Коллективный разум

Сборник статей на темы процессинга, психологии, коучинга и смежных направлений

Выпуск № 2

Алёна Дронова

Жесть и тяжесть предпринимательства

Олег Матвеев

Принцип неопределенности ОМа

Мария Величко

Самооценка и чувство собственной ценности

Софья Палюхина

Ошибки начинающих коучей.

Ошибка №2. Неуверенность в себе и в ценности своих услуг

Ирина Ортнер

О любви приземленно

Иван Кулёв

Как меньше тратить времени впустую

Алексей Степченков

Почему тренинги выгодно приобретать у автора

Наша реклама

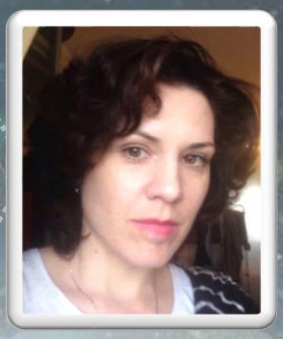
Ирина Кундик

О нашем сборнике

Наши авторы

Жесть и тяжесть предпринимательства

Вам случалось зарабатывать деньги? Точнее так: вам случалось зарабатывать деньги собственным бизнесом? Если да, тогда вам наверняка знакомо это чувство пьянящего восторга, всемогущества, будто ты оседлал, наконец, эту реальность, как норовистого коня.



Алена Дронова

Ах, эта чудесная атмосфера стартапа, это вдохновение, эта энергия…

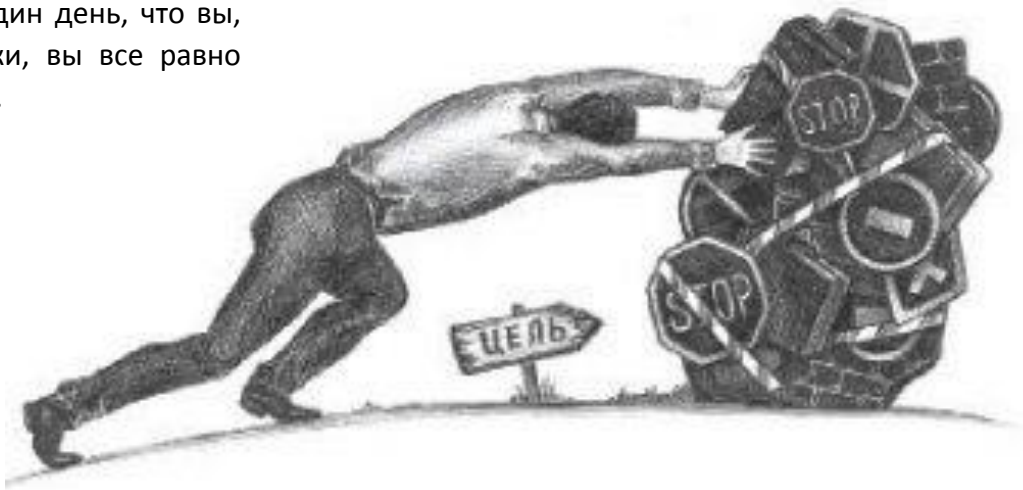
А восхитительное чувство предвкушения, когда ты увольняешься с опостылевшей работы, чтобы наконец-то вплотную заняться своим любимым делом? А когда ты становишься работодателем и нанимаешь своих первых сотрудников? Если это вам знакомо, то поймете, о чем эти строки …

Жаль, что так быстро все сменяется прозой жизни. Когда-то вам казалось, что вы перерабатываете, что 40 часов в неделю и всего два выходных – это перебор, так познакомьтесь же с 80-часовой рабочей неделей и полным отсутствием выходных!

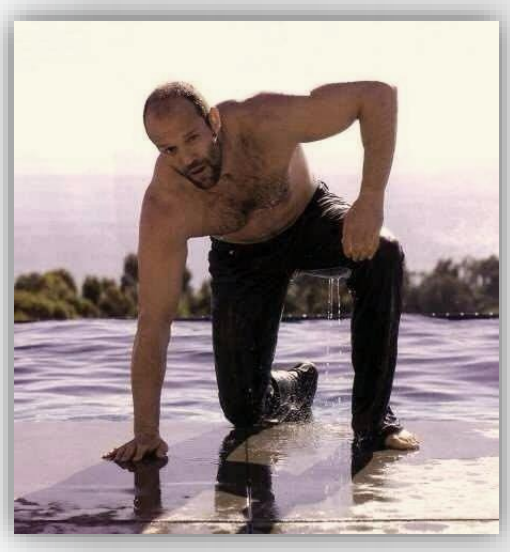
Вас тревожил начальник несвоевременными звонками в нерабочее время? Да здравствуют круглосуточные звонки и приезды клиентов! А также пинки, тычки и удары, которые раньше доставались вашему начальнику.

Здравствуй налоговая и налоги, здравствуй бухгалтерия и ежемесячная оплата труда сотрудникам. И неважно, заработал ты в этом месяце или потерял, плати давай!

И все же, несмотря на то, что 9 из 10 стартапов проваливаются, что все нажитое непосильным трудом можно потерять за один день, что вы, как и все совершаете ошибки, вы все равно поднимаетесь и идете вперед.



Чем успешный предприниматель отличается от других?



Возможно, самое главное, что отличает предпринимателя – умение встать несмотря ни на что.

Процессинг и пять точек баланса помогут в этом наилучшим образом. Определить пространство, почувствовать себя и свое тело, увидеть в чем состоит ситуация, какие эмоции, чувства вызывает, какие потребности не удовлетворены, какое решение закроет потребности наилучшим образом, и можно снова двигаться вперед, держаться за себя и быть в потоке.

Возможно вы никогда не станете рантье, никогда не сможете позволить себе иномарку бизнес-класса и дом с пустующими гостевыми комнатами, но жизнь ваша точно не будет скучной. Вы будете расти и развиваться, вы будете прыгать выше головы и гладить шнурки в воздухе. Вы будете чувствовать жизнь и наполнять ее смыслом.

И пусть вы точно знаете, что в этом году отпуск вам не светит, вы можете оглянуться на себя вчерашнего и увидеть, что вы выросли, помудрели, стали ответственнее, что вы не предали себя и идете вперед. А это дорогого стоит.

Принцип неопределенности ОМа

Простой, но очень важный закон, о котором надо знать и процессорам, и клиентам.

Олег Матвеев

Принцип неопределенности – это, конечно же, из квантовой физики. Не пугайтесь, физику я вам преподавать не собираюсь, но в двух словах попробую объяснить, что это за принцип.

Если мы имеем дело с мельчайшими кирпичиками нашего мироздания, с элементарными частицами, то мы можем либо точно знать пространственные и временные координаты такой частицы, но тогда мы не можем измерить ее энергетическое состояние (в этом месте и в этот момент времени), либо мы можем знать ее энергетическое состояние, но тогда мы не сможем определить четко место и время, где она находилась.

Вот такой неизбежный закон квантовой физики, связанный с тем, что, измеряя координаты или скорости элементарных частиц, мы неизбежно на них воздействуем просто самим актом измерения или наблюдения.

Интересный момент заключается в том, что, когда мы имеем дело с психологией, то законы выводятся очень похожие и по очень похожей причине. Когда клиент в сессии «смотрит в себя» – смотрит на содержание своего ума, свои эмоции, состояния, воспоминания, смотрит на того, кто смотрит – он уже тем самым меняет свое состояние.

Процесс, время, результат

Когда я задумался об аналогиях между физикой и процессингом, я обнаружил закон, подобный принципу неопределенности в квантовой физике, но касающийся сразу трех элементов.

В процессинге существует такой «треугольник»: Процесс, Время, Результат. Именно на этот треугольник я и обратил внимание. Разберемся с ним подробней.

Закон ОМа гласит: из трех элементов - Процесс, Время, Результат - мы имеем возможность фиксировать только ОДИН, при этом два других останутся в состоянии неопределенности.

Работает очень просто: если вам нужен РЕЗУЛЬТАТ, никто на самом деле не сможет вам гарантировать, что он будет достигнут каким-то одним конкретным процессом и за какое-то известное заранее время. Процессы придется подбирать, а время может быть разным - от пяти минут (и такое бывало) до сотен часов работы.

Если у вас есть определенное ВРЕМЯ для работы (вы оплатили 10 часов), никто на самом деле не сможет вам гарантировать, что за это время будет достигнуто, даже если ведущий будет виртуозно менять процессы по мере изменения вашего запроса.

Если же вы фиксируете процесс ("а поработайте со мной по ГП4?"), то никто на самом деле не сможет вам гарантировать, за какое время и что именно будет достигнуто. И будет ли вообще достигнуто - вполне может оказаться, что это невозможно с использованием ТОЛЬКО данного процесса.

Чем более строгие ограничения (чем меньше времени, процессов и чем конкретнее желаемый результат), тем строже работает Принцип Неопределенности ОМа. Одна сессия, один процесс - ноль гарантий вообще. Десять сессий, процесс на усмотрение ведущего - тут можно уже надеяться на заметные изменения в состоянии.

Самооценка и чувство собственной ценности

В чем разница между этими понятиями? Как наличие этих качеств помогает или мешает идти по жизни?

Мария Величко

Вы никогда не замечали, что у одних людей внутри есть какой-то стержень, опора, а у других его нет? Что это за качество? И явно не врожденное, иначе бы у всех было. Откуда берется? И главное, какое участие принимает в жизни человека?

Мы рождаемся без всякой самооценки — оценки себя. Ее навязывает нам общество. Врачи, которые взвешивают и меряют младенца, причисляя его к тем или иным таблицам. Мамы, которые сравнивают своих деток с другими.

И все это время мы и сами учимся этому умению. Очень умело начинаем сравнивать себя с ровесниками, кумирами, недостижимыми идеалами. Ох не зря они названы недостижимыми…

В противовес внешней оценке есть внутреннее ощущение собственной ценности. Вернее, оно или есть, или нет. Это чувство того, что я ценен сам по себе. Я ценен, когда я побеждаю и когда совершаю ошибки, когда я чувствую себя на подъеме и когда мне плохо. Я ценен, будучи один и в компании других людей. Я ценен любой, потому что я есть, я живой/живая, я чувствую и мыслю; потому что иду по своему пути как могу и как умею.

Самооценка помогает нам предполагать, как наши действия отзовутся в мире, это давление извне. Чувство собственной ценности дает опору изнутри. В результате получается баланс.

Если чувства собственной ценности нет

К сожалению, чаще встречаются люди с самооценкой, но с зачаточным чувством собственной ценности, которое появляется лишь в ситуации безопасности, принятия и совершенно исчезает при малейшем давлении или критике. А ведь чувство собственной ценности должно было взращиваться в течение первых лет жизни.

Главный признак его отсутствия — зависимость от внешних оценок. Может быть, вы ловили себя на мысли: «А что подумают окружающие?» или желании, чтобы все заметили, какой вы замечательный человек? Больше всего, конечно, этому подвержены женщины. Мы стремимся понравиться, быть любимыми и создать положительное впечатление. И здесь нет ничего предосудительного. Но если вы живете не так, как сами считаете нужным, но очень переживаете о том, что подумают и скажут о вас люди, то это уже не нормально. Вы будете стараться оправдать ожидания окружающих, желая получить одобрение, принятие и признательность от них. А если происходит наоборот, появляется чувство обиды. В этом и заключается ошибка — чем сильнее мы хотим угодить, подстроиться, учитывая мнение других, тем хуже они к нам относятся. Находясь в зависимости от мнения окружающих, мы обкрадываем себя, проживая свою жизнь по чужому сценарию.

Мало того, мы взваливаем на себя непомерный груз забот. Как говорится «за себя и за того парня». Ведь девочек с детства приучают, что они должны быть послушными, покладистыми, мягкими, умными, хорошими хозяйками, прекрасными женами, отличными работницами. Успевать строить карьеру, находить время для мужа, заниматься детьми и домом.

И мы сами продолжаем загонять себя в эту ловушку, считая, что только растить детей дома для нас недостаточно. Нужно обязательно еще и работать. Или наоборот, пытаемся совместить интересную работу, карьеру с тем, что до определенного возраста нужно обязательно родить ребенка.

О лидерстве, лидерах и карьере

Как ни странно, стремление быть лидером во всем также один из признаков отсутствия собственной ценности. Мотив тот же — заслужить признательность, любовь и восхищение всего мира и этим повысить свою оценку для себя самой. Причем это может выражаться и в излишней агрессии. Может быть, вы сами стараетесь дать сдачи любому еще до того, как на вас напали? Ведь проще осудить кого-то и тем самым выглядеть лучше на его фоне. Или просто не жалея себя вы шагаете по карьерной лестнице? Мало спите, много работаете, стараетесь при этом держать лицо, помогать сотрудникам, выдвигать новые идеи.

Ваш график работы звучит как «от рассвета до заката», включая выходные, праздники и отпуск, который вы не брали последние несколько лет? Вам кажется, что еще чуть-чуть? Вот тут до повышения, тут до увеличения оклада… Вот только приносит ли вам это радость? Помните ли вы еще как это валяться в кровати и никуда не бежать? Или не иметь совсем никаких планов на ближайшие несколько дней? А как выглядят ваши родные и близкие?

Зависть, ревность, обида, вина

Неудивительно, что зачастую рядом с неуверенным человеком идут зависть, ревность, обида, чувство вины. И мы начинаем оправдывать чужие победы внешними обстоятельствами. Или мучаем любимого человека своими сомнениями. Не считаем себя достаточно умной, интересной и достойной восхищения, и выбора. Взваливая на себя ответственность за то, что не оправдали чьих-то надежд или нанесли кому-то обиду, мы испытываем разрушительное чувство вины. Растрачиваем душевные силы, расстраиваясь из-за незначительного поступка, о котором уже все давно забыли.

Помните — наши ощущения от происходящего отражаются в нашем теле. Не сами события, а наше отношение к ним. И вот уже почему-то колет в боку, скачет давление, мучает язва, подводят колени. Ведь мы делаем все, для того чтобы нас оценили, а они неблагодарные…

Неуверенность в себе и стремление показаться лучше вызывают желание прятать себя настоящую под мнимой маской. Постоянно играя чужую роль, женщина находится в напряжении, и не чувствует себя счастливой. Причина того — отсутствие веры в свои возможности и абсолютная неуверенность в себе. Ведь так страшно поменять ненавистную работу, можно же и не найти достойную. Или расстаться с мужем-пьяницей, опасаясь остаться одной. Нерешительность парализует нашу волю, заставляя стоять на месте, довольствоваться тем, что имеем… И упускаем шансы устроить свое личное счастье, добиться успеха в карьере, начать новую интересную жизнь.

Помните самое главное — вы живете, значит имеете ценность для этого мира. В чем бы она ни заключалась. Вы ценны просто тем, что несете энергию и радость этому миру. Смотрите на него своими, совсем ни на чьи не похожими глазами и душой. Другого такого человека на этой планете нет и не будет. Вы — уникальны!

О любви приземленно

Ирина Ортнер

Любовь – что это? Какая она? Мы возвели ее до небес, мы воспели ее в песнях, мы все стремимся к этому чувству. А что это на самом деле?

Я не претендую на истину, а приглашаю вас порассуждать на тему любви.

Что же такое любовь?

Каждый на этот вопрос ответит по-своему. Кто-то скажет, что любовь – это счастье, кто-то – что любовь – это боль. Для кого-то любовь – это Бог, для кого-то – это семья, дети, родители. Кто-то растворяется в любимом и видит себя целым только рядом с ним. Для кого-то любовь – это комфорт и расслабленность, для кого-то – самоотверженный труд. Люди жертвуют ради любви, терпят, страдают.

Устойчивые представления о любви

Мы имеем определенное представление, что такое любовь, рисуем себе идеальную картину. И к тому же хотим, ничего не предпринимая, чтобы это реализовалось именно в том виде, как мы этого ожидаем. И мы требуем, мы настаиваем, мы пытаемся любого подвернувшегося гнуть и запихивать в эти придуманные рамки.

Любовь должна быть до гроба. Человек обязательно должен найти себе пару и создать семью. Если мы любим, то должны быть верными и преданными, должны брать ответственность за того, кого любим. Если человек нас любит, то он нам обязательно что-то должен. Например, постоянно доказывать, что любит.

Мы знаем, как должно быть, и поэтому не можем принять то, что выходит за пределы наших вбитых и закостенелых представлений. Вокруг очень много тех, кто знает, как надо любить Бога, детей, родителей. И если у нас не получается любить так, «как надо», мы страдаем и виним себя.

Какой же процент людей счастлив в любви? Сколько семейных пар смогло пронести любовь через всю свою жизнь? Есть в вашем окружении такие примеры?

Наверняка их не так уж много. Если процент ак мал, может, это не обязательные условия?

Любовь должна быть, но ее нет?

Немногие решаются себе признаться в том, что они не любят своих родителей. И даже не испытывают любви к собственным детям.

«Как же так можно?!» – говорит общественное мнение, и ему вторит наше внутреннее Я.

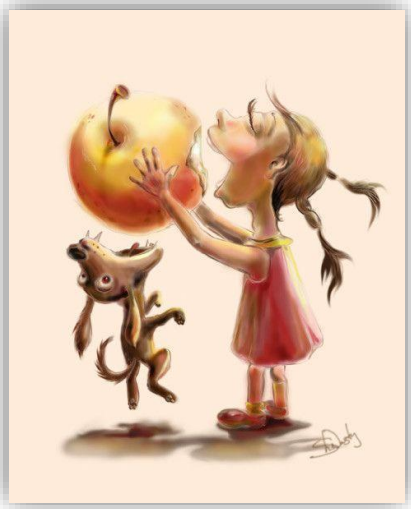
Любви нельзя научить. Если вы не любите свою маму, значит есть глубинные причины и надо разбираться с ними. Потому что никто не заставит вас её полюбить, не убрав внутреннее сопротивление. Вы можете гнобить себя за то, что не любите своего ребенка. Или не можете полюбить симпатичного и хорошего парня, который по всем параметрам был бы отличным мужем. Что с вами не так?

Любовь – это естественный процесс, как вдох и выдох. Любовь просто есть. Если вы не способны ее испытывать, значит этот канал перекрыт. Что-то произошло в прошлом, когда любить было больно, любить было опасно.

Есть ли смысл в любви с точки зрения природы?

Тему любви мусолят, начиная от детских сказок и кончая многосерийными фильмами для бабушек. Мы воспеваем любовь и ждем ее как подарок судьбы. А когда она прилетает, то часто бьет в самое больное место. И чем более наворочены наши представления о любви, тем больше вероятности разбить лоб о реалии жизни. И кажется, что просто ошибся, в следующий раз все будет по-другому. Но проходит время, и мы убеждаемся, что ничего не меняется.

Постоянное чувство, что недодали, не вдохнули. Родители недолюбили, в садике обижали, в школе задирали. То не складываются отношения с партнером, то с коллегами, то с соседями, то нагрубили в конторе. А везде говорят, что вы должны всех любить. В том числе и себя.



Давайте спустимся с небес на землю и порассуждаем. Какой смысл в любви? Если смотреть глазами природы и эволюции: что нужно, чтобы люди на Земле жили? Надо чтобы они не забывали есть, дышать, спать и размножаться. Так?

А что нужно сделать, чтобы они об этом не забывали? Встроить им эти потребности и подкреплять их удовольствием. Например, что мы почувствуем, если перестанем дышать? Малоприятные ощущения, правда? А если мы вдохнули после долгой задержки воздух? А если долго не ели, а потом – вкусный обед?

То есть в нас заложены программы, которые заставляют производить определенные действия. Эти программы заложены в нас «по умолчанию». Это значит, что они работают независимо от нашего осознанного желания.

Одной из подобных природных программ является и чувство любви. Не верите? Любовь – это такое высокое чувство, а мы сравниваем его с едой?

Можно, конечно, и дальше витать в облаках. Но не хочется завтра видеть вас в качестве клиентов с соплями и слезами после очередного разочарования в любви.

Я не претендую на истину, а приглашаю вас порассуждать на тему любви.

Родительская любовь с точки зрения природы

Самая большая и важная любовь нашей жизни – это родительская любовь. Как ни крути, а в природе присутствие родителей, особенно мамы, гарантирует выживание.

У человеческих детенышей долгое детство. Матери должны очень любить своих отпрысков, чтобы иметь терпение поднять их на ноги. К тому же женщины Homo sapiens испытывают страдания во время беременности и родов, но самоотверженно идут на это.

Стала бы воспитывать самка своего детеныша, если бы была холодна и не питала нежных чувств к ребенку? Человек научился брать на себя осознанную ответственность за другого, но можно проследить, как строятся отношения, которые не поддерживаются чувствами. Нелюбовь со стороны матери для детеныша подобна смерти. Именно поэтому часто страх, что мама меня не любит, фиксируется как очень сильный внутренний конфликт и может отражаться и во взрослой жизни.

Женщина должна уделять много времени и сил ребенку, и в это время их кто-то должен кормить. Как природа может позаботиться, чтобы удерживать пару и позволить вырастить ребенка? Подарить чувство радости друг от друга.

Отцы должны любить свою жену и детей, чтобы так долго их поддерживать. Ведь для этого нужно сильное внутреннее подкрепление, могучая «система внутреннего вознаграждения». И этим «вознаграждением» является чувство любви и привязанности.

Когда мы рождаемся, в нас уже встроены программы, которые работают без нашего осознанного вмешательства; они преследуют две цели: выживание и размножение. Таким образом природа пытается регулировать наши желания ради реализации главной задачи – эволюции.

Сомнения мамы – оставить ребенка или сделать аборт – уже вызывают страх и могут оставить отпечаток на всю жизнь. Даже если мама после рождения души не чаяла в своем сыночке или дочке.

Часто родители выбирают тактику шантажа: «ешь кашу, а то любить тебя не буду». Ребенок еще не понимает до конца, что значит любить, но для него это как приговор: «я останусь один, я буду беззащитен». Эти картинки мозг воспринимает как угрозу существования. А ведь это всё тема любви.

Примерно по таким же внутренним подсказкам мы пытаемся любить людей вокруг. Мы должны жить в стае. Если представить себе первобытных людей, то им для выживания важно было обитать группами. Это давало возможность охотиться, не оставляя без защиты женщин с детьми, обеспечивало безопасность в ночное время, в группе легче обогреться и сберечь тепло.

Любовь встроена в нас как потребность. Потребность в еде заставляет искать еду, потребность в кислороде заставляет нас дышать, потребность в сексе заставляет искать партнера. А любовь заставляет искать близких людей, удерживать их возле себя и тем самым жить (то есть, говоря устами биологии, выживать).

Можно, конечно, любовь идеализировать и возвышать. Это помогает раскрываться в творчестве, в жизни. Это даёт энергию и целеустремленность. Но если человек забывает о природе любви, то рано или поздно маятник качнется в другую сторону и неминуемо приведет к боли и разочарованию.

Ошибки начинающих коучей

Серия статей

Ошибка №2. Неуверенность в себе и в ценности своих услуг

Софья Палюхина

Продолжая серию статей на тему типичных ошибок, совершаемых начинающими коучами, я решила затронуть тему неуверенности в себе и ценности своих услуг. То есть, когда специалист не ценит ни себя, ни свое время, ни свои вложения и, как следствие, ставит неудовлетворяющую цену на оказываемые им услуги, довольствуется неравноценным нематериальным обменом или вовсе работает бесплатно в ожидании того светлого будущего, когда он обзаведется достаточным количеством опыта, знаний, корочек и дипломов. Это один из распространенных камней преткновения, столкновение с которым приводит к массе неприятных последствий и быстрому выгоранию. Но причины подобной неуверенности чаще всего кроются не в детских травмах и не в каких-то глубинных установках, а в неправильной организации и ориентации своей деятельности. Поэтому сегодня я расскажу о том, почему так важно правильно оценивать и ориентировать свои услуги, а также как изначально организовать и на чем базировать свою деятельность, чтобы в ней осталось намного меньше места для возникновения неуверенности в себе. А дополнительные упражнения, приведенные в конце статьи, надеюсь, помогут вам внести в свою работу рекомендованные коррективы.

Неуверенность – это нормально!

Сразу хочется заметить, что неуверенность в себе не берется из ниоткуда и частенько является вполне обоснованной, когда вы только начинаете свою профессиональную деятельность. Здесь пойдет речь вовсе не о том, как напитаться уверенностью в собственном могуществе, проговаривая позитивные аффирмации перед зеркалом и рождая иллюзии о своей недюжинной компетентности – подобный подход по большей части бесполезный и неэффективный. Наоборот, для вашей личностной устойчивости важнее честно признавать, что в самом начале профессионального пути вы еще не успели набраться достаточно опыта, знаний, увидеть границы своих возможностей, а также часто не очень понимаете, что полезного и ценного можете дать людям.

Поэтому **неуверенность в себе – это нормально**. Но если для одних она становится тупиком, из которого они не могут выбраться, оставаясь неудовлетворенными, то для других – просто частью рабочего процесса, который не блокирует рост и самореализацию. И сейчас попробуем разобраться с теми главными ошибками, которые приводят к «тупиковой» неуверенности.

Первая причина неуверенности в себе

Я расскажу о трех причинах. Конечно, на самом деле, причин можно отыскать намного больше, но в данной статье я расскажу о тех, которые проще всего уладить самостоятельно, не прибегая к сложным методам проработки. В большинстве случаев, работа только с этими причинами поможет вам обрести устойчивость в различных ситуациях, в которые вы можете попасть в процессе своей профессиональной деятельности.

Итак, **первая причина – ориентировка только на потребности клиента.**

Очень многие, создавая свои услуги, в первую очередь самоотверженно начинают думать о том, что желает их потенциальный клиент и что такого можно ему предложить, чтобы его всецело удовлетворить. Это верная стратегия, но только после того, как вы определитесь с тем, что желаете вы сами и какие свои потребности собираетесь удовлетворять.

То есть в первую очередь вы должны найти опору в самом себе, поняв, чего вы хотите и к чему стремитесь, а потом согласовывать это с нуждами клиента. Не наоборот. В противном случае, вы намного больше склонны давать обещания и гарантии, которые очень нравятся вашим клиентам, но ограничивают вас или еще хуже – вы не можете их выполнить.

Например, когда вы гонимые современными трендами, гарантируете решить проблему всей жизни человека за один сеанс, а потом страшно переживаете, что не сможете выполнить заявленное обещание.

Некоторые альтруистично проводят бесплатные консультации, руководствуясь знаниями о том, что клиенты это любят, совершенно не осознавая, ради чего они сами это делают и к чему таким образом собираются прийти в долгосрочной перспективе.

Когда вы ориентируетесь исключительно на нужды клиента и забываете про свои – вы лишаете себя опоры и ориентиров, которые помогут вам отделять успешные действия от неуспешных, классных клиентов от тех, что «не очень», интересные проекты от тех, что будут только тянуть из вас силы и энергию. Например, если вы проводите бесплатные консультации потому, что хотите лучше узнать свою целевую аудиторию, их нужды и потребности, дабы впоследствии сделать хорошую рекламную кампанию своего продукта – вы получаете пользу и всегда можете определить, в какой момент можно остановиться. Но если же вы проводите консультации потому, что «это нравится клиентам и платно ко мне все равно никто не придет», то вы можете проводить их довольно долго, теряя силы и энергию в неблагодарном труде.

> Сначала – вы, ваша выгода, ваши потребности, а потом уже другие с их нуждами и выгодами.

В этом нет ничего эгоистичного. Ведь когда вы специалист – вы по сути являетесь инструментом для достижения определенных целей. Если вы сначала ориентируетесь на себя, вы создаете ту среду, где можете максимально реализовать свои способности и, как следствие, эффективнее помогать другим и получать больше удовлетворения. В то время, как ориентируясь сначала на внешнюю среду, вы можете попасть в ситуацию, когда желания ваших клиентов будут слишком завышены или даже нереалистичны, а вы будете пытаться их удовлетворить, постоянно ощущая свою несостоятельность.

Вторая причина

Вторая причина неуверенности, которую я неоднократно наблюдала – когда новоявленный (или не очень) специалист, упускает из внимания свои затраты не только на приобретение имеющихся знаний и компетенций, но и на свою текущую деятельность. Это часто приводит к обесцениваю себя и, как следствие, **неравноценному обмену** (когда человек вкладывает больше, чем получает в ответ).

Важно помнить следующее непреложное правило. Если вы вкладываете во что-то свои силы, энергию, время, деньги, а также неизбежно жертвуете альтернативными возможностями (которые вам могли бы обеспечить все вышеперечисленные ресурсы) – это должно приносить какие-то «дивиденды», т.е. ответную энергию, дабы затраченные ресурсы окупить. В противном случае, как бы вы ни любили какое-то дело и как бы вы ни вкладывались в него – вы постепенно начнете терять мотивацию, энергию и желание этим заниматься.

Это легко проиллюстрировать на примере денег. Если вы будете ежедневно отдавать 100 рублей, а обратно получать 80, то рано или поздно, сколько бы ни было у вас денег, они закончатся. То же касается и вашей деятельности. Если вы отдаете энергии на 100%, а получаете в ответ на 80% (то есть, не совсем то, что ожидали и желали получить), то рано или поздно ваш запал и юношеский задор канет в небытие, а вместе с ними придет желание сменить деятельность на что-то более интересное. То есть без осознания своих затрат и без равноценного обмена вы будете медленно (а иногда быстро) терять уверенность, силы и энергию для действий.

> Если вы плохо понимаете, чего хотите и ради чего вы занимаетесь коучингом, то вам будет очень сложно определить, какой обмен будет для вас равноценным и компенсирует ваши затраты.

Это и приводит к тому, что вы теряете уверенность в себе и своих действиях, так как вынуждены ориентироваться в первую очередь на других (например, исключительно на желания своих клиентов), а не на себя. Поэтому в самом начале постарайтесь как можно четче определить, ради чего вы занимаетесь коучингом, проводите сессии/тренинги, ведете курсы (упражнения для этого я давала в предыдущей статье). Это важно понимать, так как это те проверочные точки, с помощью которых вы сможете легко оценить, насколько ваши затраты окупаются, насколько равноценен получаемый вами обмен, насколько деятельность, которой вы заняты, соответствует вашим ожиданиям, а также определять моменты, когда пора что-то корректировать.

Многие начинающие комплексуют по поводу оплаты своих услуг и совершенно не учитывают количество затраченных сил, времени и денег на приобретение своих текущих знаний, а учитывают, например, только свой практический опыт работы с клиентами. Естественно, у новичка опыт довольно небольшой и ориентируясь только на этот показатель, легко прийти к выводу, что его недостаточно, а еще недостаточно образования, дипломов, сертификатов, статей и прочего добра, составляющего светлый образ специалиста, которому можно доверять. Ведь чаще всего мы сравниваем себя с более успешными, состоявшимися людьми, которые на каждом углу сверкают своими «медалями». Вместо этого лучше первым делом заняться оценкой своих собственных затрат сил, времени и денег, чтобы вернуть себе трезвость в оценке материальной и нематериальной стоимости своих услуг.

Третья причина

И последняя, третья причина, которую мы сегодня разберем – **фиксация на негативном опыте и неудачах**. Важно понимать, что настоящая уверенность в себе базируется на вашем позитивном опыте. Но позитивный опыт не рождается изниоткуда. Многие склонны завышать свои ожидания, впадать в перфекционизм, и называть позитивным только тот опыт, который на 100% соответствует их идеальным представлениям. К примеру, если сессия с клиентом прошла, как по маслу, все получили радость, счастье и горы печенья, а также решение всех жизненных проблем, то это успех и позитивный опыт. Если же этого не произошло – обесценивается вся сессия и не учитываются мелкие успехи, которые не менее важны. Конечно, данный пример утрированный, но думаю, механизм ясен.

Очевидно, что никто не застрахован от ошибок и это совершенно нормально – их совершать. Сессии с клиентами, ваши новые проекты и попытки воплотить свои идеи в жизнь не всегда будут идти ровно, легко и позитивно. Но как бы там ни было, всегда важно отмечать те действия, которые у вас получились, даже если весь проект, вся сессия и вся ваша задумка провалилась. Не бывает такого, чтобы не получилось вообще ничего.

Упражнение

Если вы читали мою прошлую статью, в ней я давала исчерпывающий список вопросов, который помогает определить то, ради чего вы вообще занялись коучингом, проведением консультаций или тренингов. Рекомендую проделать это упражнение, если вы его еще не выполняли.

А сегодня мы займемся более предметным выяснением целей для каждого вида услуг и деятельности, которой вы заняты в сфере коучинга. Это позволит вам определить не только цель, но и сформировать ориентиры, по которым вы будете определять, когда пора что-то менять или сворачивать деятельность.

1. Составьте список тех услуг и действий, которые вы выполняете в сфере коучинга

2. Выберите какой-то вид услуги/деятельности и ответьте на вопрос – ради чего я это делаю? У вас может получиться один или несколько пунктов. Например, если вы проводите бесплатные консультации, ответы могут быть такие – «узнать свою аудиторию», «понять потребности своей аудитории», «составить рекламный текст» и так далее

3

Для каждого вида услуг/деятельности ответьте на вопрос – как я пойму, что вот эта цель достигнута? То есть, если брать вышеуказанный пример, вам нужно описать, как вы поймете, что ваша цель «узнать аудиторию, понять потребности и составить рекламный текст» достигнута. Это может быть «готовая продающая страница» или «я проведу 10 консультаций» и так далее.

4

Оцените свои затраты. Для того я рекомендую составить список всех задействованных вами ресурсов. Это позволяет понять и оценить ценность ваших знаний уже сейчас. Обычно эта ценность даже у совсем начинающего намного превышает тот обмен, который он хочет запросить за свою работу. Также это очень хорошо поможет в случаях, когда у вас есть комплексы по поводу работы за деньги и стоимости ваших услуг.

Определите, сколько времени и денег вы затратили на обучение, на чтение спец. литературы, на организацию своей деятельности, на создание дополнительных возможностей и условий. Постарайтесь учесть все возможные денежные и временные затраты.

5

Напишите список того, чем вы ради этого пожертвовали. То есть, какие альтернативные возможности вы упустили, посвящая коучингу свое время, затрачивая на него деньги и другие ресурсы? Ведь вы могли направить их в другое русло. Тут не так важно быть объективным и не нужны ответы в стиле «я все равно потратил бы деньги на фигню». Лучше, если вы найдете другие ценности, которые вы могли бы приобрести, но не стали. Например, вместо того, чтобы обучаться коучингу и тратить на это большие деньги, вы могли бы съездить в Париж и проводить время с семьей по вечерам.

6

Найдите свои маленькие победы. Это позволит вам извлекать позитивный и ценный опыт даже из самых неудачных сессий и проваленных проектов.

Для этого найдите какой-нибудь эпизод, в котором у вас что-то не очень хорошо получилось в работе. Это может быть не очень удачная сессия, не самый удачно проведенный вебинар, неудачный курс или услуга.

Далее выпишите, чему вы научились благодаря этому опыту?

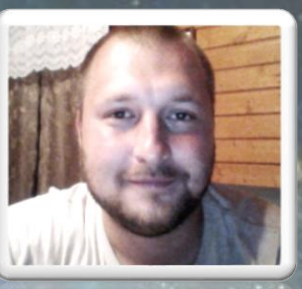
Постарайтесь выписать как можно больше того, чему вы научились. Даже в неудачной сессии с клиентом, в которой вы не смогли дойти до хорошего результата, было что-то хорошее. Например, может быть вы попробовали новую технику или нашли какой-то удачный вопрос. Может вы удачно выкрутились из тупикового момента в сессии или у вас просто хорошо получилось создать безопасное пространство для клиента.

Проделайте это упражнение с несколькими случаями, которые встречались вам в практике.

Удачи!

О других ошибках начинающих – в следующих выпусках.

Как тратить меньше времени впустую



Иван Кулёв

Мало успеваете? Жизнь уходит, а цели не достигаются? В этой статье предлагаю вам некоторые простые рекомендации по повышению эффективности расходования времени.

Планируйте!

Определитесь с направлениями своего развития. Придумайте цели и распишите действия по их достижению. Сделайте так, чтобы вы каждый день знали, что должны делать именно сегодня.

Планируйте отдых

Одна из популярных ошибок людей в том, что они жадничают и пытаются заставить себя трудиться весь день. Однако это приводит к срывам и разочарованиям.

Для того, чтобы этого не происходило, продумайте и запланируйте свой отдых.

Делегируйте

Прежде чем браться за дело, следует задуматься. А могу ли я поручить его кому-либо ещё? Должен ли я его сделать сам или выгоднее передать его другому?

Наведите порядок

Уберите со своего рабочего места всё то, что может вас отвлекать.

Научитесь говорить нет

Выработайте у себя привычку с лёгкостью отказываться от занятий, которые не ведут вас к вашим целям.

Избегайте многозадачности

Лучше делать одно дело и быть полностью погружённым в процесс, нежели хвататься сразу за всё. К тому же в этом случае вы сделаете более качественную работу.

Ешьте слона утром

Следует браться за сложные и ответственные дела в то время, когда вы полны энергии и внимательны. Обычно такое время это с утра.

Соблюдайте режим сна

Для того чтобы быть отдохнувшим и полным энергии, следует ложиться и вставать в одно и тоже фиксированное время.

Выгружайте, записывайте

Чтобы вас меньше терзал рой мыслей и идей в голове, выработайте привычку записывать всё что вас волнует в ежедневник.

Используйте время с пользой

Не теряйте время зря даже если на вас свалилось что-то, чего вы не планировали. Например, стоя в пробке, можно послушать подкаст или почитать что-нибудь.

Почему тренинги выгодно приобретать у автора

Алексей Степченков

У Олега Матвеева в ЖЖ есть статья «Почему за тренинги надо платить». Там про справедливый обмен, про ценность и нематериальность информации, бездуховность и всё такое прочее.

Я хочу рассказать, в чём может быть личная выгода, если тренинг покупать самому. По предлагаемой нормальной цене.

Дело здесь в уровне необходимости.

> Необходимость – это особое состояние, когда есть только один выход – менять ситуацию.

Это как потребность в еде, сне или потребность сходить в туалет. Именно необходимость в удовлетворении возникшей потребности побуждает нас активно действовать. Без необходимости нет движения и нет прогресса.

Необходимости (потребности) у нас есть как биологические, так и социальные. Итогом устранения биологической необходимости будет удовлетворение. А итогом устранения социальной необходимости не только удовлетворение, но ещё и успех! И чем выше уровень необходимости, тем более высокий уровень успеха будет достигнут при её устранении.

Например, нам нужен тренинг для личностного роста, но не хватает на него денег. Если мы придумываем способ его получить, да хотя бы договариваемся с друзьями о совместной покупке – это успех. Но это было не сложно и поэтому сам по себе это низкий уровень успеха.

Теперь повысим уровень необходимости: введём для себя этическое ограничение – получить тренинг честным путём напрямую от автора. Это повышает у нас уровень необходимости. Теперь надо открыто общаться, договариваться с тренером, искать варианты обмена, брать кредит или придумывать что-то ещё. Этот приведёт к социальному успеху, который уже существенно поменяет жизнь.

Если же мы введём ещё одно ограничение – оплатить тренинг самостоятельно – это ещё больше повысит уровень необходимости, теперь уже в деньгах. И побудит нас искать способы создать что-то, за что можно эти деньги получить. Да, уровень необходимости в этом случае будет высоким, но он обеспечит нас и высоким уровнем конечного результата – успеха.

При таком раскладе, даже не сам тренинг, а полученный опыт от его приобретения может стать тем личностным ростом, ради которого, возможно, этот тренинг и приобретается. И влияние этого опыта распространится на все области жизни. Изменится мышление, отношение к вещам, взаимоотношения с людьми, изменится результативность в жизни.

А всё потому, что было выгодно выбрать более высокий уровень необходимости, и именно это повлияло на наш итоговый уровень успеха.

НАША РЕКЛАМА

Как стать нашим рекламодателем

Чистый язык и символическое моделирование

От создателей метода!

Пенни Томпкинс и Джеймс Лоули в Москве 16-18 сентября 2016 г.

Академия Ясного Коучинга Х6

Вся теория + Суперпрактикум

Олег Матвеев

процессор, коуч, консультант по Исцелению воспоминанием, клинический психолог, автор систем тренингов

Индивидуальные консультации

подробности и форма регистрации http://goo.gl/Sooax

клиентская форма http://goo.gl/g6LRNT

договор об условиях работы http://goo.gl/eZfzth

МегаОМ

уникальные курсы, тренинги, книги, видео и аудиозаписи

Роберто Барнаи

Биологика. Подготовка к родам

7-8 октября 2016 г. Москва

Исцеление Воспоминанием с Жильбером Рено

сентябрь-октябрь 2016 г. Москва

МЕСТО ДЛЯ ВАШЕЙ РЕКЛАМЫ!

МЕСТО ДЛЯ ВАШЕЙ РЕКЛАМЫ!

АНАЛОГОВ НЕТ!

Процессинговый робот – это новая разработка Олега Матвеева, часть системы «Ясное здоровье».

Для получения полной информации по процессинговому роботу отправьте письмо на адрес автоответчика 79031149340@yandex.ru. Текст письма не важен, но в теме надо обязательно написать следующие цифры: 023. В ответном письме вам придут ссылки на необходимые материалы.

Авторы статей этого выпуска

Как стать нашим автором

Олег Матвеев

процессор, коуч, консультант по Исцелению воспоминанием, клинический психолог, автор и ведущий системы тренингов

http://olegmatveev.tel/

Мария Величко

Психолог, мастер БиоДеКодирования, НЛП-практик

skype: m.velichko
mariavelichko.ru@gmail.com

Алена Дронова

процессор, коуч, выпускница АЯК Х6

http://alenadronova.ru/
alenadronova@mail.ru

Ирина Ортнер

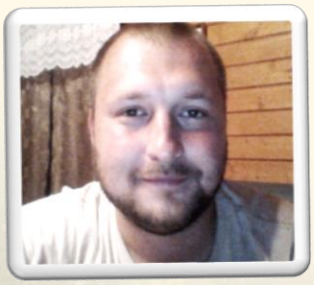
процессор, философ, специалист интегративной разговорной терапии

http://ne-odin.de/
Skype: iren196806
iren196806@mail.ru

Софья Палюхина

процессор, коуч, психолог

http://www.sofiacoaching.com/



Иван Кулёв

Процессор, коуч, выпускник АЯК

http://ivankulev.ru/
kulevPsycho@gmail.com

Алексей Степченков

процессор, выпускник АЯК

http://alexvedus.livejournal.com/

О нашем сборнике

Зачем это нужно, и какая может быть польза от нашего проекта.

Ирина Кундик

Цель проекта можно сформулировать как обмен информацией в области процессинга, психологии, коучинга, психотерапии, исцеления, сохранения и поддержания здоровья, самосовершенствования, обучения, самообразования и т.д. и объединение усилий для поиска ответов на сложные вопросы. Соответственно, данный проект может быть полезен тем, кто профессионально работает в перечисленных областях, обучается или просто интересуется этими темами. Мы постараемся, чтобы в выпусках были статьи, полезные и понятные всем категориям читателей.

Распространение выпусков сборника

Очередной выпуск (и все последующие выпуски) вы можете получить **бесплатно** на электронную почту (вам придет ссылка для скачивания файла в формате pdf), если заблаговременно оформите подписку. Форма подписки тут: http://omlinemegaom.ru/pages/kr.html. Если вы уже являетесь подписчиком Олега Матвеева, то подписываться не нужно, вы и так получите письмо со ссылкой на очередной выпуск. Предыдущие выпуски можно будет приобрести в МегаОМ за символическую плату.

Периодичность

Выпуск будет рассылаться подписчикам сразу после его формирования, поэтому наш сборник, пожалуй, нельзя назвать периодическим изданием, но мы будем стараться, чтобы, как минимум, раз в месяц наши подписчики получали новый выпуск.

Кто может быть автором статей

Автором может стать любой наш подписчик. Но статьи будут проходить обязательную проверку на качество предоставляемой информации (для этого у нас уже сформирована группа экспертов). Наши читатели будут получать только самое лучшее! Прочитайте обращение к авторам.

Реклама

Реклама у нас будет, но мы сделаем все возможное, чтобы она не была навязчивой. Если вы желаете сообщить о предоставляемых услугах, о проведении мероприятий, которые могут быть интересны нашим читателям – ознакомьтесь с Условиями для рекламодателей.

Партнерская программа

Да! Это тоже у нас будет. Если вы являетесь владельцем хорошо посещаемого сайта или у вас есть подписная база – вы можете принять участие в распространении сборника и получать дивиденды. Ознакомьтесь с Условиями участия в партнерской программе.

Вопросы, отзывы, пожелания и замечания примем с благодарностью на адрес omlinemegaom@gmail.com