода для твоего денежного мышления.

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.