

18+

автор курсов
**СИЛА СЛОВА
ДЕЛАЙ ДЕНЬГИ**

Катерина **KETT** Сафронова

ПСИХОЛОГИЯ И БИЗНЕС

по хардкору



Катерина Сафронова

Психология и бизнес по хардкору

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69747772

Психология и бизнес по хардкору: Питер; Санкт-Петербург; 2023

ISBN 978-5-00116-919-2

Аннотация

Могут ли продажи быть этичными, а маркетинг – простым и нескучным?

Можно ли заниматься любимым делом, оставаться честным человеком – и зарабатывать большие деньги?

Как словить кайф от продвижения в соцсетях – и прокачать личный бренд без вложений в рекламу?

Все фишки и лайфхаки от Катерины «Кетт» Сафроновой, которая уже много лет делает миллионы ВКонтакте.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Вступление	5
Часть первая. Психология денег – работа с головой	8
Деньги – это хорошо	9
Почему люди боятся денег?	13
Что такое денежные блоки и как от них избавиться	16
Продавай как ребенок	20
Раздели себя и их, доверяй себе до конца (с)	23
Зачем тебе деньги?	27
К успеху через страх	30
Конец ознакомительного фрагмента.	33

**Катерина *Кетт*
Сафронова
Психология и
бизнес по хардкору**

© ООО Издательство «Питер», 2023

© Катерина *Кетт* Сафронова, 2023

Вступление



Могут ли продажи быть этичными, а маркетинг – несложным и нескучным?

Можно ли заниматься любимым делом, оставаться честным человеком и зарабатывать большие деньги?

Как словить кайф от продвижения в соцсетях и прокачать личный бренд без вложений в рекламу?

В этой книге я поделюсь своим опытом и мыслями по выше-упомянутым темам.

Опытom человека, которому когда-то было неловко даже произнести слово «деньги» вслух, а теперь я получаю удовольствие от продаж и продвижения, как от искусства и игры:)

А главное – я получаю деньги. Большие деньги.

И сотни моих выпускников – тоже.

Так что, поверь, эту книжку стоит читать внимательно))

Да, это не полноценный курс с системной теорией и практикой – это всего лишь мои заметки на полях. Цельную картину и нужные навыки ты не получишь без практической отработки. Но!

Эти заметки содержат кучу важных лайфхаков, советов и практических подсказок, а они в умелых руках станут инструментом, который даст офигенный скачок даже без прохождения моих курсов.

В книге я затрону темы маркетинга и личного бренда, продукта и целевой аудитории, контента и продаж, личной эффективности и этики, мотивации и борьбы со страхами, которые мешают тебе зарабатывать больше.

Первая часть книги будет посвящена именно «работе с головой», так как это основа основ.

Какие психологические блоки мешают тебе выйти на новый уровень дохода и как от них избавиться?

Спойлер: эта тема будет актуальна даже тем, кто уже зарабатывает неплохо: ведь всегда есть куда расти, а рост неизбежно связан с преодолением внутренних блоков и ложных установок. Каждый раз.

Да, даже у меня:)

Во второй и последующих частях книги я поделюсь секретами работы конкретных маркетинговых инструментов, решениями типичных проблем, с которыми ты наверняка столкнешься, и в целом опытом по продвижению онлайн- и офлайн-бизнеса через соцсеть.

Бывает, что всего одна моя подсказка по какому-либо инструменту или решению обеспечивает человеку двойной рост прибыли.

Я очень хочу, чтобы для тебя эта книга стала источником

таких находок, шагом к новым горизонтам, новому уровню доходов и воплощению мечты, как бы пафосно это ни звучало:)

И я хочу, чтобы больше людей научились воспринимать работу, деньги и продажи как увлекательную, творческую игру с кучей крутых призов для всех участников процесса. Как когда-то научилась я.

И стали немного счастливее (и богаче).

Часть первая. Психология денег – работа с головой



Деньги – это хорошо



Казалось бы, очевидная мысль))

Но в окружающей меня реальности 90 % людей имеют проблемы с отношением к деньгам и в глубине души считают их чем-то грязным, постыдным, опасным, неудобным или просто сложным.

Надо ли объяснять, что именно из-за этих внутренних за-
тыков мы часто не видим возможностей заработка или ви-
дим, но стесняемся их использовать?

Деньги – это неудобная тема номер один.

Даже секс находится чуть ниже по шкале неудобства, и его
обсуждают и прокачивают с большей раскрепощенностью:)

Бывает, сопротивление настолько сильно, что даже на
уровне телесных проявлений возникает реакция при мысли
о деньгах: человек весь изнутри как бы сжимается, чувству-
ет себя скованным, руки как будто связаны, а язык прилип
к небу.

И это нормальный, взрослый человек! В чем-то профес-
сионал, опытный специалист, достойный этих самых денег –
но *не пускающий себя к ним*.

Это не какая-то мистика – это исключительно работа нашего бессознательного.

Пока в тебе сидят эти негативные убеждения, ты изо всех своих сил будешь отрешиваться от денег, не понимать, как их получить, и не замечать, даже если они сами поплывут к тебе в руки.

Говорят, что не в деньгах счастье.

Ой, да ладно, а в чем же?

Я тот еще романтик, поэт и бродяга и порой пренебрегаю материальными благами ради идеи, «но», «но» и «но»...

Давайте смотреть правде в глаза.

90 % того, что составляет ваше счастье, можно купить за деньги.

Безопасность и комфорт для себя, развлечения и образование детям, поддержка родителям и даже отчасти здоровье.

Когда ты живешь в хорошем районе, в просторной, уютной квартире, питаешься качественными продуктами, много отдыхаешь и путешествуешь (*а уборку делает клининг*) – это приближает тебя к счастью.

Когда ты имеешь возможность обратиться к лучшим врачам, а твои родители могут отдохнуть, а не пахать на трех работах, и дети учатся в хорошей частной школе с качественным образованием и без выноса мозга – это еще больше приближает тебя к счастью.

Когда ты можешь заниматься любимым делом и выбирать, какими людьми себя окружать, а не терпеть начальника-дес-

пота и хамящих клиентов – это снова приближает тебя к счастью.

Когда ты можешь в любое время года устроить себе лето, сесть на самолет (даже в ситуации, когда билеты подорожали втрое и лететь нужно через Дубай), это тоже приближает тебя к счастью.

Остальные 10 % любви и искренних, теплых отношений нельзя купить за деньги, но, опять же, учитывая определенные поправки.

Потому что **деньги = возможности**.

И чем больше у тебя возможностей, тем лучше ты будешь выглядеть и здоровее себя чувствовать, согласишься с миром, обустроишь уютный быт, проработаете свои травмы с терапевтом, станешь спонтаннее и увереннее себя вести – соответственно, с тобой будет приятнее *и интереснее взаимодействовать*. Как в дружбе, так и в любви.

Тебе будет чем поделиться с окружающими, к тебе будут тянуться, причем лучшие из них!

Это нормально.

Мы же сами тянемся к тем, с кем нам хорошо?

Но самое главное: у тебя будет достаточно ресурса, чтобы не цепляться за тех, кто плохо к тебе относится.

Тебе больше не нужно будет оставаться рядом с токсичным человеком просто потому, что «некуда больше пойти» и «на что я буду жить», будь то муж или родитель (они тоже бывают токсичными).

А тут уже и личное счастье не за горами.

Косвенно, но все же благодаря деньгам.

Конечно, такой уровень достигается не мгновенно.

Но это реально.

За год или два, у кого-то даже быстрее, если судить по опыту моих выпускников.

И только от тебя зависит, на что ты потратишь этот год: на привычную пробуксовку на месте, потому что «не в деньгах счастье»?

Или на принципиально новые действия, которые приведут тебя к совершенно новому результату и уровню.

Начать работу над собой можно прямо сейчас, читая эту книгу.

Например, такое задание: открой блокнот (бумажный или на компе) и выпиши пару-тройку своих главных сложностей в отношениях с деньгами: что мешает, чего боишься, чего стесняешься именно ты в этой теме?

Почему тебе кажется, что деньги – это сложно, страшно или неудобно?

А я в следующих главах помогу тебе разобраться и справиться с этим.

Почему люди боятся денег?



Итак, мы выяснили, что деньги приносят в нашу жизнь сплошные плюсы. Но почему же тогда люди так их ненавидят?..

Да-да, не отнекивайся, дело обстоит именно так: все говорят, что хотят больше денег, но это лишь слова.

На самом деле люди *ненавидят деньги*, отталкивают их, бегут от них в ужасе. Смущаются говорить о них, принимать подарки, просить прибавку к зарплате или продавать свои услуги за достойную цену.

То есть, что бы кто ни говорил, по факту большинство людей ненавидят деньги и избегают их всеми способами.

ПОЧЕМУ?

Потому что они бессознательно **ИЗБЕГАЮТ УДОВОЛЬСТВИЯ**. Лишают себя комфорта, удобства, радости. Им неловко быть счастливыми.

Но ведь это крайне нелогично!

Ха-а-а... Думаешь, люди действуют нелогично и непоследовательно? А вот и нет. И в этом есть железная, непререкаемая логика.

Давай, подумай сам: когда запрет на удовольствие и радость является логичным и оправданным? Когда мы запрещаем детям играть и веселиться и ставим их в угол?

Правильно. Когда они НАКАЗАНЫ.

Большинство людей запрещают себе удовольствие, потому что наказывают себя, так как бессознательно чувствуют вину.

Кто-то в детстве внушил нам, что мы плохие, грязные, злые, недостойные радости и удовольствия. Потому что наше веселье оборачивается злом: разбитые чашки, порванная одежда, сломанные игрушки, шум и гам.

Нет, конечно же, наши родители и учителя делали это не намеренно.

Это все бессознательные программы, которые порой и передаются-то невербально: одним взглядом, интонацией голоса, но этого достаточно, чтобы почувствовать вину.

И вот мы вырастаем взрослыми, которые продолжают сами себя подсознательно наказывать и избегать счастья.

Грубо говоря, мы убегаем от больших денег, потому что мы плохие, недостойные, виноватые. И уж лучше мы накажем себя сами, заранее, *лайтовенько*, чем позволим себе удовольствие, а потом нам за это прилетит от Взрослого (Бога, Судьбы, Случая, Кармы и т. д.).

Окей, а что с этим делать?

Если ты решил избавиться от проблем с деньгами, твой первый и основной шаг, который повлечет за собой глобаль-

ные изменения, – это вывести проблему с бессознательного уровня на осознанный.

Понять, что не так-то все просто и линейно у тебя в голове. И даже если я сейчас дам тебе десяток работающих маркетинговых схем и инструментов, ты будешь саботировать получение прибыли.

Надо признать существование проблемы и начать ее решать.

Способы решения есть, и они не требуют долгих лет терапии:) Расскажу о них далее.

Что такое денежные блоки и как от них избавиться



Откуда берутся так называемые «Ограничивающие убеждения» и «Денежные блоки», про которые каждая собака уже писала, оправдывая ими свои пробуксовки на финансовом поприще? Что это за звери такие и как с ними справиться?

На самом деле все просто. Весь спектр наших тараканов делится на две категории:

- вторичная выгода;
- мнимая опасность.

Твое бессознательное тебе не враг, оно всегда старается действовать на пользу. И если оно каким-то образом саботирует твой финансовый успех, то делает это явно не из вредности.

Бессознательное просто определяет денежные вопросы в одну из этих категорий: либо расценивает деньги как опасность для тебя (и защищает от нее всеми способами), либо считает их отсутствие выгодным и создает для тебя ситуацию

выгоды (то есть отсутствия денег).

Сейчас приведу конкретные примеры, чтобы стало понятнее.

Вторичная выгода возникает, когда отсутствие денег обобщается для тебя какой-то «плюшкой» и тебе становится выгодно их не иметь.

Например, ты получаешь много внимания и поддержки от родственников, друзей или мужа/жены, поскольку финансово несамостоятелен. Можешь переложить на них ответственность, сохраняя беспечность. (Вторичная выгода – получение заботы, внимания, опеки.)

Или ощущаешь себя более духовным, возвышенным, «ничим поэтом», вольным художником, которому чуждо все материальное. (Вторичная выгода – получение определенного статуса, имиджа, чтобы чувствовать себя особенным, избранным.)

Мнимая опасность – ощущение, что деньги могут принести тебе какой-то вред и для твоей безопасности их нужно избегать.

Например, тебе кажется, что большие деньги – это всегда тяжелый труд, работа на износ, полная потеря свободы. (Страх, что придется пахать, зарабатывать потом и кровью, стать рабом.)

Или ты считаешь, что большие деньги невозможно получить честным путем, придется кого-то обманывать, возможно, нарушать закон. (Страх, что ты станешь преступником,

понесешь наказание.)

Или тебе кажется, что богатым людям все завидуют или хотят их обмануть, использовать. (Страх, что люди отвернутся от тебя, не будет искренних отношений, только меркантильные.)

Кто-то напомнит мне, что есть еще родительские установки и стереотипы, помещенные в детстве в наше бессознательное, выражающиеся во фразе: «Не жили богато, не надо и начинать». Про это мы поговорим отдельно в главе «*А кто забанил критикующую маму в голове?*».

О-о-оке-е-ей... А делать-то что со «вторичной выгодой» и «мнимой опасностью»?

Как обойти наше бдительное бессознательное?:))

Есть способы:)

Если обнаружил у себя *вторичную выгоду*, нужно придумать, как получить ее другим способом, из иного источника.

К примеру, если тебе не хватает ощущения возвышенности и поэтичности, заведи блог и выкладывай там свои картины/музыку/фотографии/рукоделие. Запишись в какой-нибудь литературно-поэтический кружок и начни выступать со своими стихотворениями. Пойди учиться в театральную мастерскую. Книгу со своими рассказами выпусти, в конце концов!

Кстати, для этого *будут нужны деньги* – вот и поменяешь направление работы бессознательного заодно!:)

Если обнаружил у себя *мнимую опасность* – нужно раз-

венчать страх конкретными опровергающими примерами (желательно из близкого окружения либо из какого-то очень известного, но подтвержденного источника, которому можно доверять).

Например, ищешь среди знакомых человека, который хорошо зарабатывает, но при этом достаточно свободен и успевает жить на полную катушку, развлекаться, путешествовать. Спрашиваешь у него, как ему это удалось. Убеждаешься, что можно зарабатывать, не умирая на рабочем месте))

Или вспоминаешь о какой-то очень богатой, но всеми любимой и счастливой знаменитости.

Анжелина Джоли богатая? Богатая.

Любят ее люди, несмотря на это? Любят))

И друзей у нее полно, и порчу никто от зависти не навел))

И киллеры не устранили))

Получается, можно быть богатым и жить в безопасности.

Во-о-от... Теперь ты можешь разобраться с психологическо-денежными «тараканами».

Запиши в тот самый блокнот, что у тебя нашлось: вторичная выгода или мнимая опасность?

И набросай примерные «противоядия» к ним.

Продавай как ребенок



Расскажу, как было у меня...

Когда мне было лет 6, я подбила весь двор плести «гусениц» из листьев пальмы, растущей неподалеку, и продавать их по 10 копеек проходящим мимо туристам. Продажи шли просто на ура))

И ведь даже мысли тогда не возникало, что я делаю что-то постыдное! Только творческий азарт и ощущение изобилия.

...А потом я повзрослела и что-то пошло не так))

В институте на каникулах после первого курса я решила подзаработать. Времена были непростые, и я устроилась продавать с лотка шлепанцы к одной местной «челночнице».

Шлепанцев было два вида: простецкие дешевые по полтиннику и дорогие, модные и качественные по 200 рублей.

И как же стремно было впаривать дешевые шлепки и говорить всем: «Вам так идет! Это отличное качество! И как на ноге сидят!» – как будто у тебя на лбу отпечатано клеймо: «Впариватель фигни. Лжец».

А еще, не дай бог, мимо знакомый пройдет – тогда вообще испанский стыд!

Но вот что интересно: рядом на полке стояли шлепки совсем другого качества – дорогие «сахабы», – они были действительно классными, красивыми и качественными. На платформе:)

И сидели офигенно: я даже купила их себе сразу с первой зарплаты, уж больно хороши были, и носила сама два сезона:))

Но парадокс: дорогие и качественные шлепки продавать тоже было стремно!

Уже совсем по другой причине: казалось, вот рядом стоит дешевая и простая обувь. И какая, в сущности, разница, в чем ходить на пляж? А я заставляю людей тратить последнее, может быть, деньги на продукт не первой необходимости. Склоняю их к покупке более дорогих шлепок, а не самых дешевых.

Манипуляторша. Спекулянтка. Ужас-ужас.

В этом месте ты, наверное, уже начинаешь подозревать, что дело вообще не в продажах и не в шлепках. А в моей голове. В моем восприятии себя, людей, того, как устроен мир...

Именно поэтому я уделяю так много внимания «работе с головой»: твоим заблуждениям, шаблонам и страхам, которые тебя сковывают и не дают расправить крылья.

Мешают продавать свой труд за достойную цену, заявить о себе и не казаться самозванцем среди «крутых», не дают видеть пользу, которую ты можешь приносить людям, и ра-

досье клиентов от возможности эту «плюшку» у тебя приобрести, и легкость, с которой ты можешь получать за это достойную оплату.

Только после проработки этих тем работа с маркетинговыми инструментами и контентом будет простой и эффективной.

Так было у меня – и так обязательно будет у тебя.

Раздели себя и их, доверяй себе до конца (с)



Когда я только начинала работу в ВК в 2017 году, один авторитетный на тот момент для меня человек сказал, что-бы я не маялась дурью. Что это никому не нужно, что это слишком странно, что на этом никогда не заработать денег, что ниша вообще какая-то дурацкая и «правильные пацаны» делают все не так, как хотела делать я.

Я проигнорировала. Хотя у меня сердце обливалось кровью.

С одной стороны, было обидно, что авторитет не оценил мою крутую идею, скептически отозвался и не воспринял всерьез.

С другой – было страшно: а что, если он прав? Он же опытнее меня. Что, если мою идею ждет провал?..

Но это все внутри. Это было моим личным делом. Моими внутренними разборками с самой собой.

А снаружи я его проигнорировала, сказала: «Угу, поняла тебя». И продолжила делать свое дело именно так, как собиралась изначально.

Прошло совсем немного времени, и было уже трудно отрицать, что мой проект взлетел. Спустя два года я заработала *свой первый миллион*, а потом начала зарабатывать по 2–3 миллиона за запуск.

Какая у этой басни мораль?

Я могла бы сейчас написать громкую фразу типа: «Плюй на все экспертные мнения, будь собой!»

Но это была бы полуправда.

Полная правда заключается в том, что я шла на риск.

Проект мог взлететь, а мог и нет.

Но в любом случае я бы попробовала воплотить идею, которой горела.

Попыталась бы, а не задушила ее в зародыше из-за чьих-то слов.

«Лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и потом жалеть всю жизнь».

Именно так. Нельзя душить себя.

Ты можешь выиграть, можешь проиграть – но ты попытаешься.

И если ты проиграешь, то обретишь личный опыт, в сотни раз более ценный, чем слова экспертов.

А если выиграешь, то вырастешь сразу на несколько уровней. Почувствуешь опору внутри себя, поверишь в себя, начнешь себя ценить и уважать – вне зависимости от того, что говорят другие (ведь теперь твоя правота имеет доказательства).

Ты начнешь доверять своему внутреннему голосу.

В этом месте особо предусмотрительные должны спросить: «Кетт, а как минимизировать риски?»

Если бы у каждого внутренний голос шпарил вот так же безошибочно, то все бы давно озолотились, прислушиваясь к нему))

Ответ будет такой: *детоксикация.*

Когда твой организм замусорен, у тебя сбиваются настройки и твой внутренний голос подсказывает тебе, что нужно срочно сожрать гамбургер и запить пивком. А когда ты более-менее в норме, тебя и не потянет на всякую гадость.

Так же происходит и с мыслительными процессами, и с психическими. Когда твое сознание замусорено левыми убеждениями, страхами и прочей дрянью, ты все равно можешь придумать офигенную идею – шансы будут, но они будут малы.

Когда ты существуешь в толще помех, источник которых – окружающие тебя люди, их предрассудки, ограниченность взглядов и узость мышления, ты впитываешь этот яд из своего окружения и замусориваешь свою «соображалку».

У годных бизнес-идей все еще есть шанс, но... *ты понимаешь, да?*

Когда чистота твоего мышления замутнена непережитой болью, чувством вины или стыда, наблюдается все тот же эффект. *Ты уже догадываешься?*

Можно что-то сделать. Можно, но очень трудно.

Поэтому минимизировать риски можно только так – разбираться с собой.

Убирать все, что мешает.

Выращивать все, что помогает.

Только так твое «я», твой внутренний голос, будет максимально безошибочно подсказывать тебе верную стратегию и тактику.

А какого еще ответа вы ждали от психолога?))

В любом случае вот с этого самого момента: тренируйся слышать в первую очередь себя – и только потом всех остальных.

Зачем тебе деньги?



Серьезно, у тебя есть ответ на этот вопрос?

На самом деле у каждого из нас есть своя мотивация для заработка.

Не стандартное «хочу дорогую машину и норковую шубу». Нет.

Есть другая мотивация – *настоящая*, твоя. Единственная, которая работает.

Мы привыкли мыслить шаблонами и мечтать о том, что принято: новая квартира, телефон последней модели, путешествие на модный курорт... Что-то еще?

Что-то, что тебя *НЕ* вставляет по-настоящему.

Ты вроде должен этого хотеть, потому что «все хотят», но... не искрит:) И именно поэтому не получается заработать.

Зато когда тыловишь нечто, от чего у тебя все внутри загорается и дрожь по венам, вот тогда и включается механизм *«найти способ любой ценой»*.

И ты находишь.

Расскажу, как было у меня.

О том переключателе, который заставил меня встрепенуться и Начать Реально Зарабатывать.

Это не будет пафосной и драматичной историей с высокой моралью.

У меня не было красивой путеводной звезды в мир денег, о которой принято рассказывать в продающих историях и срывать овалы. Это не было желанием спасти мир или хотя бы оставить свой творческий след.

Моим реальным поводом стать богаче была злость.

Я видела вокруг себя множество людей, которые были глупее меня. Примитивнее меня, ограниченнее – с застывшим разумом, которому чужды и логика, и творчество. Но все они были сильнее меня.

Я не могла ничего противопоставить их узколобому взгляду на мир, их было больше, и они были весомее.

Успешны, устроены и самодовольны.

Мне казалось, что каждый раз, когда я пытаюсь донести свой взгляд на мир, в их глазах читается немой вопрос: «Если ты такая умная, то почему такая бедная?»

Кстати, вполне вероятно, что большинство из них и не думали ни о чем таком, просто мой внутренний судья пригвоздил меня этим приговором и не давал разогнуться.

Внутренний голос нашептывал: «Ты – ничто, твои мысли и идеи ничего не стоят, если ты не можешь подкрепить их чем-то материальным и осязаемым».

И вот, когда кипение злости перевалило критическую от-

метку, что-то во мне щелкнуло – и я решила, что буду зарабатывать больше них.

Буду, черт возьми, если ЭТО будет доказательством моей правоты.

Если это даст моим словам достаточный вес, чтобы никто не смел со мной спорить, сомневаться или высмеивать.

Инфантильное желание, да. Сейчас я понимаю это:)

Но я безумно благодарна тому порыву, который когда-то заставил меня выйти за рамки привычного существования и получить результат.

Теперь я чувствую себя иначе.

Чувствую, что вправе быть собой, что мне есть чем подкрепить свое мнение.

Забавно, да?:)

ВОТ для чего мне действительно нужны были деньги – ощутить полное право быть собой.

А что у тебя? Какая твоя истинная мотивация зарабатывать больше? Для чего тебе деньги?

Открывай тот самый блокнот – ты знаешь, что делать:))

К успеху через страх



Решиться и начать что-то новое – всегда страшно.

Люди боятся менять привычное, даже если очень хотят, даже если в привычном им плохо. Боятся действовать.

Запомни очень важную вещь.

Это не пустой звук, это прожито мною лично много раз: каждый раз, когда я поднималась на ступеньку выше, я переживала это.

И ты будешь переживать, если будешь двигаться, а не стоять на месте – это неизбежная побочка роста.

Скачок на новый уровень ВСЕГДА сопровождается страхом. Всегда.

Нет ни одного человека, который не боялся бы шагнуть в новое.

Те, кто шагает, несмотря на страх, идут вперед и получают деньги, признание, успех.

Те, кто поддается страху – остаются там, где они есть.

Наша жизнь – это постоянный выбор: шагнуть туда, где страшно, или остаться на месте. И я нахожусь там, где я есть, только потому, что каждый раз делала правильный выбор,

хоть мне и было страшно.

Все, на кого ты ориентируешься, на кого смотришь как на модель для подражания, тоже когда-то начинали с этого же уровня, на котором сейчас находишься ты. А зачастую даже и с худшего.

Нет никого, кто сразу бы родился экспертом, профессором, популярным блогером и т. д. Это всегда результат постепенного движения и работы с тем, что у тебя есть сейчас.

То, что есть сейчас, – это и используй по максимуму. Если этого совсем мало – бери это «мало» и выжимай из него все возможности. Потом их станет больше.

Одни делают шагжки вперед, несмотря на: «Ой, я еще маленький, еще не готов, вон сколько крутых вокруг, а я че...»

Делают – и постепенно становятся крутыми. А другие не делают.

И на какой стороне остаться – выбирать только тебе:)

Смотри: страх бывает рациональный и иррациональный.

Если по-простому: имеющий какие-то реальные причины или нет.

Если твой страх рациональный, то для его устранения достаточно опровергающих реальных аргументов и фактов.

Вот ты боишься, что под кроватью сидит монстр. Мы светим туда фонариком – и ты видишь, что монстра нет. И страх проходит.

Или боишься, что, если начнешь зарабатывать больше мужа, он тебя бросит. Мы светим фонариком вокруг, нахо-

дим друзей и знакомых, у которых жена начала зарабатывать больше супруга, а он ее *не* бросил. И даже сам подтянулся и начал догонять.

Ты понимаешь: монстра нет. Можно начать зарабатывать больше, тебя не бросят за это.

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.