ЮЛИЯ СТАРИКОВА

10 Шагов к делу своей мечты

КНИГА-ТРЕНИНГ

СОДЕРЖАНИЕ

ОБ АВТОРЕ 4
ОТ АВТОРА 5
ВСТУПЛЕНИЕ 6
ПРИЧИНЫ, КОТОРЫЕ МЕШАЮТ О СЕБЕ ЗАЯВИТЬ 8
Причина № 1 8
На развитие бизнеса нужно много денег 8
Пример из практики 9
Ключ к успеху 10
Причина № 2 11
Делать то, что не очень нравится…. 11
Пример из практики 11
Ключ к успеху 12
Причина № 3 12
Не удобно брать деньги. 12
Пример из практики 13
Ключ к успеху 14
Причина № 4 15
Низкая стоимость за свои услуги 15
Пример из практики 15
Ключ к успеху 16
Причина №5 16
Перфекционизм 16
Ключ к успеху 17
10 шагов основных к делу своей мечты 17
Шаг № 1. Ценность и уникальность 17
Рекомендованное упражнение 19
Шаг № 2. Кто Я и куда я иду? 19
Рекомендованное упражнение 23
Шаг № 3. Вера в себя 23
Шаг № 4. Таланты 26
Рекомендованное упражнение 28
Шаг № 5. Идеи 29
Рекомендованное упражнение 30
Шаг № 6. Целевая аудитория 31
Рекомендованное упражнение 31
Шаг №7 Позиционирование себя 33
Рекомендованное упражнение 34

Шаг №8. Заяви о себе..... 34
Рекомендованное упражнение..... 36
Шаг №9. Щедрость 36
Рекомендованное упражнение..... 37
Шаг №10. Действуй!..... 37
Заключение 39

ОБ АВТОРЕ

Юлия Старикова

Основательница Академии Изобилии и Женственности «Путеводная звезда»
Эксперт в области изобильного мышления. Помогаю людям создать ПОТОК ИЗОБИЛИЯ для жизни в ДОСТАТКЕ, ЛЮБВИ и СЧАСТЬЕ!
Эзотерический психолог, педагог, Арт-терапевт, Мастер Рейки, тренер по раскрытию женственности и сексуальности.

Автор и ведущая тренингов: «Перезагрузка», «Прорыв», «Заяви о себе», «Энергия денег», «В потоке изобилия», «Любовь к себе», «Нежность прикосновения» и других интересных мастер-классов и тренингов.
Ведущая психологических трансформационных игр - «Долговая яма», «История моего успеха», «Женское счастье».

Я прошла огромное количество тренингов по личностному росту, НЛП, личностно-центрированная терапия, семейная терапия, тантра,

телесная терапия, метафорические ассоциативные карты и многое, другое.
Мне есть чем делиться и я с удовольствием это делаю!

ОТ АВТОРА

Почему мне стоит доверять?

- За 20 с лишним лет я создала и развила огромное количество успешных бизнесов.
- Я помогла многим людям понять через какой вид деятельности им лучше всего реализовывать свои таланты.
- Я обладаю способностью, которую называю «чутьё или нюх на деньги». Я чувствую, в какой области человек сможет прийти к достатку, а в какой - нет.
- Я ни одного дня не работала по найму и всегда сама планировала свой распорядок дня.
- Я имею педагогическое и психологическое образование.
- Люблю и умею обучать и вдохновлять людей.
- Я сама прошла этот путь и понимаю проблемы людей, которые хотят создать своё дело.

Для меня важен ВАШ результат.

ВСТУПЛЕНИЕ

Обучаясь на тренерском курсе Елены Тарариной, я получила задание - создать беЗоплатный продукт, который будет полезен людям.
Я задумалась, а что полезного и интересного я могу создать? Задала себе вопрос - а что мне самой было бы интересно прочесть или послушать?

И поскольку в данный момент времени я занимаюсь продвижением своего бренда, созданием уникального, интересного, авторского продукта, мне захотелось осветить именно эту тему.

Ведь прежде, чем я достигла определенного результата в этом деле, я набила много шишек. Я перечитала огромное количество книг, покупала разные курсы, тренинги, участвовала в марафонах… И не всегда это было полезно.

И тогда у меня появилась идея написать книгу, в которой будет представлена пошаговая инструкция, что нужно делать, чтобы прийти к желаемому результату.

Меня окружает большое количество уникальных и талантливых людей, которым сложно сделать первый шаг и заявить о себе, как о специалисте, эксперте или консультанте. Или монетизировать своё хобби.

Эти люди имеют огромный багаж знаний, богатый опыт, и понимают, что уже пора делиться этими знаниями и творениями с миром. Но продолжают сомневаться в себе и бояться конкуренции. Они наблюдают за успешными людьми, местами даже копируют своих кумиров и задаются вопросом - «А почему-же у меня не прёт так, как прёт у кого-то успешного?»

А всё потому, что подражая кому-либо, люди становятся всего лишь копией / подделкой человека, которого они изображают. В одной из моих любимых книг Остина Клеона

«Кради как художник», написано:

«Если на вас оказал влияние кто-то один, все скажут, что вы последователь. Но попробуйте ограбить сотню людей, и вас назовут оригиналом!»

И здесь идет речь о том, что вы берете от разных людей то лучшее, что вас вдохновляет, объединяете это и создаёте свой уникальный продукт. Свой шедевр.

Для кого эта книга?

- Для всех, кто хочет создать дело своей мечты или «монетизировать» своё хобби.
- Для тех, кто очень хочет, но пока не знает с чего начать.
- Для тех, кто готов заявить о себе миру.

Прочитав эту книгу вы

- Узнаете, какие ошибки допускают начинающие специалисты и как их избежать.
- Получите пошаговую инструкцию по созданию дела своей мечты.
- Узнаете, как определить стоимость своих услуг.

Узнаете, почему у других «ПРЁТ», а у вас НЕТ

Выполняя качественно все предложенные упражнения, вы получите 100% результат. Получите «волшебный пендель» и начнете действовать!

«На всю жизнь возьмите себе привычку делать то, чего боитесь. Если Вы сделаете то, чего страшитесь, Ваш страх наверняка умрёт».

Ральф Уолдо Эмерсон

ПРИЧИНЫ ИЛИ СТРАХИ, КОТОРЫЕ МЕШАЮТ О СЕБЕ ЗАЯВИТЬ

Причина № 1

На развитие бизнеса нужно много денег

Многие люди, мечтающие о своем деле

или бизнесе, боятся начать, т.к. понимают, что на то, что им хочется, нужно много денег.

Они смотрят на известных людей и хотят, чтобы у них было также.

Но не всегда понимают, что известные и успешные люди не сразу стали такими, а тоже с чего-то начинали.

И здесь, важно понимать и не стараться получить все и сразу.

Важно просто начать.

Начать так, как позволяют ресурсы.

Пример из практики

Девушка 27 лет, начинающий психолог, тренер по раскрытию женственности.

Запрос: Хочет создать свой женский центр или клуб.

Но, есть установка - для того, чтобы развить свой бизнес, нужно много денег.

В данном случае нужна сумма 300000 рублей, чтобы:

- арендовать помещение
- сделать ремонт
- купить мебель
- оборудовать магнитно-маркерными досками, проектором, телевизором и т.д.
- дать рекламу
- иметь возможность платить аренду в течении 6 месяцев, пока будет раскручиваться центр.

Выход видит только один - КРЕДИТ.

Но кредиты уже есть у нашей героини и в еще большие кредиты влезать не хочется.

Эта девушка хотела всего и сразу. И в силу того, что в данный момент было недостаточно средств на открытие своего центра, она не решалась заявить о себе, как о специалисте.

Я задала вопрос - как по-другому можно реализовать свою мечту без кредитов?

С помощью метафорических ассоциативных карт (МАК) выход нашли. Прописали план действий, и уже через неделю она собрала свой первый тренинг с темой «Любовь к себе». На этом тренинге присутствовали более 15 женщин.

Как только моя клиентка позволила себе быть не идеальным тренером, снять помещение под тренинг на день, а не на месяц, всё решилось самым наилучшим образом.
Порой мы сами своими страхами, сомнениями и убеждениями создаём препятствия к достижению своей цели. А ведь можно получать всё легко и просто. Главное - позволить себе это.

Важно помнить об искусстве маленьких шагов и лучше сделать так, как можешь на данный момент, чем не сделать.

Ключ к успеху

Действуй сейчас!

Причина № 2

Делать то, что не очень нравится, лишь бы не упустить клиента.

Начинающий специалист «хватается» за всё и начинает «распыляться».

Очень важно выбрать для себя конкретную нишу и создавать свои программы или продукты вокруг этой ниши.

Пример из практики

Девушка 36 лет, находится в декретном отпуске.

В какой-то момент понимает, что у неё талант - шить. Выбирает для себя нишу - пошив детского текстиля.

Наблюдает за работами мастеров, вдохновляется, покупает швейную машинку, материалы и начинает творить.

Сначала шьет для своих деток, потом понимает, что может на этом зарабатывать и потихоньку начинает рассказывать о себе знакомым и получает первые заказы.

Ей нравится шить одеяла, конверты на выписку, бортики в кроватку, но тут её просят сшить платье на праздник. Она умеет, но не очень любит шить одежду. Чтобы не упустить клиента, берётся за заказ!!! И, шьет одно платье ДВЕ недели.

Есть страх - а вдруг не купят / не закажут.
Сколько текстиля она могла бы сшить за эти две недели! И заработала бы гораздо больше.
Страх проработали в рамках одной консультации и сейчас девушка успешно ведет свой бизнес и на работу в банк с декрета выходить не планирует.

Ключ к успеху

Делай то, что любишь и не предавай себя!

Причина № 3

Не удобно брать за свои знания, способности, таланты деньги.

И начинаем «причинять добро всем, кто просит, и кто не просит»

В этом сценарии идет обесценивание себя, своих талантов и даров. Неудобно брать деньги от знакомых (что они обо мне подумают….)

Неудобно брать деньги потому, что человек считает себя недостаточно компетентным. Им нужна помощь, но у них нет денег. А если кто-то из ваших знакомых еще и высказался в

ваш адрес о том, что вы только начинаете и неприлично брать деньги.

Или еще есть такая фишка - у человека ДАР, значит он должен отдавать его бесплатно.

У меня вопрос - «Кому должен? Кто автор этой идеи? И почему тот, кто считает, что ему должны давать бесплатно, сам ходит на свою работу за деньги?»

Вариантов много, возможно у вас есть свой, отличный от написанного здесь.

Пример из практики

Мужчина 43 года имеет Дар целительства.

Но считает, что за то, что он будет брать деньги с людей, его накажут.

Задала вопрос - Кто автор этого убеждения? Кто и за что его накажет?

Во время консультации выяснили, что убеждение «Дар нужно отдавать бесплатно» появилось после общения с одной клиенткой, которая критиковала нашего героя и говорила о том, что дар дал Бог бесплатно, значит и отдавать его нужно бесплатно. А если он будет брать за это деньги, то его «накажут» и отберут дар. Мужчина в это поверил.

Запрос клиента заключался в следующем:

Когда помогает людям и не берет за это деньги - болеет. Без этого дела жить не может, энергии много, необходимо отдавать. Но боится

приобрести серьезное заболевание. А деньги брать боится, вдруг «накажут».

На фоне этой истории ушла жена, которая устала от постоянного безденежья.

И в состоянии полной апатии мужчина обратился ко мне за консультацией.

Что же происходит на самом деле?

Всё в мире есть энергия. И очень важно соблюдать баланс «давать-брать».

Представьте метафору:

«Бочка наполнена водой. Каждый подходит, черпает воды из этой бочки.

Кто-то кружку, кто-то ведро… И, если бочку не пополнять водой, она очень скоро опустеет».

Точно также и человек. Если все время только отдавать, то наступает опустошение и, как следствие болезнь.

Важно соблюдать баланс!!!

Мы проработали негативные установки и сейчас этот мужчина достаточно успешен в своём деле и, Слава Богу семья восстановилась.

Ключ к успеху

Соблюдай баланс!

Причина № 4

Низкая стоимость за свои услуги

Многие начинающие специалисты считают, что чем дешевле будет услуга, тем больше людей захотят её получить. Это не совсем так. Кто-то да, действительно гонится за дешевизной. Но, если человек действительно хочет получить качественную услугу, скорее всего его, смутит низкая стоимость. Опять же вопрос - зачем вы себя обесцениваете?

Есть масса способов наработать практику и ниже я обязательно о них расскажу.

Пример из практики

Девушка 43 года создает авторские украшения ручной работы. Это её талант и изделия получаются шедевральные.

Продаёт наша героиня свои украшения очень и очень дешево. Подобные работы у других мастеров стоят на порядок выше. Есть страх, что не купят. Есть установка, что деньги зарабатываются тяжелым трудом И девушка говорит: ВНИМАНИЕ!!! «Мне же это даётся легко и быстро» А если легко, то за это нельзя брать много денег. Конечно, легко, ведь это ТАЛАНТ!

За две консультации мы этот вопрос, проработали, и сейчас наша героиня с лёгкостью за неделю на своих украшениях может заработать на поездку в Таиланд.

Ключ к успеху

Верь в себя и свою уникальность!

Причина №5

Перфекционизм

Еще этот сценарий можно назвать «вечный ученик»

Многие люди боятся начать своё дело потому, что думают, что не смогут сделать то, что любят на отлично.

Они постоянно учатся, вкладывают деньги в своё развитие, и всё равно считают, что недостаточно хороши.

Им кажется, что для того, чтобы заявить о себе, им не хватает знаний.

Они знают множество способов достойно зарабатывать, но считают, что пока у них недостаточно ресурсов, сил, знаний и времени для того, чтобы сделать все идеально.

Они хотят идеальный проект, продукт или бизнес.

Примеров много, думаю, почти каждый себя узнал.

Ключ к успеху

Сделать хотя бы на «троечку», чем не сделать вообще!

«Великие дела надо совершать не раздумывая, чтобы мысль об опасности не ослабевала отвагу и быстроту».
Юлий Цезарь

Вы готовы к мощному прорыву в своей жизни?

Пристегните ремни и погнали!

10 ШАГОВ К ДЕЛУ СВОЕЙ МЕЧТЫ

Шаг № 1. Ценность и уникальность

«Если вы узнаёте свои ошибки, самое время начать думать по-новому».
Майкл Ньюман

«Сделай шаг и дорога появится сама собой».
Стив Джобс

Первое с чего важно начать-напомнить себе о своей ценности и уникальности.

Вы уникальны и неповторимы и больше на земле нет ни одного человека, подобного вам.
И здесь мне хочется рассказать вам притчу о дереве.

Одно дерево очень страдало из-за того, что оно маленькое, кривое и уродливое. Все остальные деревья по соседству были намного выше и красивее. Дереву очень хотелось стать таким же, как они, чтобы его ветви красиво развевались на ветру.

Но дерево росло на склоне скалы. Его корни вцепились в небольшой кусочек почвы, скопившейся в расщелине между камнями. В его ветвях шумел ледяной ветер. Солнце его освещало лишь с утра, а после полудня скрывалось за скалой, даря свой свет другим деревьям, растущим ниже по склону. Дереву просто невозможно было вырасти больше, и оно проклинало свою несчастную судьбу.

Но однажды утром, когда его осветили первые лучи солнца, оно взглянуло на расстилавшуюся внизу долину и поняло, что жизнь не так уж и плоха. Перед ним открывался великолепный вид. Ни одно из деревьев, растущих ниже, не могло увидеть и десятой доли этой чудесной панорамы.

Выступ скалы защищал его от снега и льда. Без своего кривого ствола, узловатых и крепких сучьев дерево просто не смогло бы выжить в этом

месте. Оно имело свой неповторимый стиль и занимало своё место. Оно было уникальным.

Рекомендованное упражнение

Возьмите белый лист бумаги и напишите список своих талантов, способностей, достижений, обучений, дипломов. Все, что у вас легко получается.
Все, чем вы гордитесь!

«Мы становимся похожими на тех людей, с которыми общаемся. Выбирайте свое окружение, — какими мы не были бы уникальным, оно все равно влияет на нас».
Роберт Де Ниро

Шаг № 2. Кто Я и куда я иду?

«На этой планете существует одна великая истина: независимо от того, кем ты являешься и что делаешь, когда ты по-настоящему чего-то желаешь, ты достигнешь этого, ведь такое желание зародилось в душе Вселенной. И это и есть твое предназначение на Земле».
Пауло Коэльо. Алхимик

Наверняка вы не раз задавались вопросом:
«Для чего я живу, в чем моя миссия, предназначение»?

Многим людям кажется, что миссия или предназначение, это что-то масштабное, глобальное и сопряжено с какими- то трудностями.

И очень часто так бывает, что все гораздо проще и миссия или предназначение человека заключается в том, чтобы стать счастливым и дарить людям свою любовь и заботу.

У меня есть знакомая, которая очень любит вязать. Но почему-то изделия, которые она вязала с такой любовью и трепетом, никто не покупал. И тогда она решила подарить детские одеяла, которые она вязала с особой нежностью и любовью деткам в дом малютки. Конечно малыши, которых укрывали этими теплыми, пахнущими домом одеялами, не могли сказать слова благодарности, но моя знакомая их и не ждала. Ей грело душу то, что этим брошенным малюткам стало немного теплее и радостнее. Спустя полгода произошло настоящее чудо. Кто-то рассказал об этой женщине и о её поступке своим знакомым, и она получила огромный заказ на пледы, коврики и детские одеяла.

Вот такая история. Помните, что то добро, которое вы сеете, вернется вам преумноженным……

Притча о предназначении

Когда Мэри была маленькой девочкой, она интуитивно знала, что рождена затем, чтобы стать матерью. Когда другие маленькие девочки её возраста играли в куклы, каждая из них играла с одной куклой, а Мэри играла с шестью. О детях Мэри знала всё. Она знала, что им нравится и что нужно для того, чтобы их вырастить. В этом она знала толк, ибо прежде была матерью. Воплощение за воплощением Мэри воспитывала детей. Как-то раз у неё было одиннадцать детей. Мэри родилась, чтобы быть матерью!

Настало время, и Мэри нашла партнера, мужчину, который сказал: «Я хочу иметь большую семью».

«Это мой», — про себя подумала Мэри. Вместе они начали строить планы и приобрели очень большой дом, готовясь нарожать много детей. Но, к сожалению, у Мэри не появилось детей, так как обнаружилось, что она бесплодна. Казалось, что все знания о воспитании детей, которыми она обладала, ей ни к чему. Она была в отчаянии и не знала, что делать. Она злилась на Бога и недоумевала, как тот мог сыграть с ней такую злую шутку — родиться на этой планете с такими знаниями о детях, чтобы ей отказали в возможности их использовать.

А её супруг? Он не прожил с ней и года. Ибо он, как и Мэри, хотел своих собственных биологических детей. Он хотел смотреть на их ручки и пальчики и видеть, что они в точности как у него и что их тело — это его тело. И он бросил Мэри.

Мэри всё же преодолела свой гнев на Бога, ибо она была человеком духовным и знала об этом. Ей представилась возможность узнать больше о чувствах, которые она испытывала. Обвинять Бога в том, что он сыграл с ней злую шутку, было бессмыслицей для неё, поэтому она, вместе с другими, начала искать ответы на свои вопросы. Так она пришла к самопознанию.

Главное, что сразу же сделала Мэри и что сильно изменило её жизнь, — она осознала личную ответственность за события своей жизни. Благодаря своим исследованиям она поняла, что сама спланировала то, что произошло. Она не понимала зачем и всё ещё плакала ночами о потерянных детях, которых ей не дано было иметь, и всё же она считала себя ответственной.

Вскоре Мэри было видение, и тогда она поняла, в чём состояла её миссия. Ибо в видении она увидела других матерей по всему миру, читающих её слова, полные мудрости. Оказывается, Мэри должна была обнародовать свои знания о том, как воспитывать детей, что она и сделала. К тому времени, когда Мэри снова отправилась в пещеру творения, а затем далее, в зал торжеств, она написала в общей сложности семь книг. Они разошлись по всему миру. Десятки тысяч матерей почерпнули для себя пользу из работ Мэри, её прозрений и опыта.

Оглядываясь назад и будучи по другую сторону завесы, Мэри поняла, что произошло. Да, она родилась со знаниями, «наследием» многих предыдущих воплощений, но она это неправильно истолковала. Она не должна была иметь детей, ибо это помешало бы ей исполнить свою подлинную миссию! Ей потребовалось принять ответственность за то, кем она была, и за проблемы, с которыми она сталкивалась, чтобы обернуться назад и увидеть, как ей применить свои знания.

Рекомендованное упражнение

Выделите для себя час - полтора времени, чтоб вас никто не отвлекал.

На белом листе бумаги ответьте письменно на вопросы:

1. Кто Я?
2. Куда я иду?
3. Для чего большего я живу?
4. Какова моя главная жизненная цель?
5. Что останется после меня в моем роду?

Записали?

А сейчас запишите инсайты, которые пришли во время этого упражнения.

Шаг № 3. Вера в себя

«Каждый человек имеет своё призвание. Талант – это знать его».

Ральф Эмерсон

Когда вы развиваетесь, приходите к пониманию своей миссии, предназначении, ваше окружение меняется.

Вы становитесь «не удобными» или не интересными тем людям, которые вас окружают. И даже самые близкие могут вас не понимать, не принимать и не поддерживать в ваших увлечениях. И это нормально. Вы меняетесь, растёте, а эти люди остаются прежними. Помните, что свято место пусто не бывает. Уйдут одни люди, придут другие - единомышленники. Когда вы начнете движение к своей мечте, найдется масса желающих рассказать вам, почему у вас это не получится.

Но у вас должно быть твердая и непоколебимая вера в себя, в свои силы и в своё дело. Когда вы помните о своей уникальности, о том, что важного и ценного вы несете в мир, то ни какая критика, ни какие колкости и замечания не будут вас цеплять.

Мне хочется рассказать вам притчу о лягушонке, дошедшем до цели.

Однажды лягушки решили посоревноваться между собой, кто первый взберется на вершину высокой горы.

Лягушек, желающих поучаствовать в этом соревновании оказалось не мало.

Со всего леса собрались его обитатели, чтобы посмотреть на то, как лягушки потерпят фиаско и посмеяться над ними, так как задание казалось невыполнимым.

Соревнование началось и лягушки ринулись взбираться на вершину. И тут же начались насмешки со стороны лесных гостей: - «Ты посмотри на них, они же сейчас упадут все!» - «Это же невозможно,

что они о себе вообразили!» - «Вам никогда не достигнуть вершины!» Лягушки начали падать с горы одна за другой.

Звери продолжали кричать: - «Вы посмотрите, здесь так высоко, а Вы такие маленькие и слабые!» - «Это же тяжело, а у Вас такие маленькие лапки!» - «Вы же лягушки, а не орлы!»

Слыша эти насмешки, все больше лягушек сходило с дистанции. Прошло еще немного времени, и все лягушки попадали и отказались от своей цели.

Только одна лягушка упорно карабкалась на вершину. Несмотря на насмешки, громкие высказывания «невозможно» и тяжелый путь она взбиралась все выше и выше.

И вот настал тот миг, когда лягушка-победитель была уже на вершине горы, добралась до своей цели.

Все были удивлены и даже шокированы: «Как же эта маленькая лягушка могла вскарабкаться до вершины такой большой и плоской горы?» Когда она спустилась, то к ней подошли участники соревнования и наблюдатели и спросили: «Как тебе это удалось? Какой у тебя секрет?»

А она просто была глухая! Она не слышала, что это "невозможно". Невозможно – это всего лишь громкое слово.

Невозможно – это не факт. Это только мнение. Невозможно - это не приговор. Это вызов. Невозможно - это шанс проверить себя. Невозможно – это не навсегда. Невозможное – возможно!

Вот такая поучительная притча.
Верьте в себя и свои силы.

Ставьте перед собой амбициозные цели.
Общайтесь с единомышленниками и тогда
НЕВОЗМОЖНОЕ СТАНЕТ ВОЗМОЖНЫМ!

Шаг № 4. Таланты

«Окружай себя только теми людьми, кто будет тянуть тебя выше. Просто жизнь уже полна теми, кто хочет тянуть тебя вниз».
Джордж Клуни

«Если хочешь добиться успеха, продолжай верить в себя и тогда, когда в тебя уже никто не верит».
Авраам Линкольн

Талант развивается из чувства любви к делу, возможно даже, что талант — в сущности его — и есть любовь к делу, к процессу работы.
Горький М.

Талант - это то, что человек любит делать больше всего, то, что приносит ему удовольствие, и то, что у него получается отлично. Он делает это не ради денег, а просто потому, что не может этого не делать.

Когда мы делаем то, к чему у нас есть талант, мы проявляем свои самые лучшие качества. Талант - это способность человека делать что-то лучше других, легче, чем это делают другие или делать это по-новому. Этому не нужно учиться. Талант проявляется естественно. Люди способны заниматься любимым делом длительное время, позабыв об отдыхе и еде. И не могут этого не делать. Это внутренний посыл, внутренний импульс

Человек это делает в любом состоянии, настроении и даже бесплатно. И при этом получает огромное удовольствие.

Это нас вдохновляет.

Таланты-это всегда про глагол- петь, шить, говорить, убеждать, вдохновлять, продавать и т.д.

Уверена, вы понимаете, о чем я говорю.

А сейчас я поделюсь с вами притчей о зарытых талантах.

Раньше талантом называли монету. Богатый господин отправляется в дальнюю страну и оставляет своих рабов справляться без него. Перед отъездом господин раздаёт рабам монеты – таланты, причём делит их не поровну. Так, одному рабу досталось целых пять талантов, другому – два, а третьему – всего один. Раздав дары, господин велел рабам непременно пустить их в ход и приумножить. Затем он уехал, а рабы остались с деньгами.

Прошло много времени, и господин вернулся из далёкой страны. Первым делом он созвал всех трех рабов и потребовал с них строгий

отчёт: как и на что они употребили данное им состояние.
Распоряжение талантами Первый раб, у которого было пять талантов, приумножил их вдвое – их стало десять. Господин похвалил его. Второй, которому было дано два таланта, тоже распорядился ими мудро – теперь у него стало их в два раза больше. Этот раб тоже удостоился похвалы от господина. Пришёл черёд третьего держать ответ. И принёс он с собой только один талант – тот, что хозяин дал ему перед отъездом. Раб объяснил это так: «Господин, я испугался твоего гнева и решил вовсе ничего не делать. Вместо этого зарыл свой талант в землю, где он пролежал долгие годы, и только сейчас я достал его.
Услышав такие слова, господин страшно разгневался: назвал раба ленивым и лукавым, забрал у него единственный талант и прогнал негодного прочь. Затем он отдал эту монету первому рабу – тому, который пять талантов превратил в десять. Свой выбор хозяин объяснил тем, что имеющий много всегда получит ещё, а не имеющий потеряет последнее. Вот такую историю рассказывает притча о талантах .
Мораль: любой талант требует развития и постоянного вложения труда.

Рекомендованное упражнение

1. Напишите список своих талантов или того, что вас вдохновляет и доставляет удовольствие.
2. Обратитесь к свои друзьям, родственникам, знакомым с вопросами:

- какие таланты или способности видят в вас люди

- за что они готовы вам платить деньги 3. Запишите и проанализируйте все ответы.

Шаг № 5. Идеи

«Сегодня я вижу много людей, старающихся изо всех сил, усердно работающих просто потому, что они цепляются за старые идеи. Они хотят, чтобы все было, как и раньше, они сопротивляются переменам. Я знаю людей, потерявших работу или свои дома, и они проклинают технический прогресс, экономику или своего босса. Грустно об этом говорить, но эти люди так и не осознали, что проблема -то вся в них самих. Старые идеи тянут их на дно. Старые идеи - их самый большой пассив. Пассив потому, что эти старые идеи - вчерашний день».

Роберт Киосаки

После того, как вы разобрались со своими талантами и способностями, пришло время для идей.

Есть разные варианты генерации идей, один из таких инструментов есть у меня. Трансформационная психологическая игра «История моего успеха».

Если есть сложности с идеями, можно их поискать, поиграв в эту игру как офлайн, так и онлайн.

Притча про семена

Однажды женщине приснился сон, что за прилавком магазина стоял Господь Бог.

- Господи! Это Ты? — воскликнула она с радостью.

- Да, это Я, — ответил Бог.

- А что у Тебя можно купить? — спросила женщина.

- У меня можно купить всё, — прозвучал ответ.

- В таком случае дай мне, пожалуйста, здоровья, счастья, любви, успеха и много денег.

Бог доброжелательно улыбнулся и ушёл в подсобное помещение за заказанным товаром. Через некоторое время он вернулся с маленькой бумажной коробочкой.

- И это всё? ! — воскликнула удивлённая и разочарованная женщина.

- Да, это всё, — ответил Бог. — Разве ты не знала, что в моём магазине продаются только семена?

Рекомендованное упражнение

1. Возьмите первый попавшийся на глаза предмет в вашем доме и напишите 10 способов, как вы можете его продать за миллион рублей.
2. Напишите список 100+ идей, как вы можете реализовать свои таланты.
3. Выберете 1-2 идеи и

«упакуйте», т.е. придайте своим идеям некую форму.

4. Изучите стоимость продуктов у людей, которые вас вдохновляют и выведите свою среднюю стоимость.

5. Сначала возможно будет сложно продавать ваш продукт за ту цену, которая вас устроит. Устройте акцию. Предложите вашим знакомым «попробовать» ваш продукт и дать вам отзыв. Собрав портфолио с отзывами вам будет легче продавать свой продукт или услуги.

Шаг № 6. Целевая аудитория

«Не существует добрых, плохих, хороших.
Не существует милый, прекрасный, злой.
Есть только два типа людей, не больше:
Твой человек и человек не твой».
А.П.Чехов

Вы определились с идеей и с тем продуктом, который вы планируете предложить миру. Сейчас самое время подумать о том, кому вы будете предлагать ваш продукт или услугу.

Целевая аудитория, это ваши будущие клиенты. Люди, которым нужен именно ваш продукт или услуга.

Рекомендованное упражнение

И для того, чтобы понять кто ваш клиент, предлагаю ответить письменно на следующие вопросы:

1. Пол клиента
2. Возраст клиента
3. Где живет ваш клиент
4. Семейное положение
5. Количество и возраст детей
6. Образование
7. Сфера деятельности
8. Уровень дохода
9. Интересы, хобби, увлечения
10. Любимые фильмы
11. В каких соц. сетях проявляет активность, на кого подписан
12. Какая проблема или потребность есть у вашего клиента
13. Как ваш продукт поможет разрешить ситуацию клиента
14. Какой результат получит клиент, используя ваш продукт
15. Какие шаги нужно сделать клиенту, чтобы достичь результата
16. Напишите минимум 10 возражений, которые могут возникнуть у клиента перед покупкой вашего продукта
17. Напишите ответы на эти возражения 18. Напишите 10 выгод, которые получит клиент от использования вашего продукта
19. Какие эмоции испытает клиент от использования вашего продукта
20. Какие чувства и эмоции вы испытаете, когда купят ваш продукт.
Чем подробнее вы ответите на эти вопросы, тем легче в будущем вам будет взаимодействовать с клиентом.
И еще момент, при определении ЦА некоторые люди говорят - моя ЦА - все люди. Так не бывает. Думайте, анализируйте, идите в глубину.

Шаг №7 Позиционирование себя

«Внимание к деталям в огромной степени определяет успешную реализацию бизнес-идей».
Ричард Брэнсон— британский предприниматель

Позиционирование себя очень важный момент в развитии своего дела. Можно рассказывать о себе перечисляя все свои регалии, образования и т.д., а можно сделать это по-другому.
Так, чтобы в 2-3 предложениях человеку любого возраста и любого уровня стало понятно, кто Вы и про что Вы.
А теперь давайте рассмотрим на примерах:

Неверно
Психолог, сексолог, тренер, помогаю семьям восстановить отношения и избежать развода.

Верно
Специалист в области семейных отношений помогаю супругам вернуть страсть и взаимопонимание, для жизни в любви и согласии.

Неверно
Детский психолог, арт-терапевт, педагог помогу подготовить детей к школе.

Верно
Эксперт в области детско-родительских отношений, с помощью уникальной программы подготовлю вашего ребенка к школе.

Неверно

Психолог, коуч, консультант по вопросам бизнеса с многолетним опытом работы.

Верно

Эксперт в области развития карьеры, помогаю людям определиться с выбором профессии и дальнейшего карьерного развития.

Посмотрите, как позиционируют себя люди, которые вас вдохновляют. Что же такого «вкусного» они о себе пишут и транслируют в мир и на что «клюет» их целевая аудитория. Возьмите идею, трансформируйте под себя и… вуаля, шикарное позиционирование Вас готово!

Рекомендованное упражнение

Составьте несколько текстов с позиционированием себя.
Посмакуйте каждый. Посмотрите на своё позиционирование глазами ваших клиентов.
Отправьте этот текст знакомым, которые смогут вам объективно, без критики дать обратную связь.
Берите лучшее и заявляйте о себе миру!

Шаг №8. Заяви о себе

Для того, чтобы как можно больше людей о вас узнали, вам необходимо продвигать себя. Вы можете обратиться к специалистам по продвижению или самостоятельно продвигать себя.

Если вы делаете это самостоятельно, важно на регулярной основе писать посты, статьи и то, что будет интересно вашей ЦА и сможет показать вашу уникальность.

Для начала предлагаю вам раскручивать себя через социальные сети, а позже создать продающий сайт.

И здесь мне хочется поделиться с вами притчей о башмачнике.
Однажды старый башмачник обнаружил, что если вечером перед сном он вырежет из кожи заготовки для обуви и разложит их на столе, то утром на столе будут стоять башмаки. Пока он спал, кто-то выполнял за него часть работы. И это случалось только тогда, когда мастер вечером подготавливал выкройки из кожи для завтрашнего дня. Ему стало очень любопытно, как же происходит, что к утру у него уже есть несколько пар готовой обуви. И однажды ночью он, как обычно, разложил заготовки на столе и спрятался. И когда часы пробили полночь, откуда ни возьмись, на столе появились маленькие человечки – гномы, которые быстро сшили из подготовленных кусочков новые туфли. На следующее утро пришел подмастерье и удивился, когда же мастер успел сделать столько отличных башмаков. И тогда мастер сказал ему: «Все дело в заготовках. Сделай их сегодня, и завтра дела твои пойдут успешнее».

Рекомендованное упражнение

1. Устройте себе профессиональную фотосессию для фотоконтента
2. Подумайте и напишите план о чём будете писать
3. Освойте программу SSM планер, в которой вы заранее можете писать посты.
4. Ежедневно выкладывайте видео и сториз с информацией, полезной вашей ЦА
5. Раз в одну- две недели ведите прямые эфиры.
6. Сделайте визитки.
7. Посещайте мероприятия по нетворкингу.

Шаг №9. Щедрость

«Богатство измеряется щедростью».

Андрей Лаврухин

Для того, чтобы стать заметными для людей, для вашей ЦА, вам

необходимо создать беЗоплатные продукты, в которых вы будете давать небольшое количество полезной информации.
Эти беЗоплатные продукты будут продавать ваши платные продукты.

Рекомендованное упражнение

1. Составьте список 10 + беЗоплатных продуктов, которые уже сейчас можете предложить вашей ЦА.
2. Напишите список мест 10+, в которых вы сможете разместить информацию о вашем беЗоплатном продукте.
3. Создайте платные продукты и включите презентацию о них в ваш беЗоплатный продукт.

Шаг №10. Действуй!

Всегда держите перед своим мысленным взором свою цель.
Когда вы знаете ради чего просыпаетесь по утрам, делаете какие-то действия, то никакая сила не сможет сбить вас с вашего пути.
Развивайтесь, учитесь, каждый день становитесь лучше себя вчерашнего.
Действуйте, несмотря ни на что!

Один предприниматель был в долгах и не видел выхода. Кредиторы наседали на него. Поставщики требовали оплаты. Он сидел на

скамейке в парке, опустив голову, гадая, что же может спасти компанию от банкротства.

Вдруг перед ним появился какой-то старик.

— Я вижу, что вас что-то тревожит, — сказал он.

После того как старик выслушал предпринимателя он сказал:

— Думаю, я могу вам помочь.

Он спросил у предпринимателя его имя, выписал чек и сунул его в руку, говоря:

— Возьмите эти деньги. Встретимся здесь ровно через год, и вы сможете отдать мне их в это время.

Затем он повернулся и исчез так же быстро, как и появился.

Предприниматель увидел в руке чек на сумму 500 тысяч долларов, подписанный Джоном Рокфеллером, в то время одним из самых богатых людей в мире!

«Я могу покончить со своими проблемами в одно мгновение!» — подумал он. Но вместо этого, предприниматель решил положить безналичный чек в свой сейф. Одна только мысль о его существовании давала ему силы найти способ сохранить свой бизнес.

С вернувшимся оптимизмом он заключил выгодные сделки. Ему удалось совершить несколько больших сделок. В течение нескольких месяцев он выбрался из долгов и снова стал зарабатывать деньги.

Ровно год спустя, он вернулся в парк с тем самым чеком. В уговорённое время старик опять появился. И в тот момент, когда предприниматель хотел уже вернуть чек и поделиться своей историей успеха, подбежала медсестра и схватила старика.

— Я так рада, что я поймала его! — воскликнула она. — Я надеюсь, он не беспокоил вас. Он всегда убегает из дома, и рассказывает, что он Джон Рокфеллер.

Удивляясь, предприниматель просто стоял ошеломлённый. В течение всего года он крутился и строил бизнес, покупая и продавая, убеждённый, что у него было полмиллиона долларов. Внезапно он понял, что это не деньги, реальные или воображаемые, перевернули его жизнь. Это была его новая уверенность, которая дала ему силы, чтобы достичь всего того, что он теперь имеет.

Заключение

«Столкнувшись с трудностями, нельзя сдаваться, бежать. Вы должны оценивать ситуацию, искать решения и верить в то, что все делается к лучшему. Терпение – вот ключ к победе».

Ник Вуйчич

Дорогие мои, будьте смелыми, каждый день бросайте вызов себе и идите к своей цели, несмотря ни на что!

ПРЕДЛАГАЮ ВАМ

проработать на практике все шаги по данной книге и выйти на новый уровень сознания и дохода!

Для этого я приглашаю вас на выездной тренинг

«ПЕРЕЗАГРУЗКА ЖИЗНИ, ДУШИ И ТЕЛА В УНИКАЛЬНОМ МЕСТЕ СИЛЫ ГОРНОГО АЛТАЯ»

С 21 по 28 июня 2020 ГОДА.

Скажите, как давно вы слышали абсолютную, звенящую тишину?
А шум бежащей, быстрой горной речки?
А как давно вы вдыхали вкусный горный воздух и пили ароматный чай с Алтайских трав под треск горящих в костре поленьев?
А может ваша мечта сделать фото в цветущем подсолнуховом поле?
Или, после настоящей русской баньки искупаться в горной речке...
Все это и многое, многое другое я предлагаю вам осуществить в уникальном месте силы Горного Алтая на мощном трансформационном тренинге **"Перезагрузка жизни, души и тела"** с 21 по 28 июня 2020 года.
Я приглашаю вас отправиться в волшебное путешествие, из которого вы вернётесь абсолютно новым человеком с чётким видением новых перспектив и идей для ваших проектов.
Я приглашаю вас в удивительное место СИЛЫ ГОРНОГО АЛТАЯ на базу АДАРУ!!!
Место, на котором расположена база издавна славится целительной энергией Горного Алтая и чудотворениями.
Это место неспроста называют чудотворным.
Здесь очень высокие вибрации и искренние желания, озвученные в этом волшебном месте, исполняются очень быстро и на 100%!

ЭТОТ ТРЕНИНГ ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ:

ВЫ ИСПЫТЫВАЕТЕ ФИНАНСОВЫЕ ТРУДНОСТИ
И КРУТИТЕСЬ КАК БЕЛКА В КОЛЕСЕ, НО СИТУАЦИЯ НЕ МЕНЯЕТСЯ

В ВАШЕЙ ПАРЕ УГАСЛИ ОТНОШЕНИЯ
ВЫ В ДЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЯХ
ИЛИ НЕДАВНО РОДИЛИ РЕБЕНКА И ЛИБИДО НА НУЛЕ

НЕ ХВАТАЕТ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ
ДЛЯ НОВЫХ ЗНАКОМСТВ,
ДЕРЗКИХ ПРОЕКТОВ И СОЗДАНИЯ ДЕЛА ДУШИ

ВЫ СВОБОДНАЯ ЖЕНЩИНА
МЕЧТАЕТЕ ВСТРЕТИТЬ «СВОЕГО» МУЖЧИНУ
И СОЗДАТЬ С НИМ СЧАСТЛИВЫЕ, ГАРМОНИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

У ВАС ЕСТЬ ТАЛАНТЫ И СПОСОБНОСТИ
НО ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, КАК ИХ РАЗВИТЬ
И МОНЕТИЗИРОВАТЬ

У ВАС РАЗВИТА ИНТУИЦИЯ
НО ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, КАК ЕЮ УПРАВЛЯТЬ
И ВИДЕТЬ ЗНАКИ ВСЕЛЕННОЙ

ВЫ УСТАЛИ ОТ ШУМА БОЛЬШОГО ГОРОДА
МЕЧТАЕТЕ СЛИТЬСЯ С ПРИРОДОЙ И ОБРЕСТИ
ВНУТРЕННЮЮ ГАРМОНИЮ И ПОКОЙ

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ НА ТРЕНИНГЕ?

- Вы получите нереально крутые техники, с помощью которых мы выметем мусор в виде негативных установок, сценариев, деструктивных родовых программ, переживания горя и утраты. Всего того, что тянет вниз и лишает жизненной энергии.

- И сформируем новый сценарий для жизни в радости, гармонии, достатке, счастье и любви.

- Вы освободитесь от всего, что тянет вниз и лишает энергии и создадите новый сценарий своей жизни.

- Вы получите мощные инструменты, пробуждающие вашу сексуальность, чувственность, оргазмичность и природный магнетизм.

- Вас ждут практики для принятия своей ценности, уникальности, веры в себя и создания жизни, достойной Королевы.

- Будет мощная энергетическая практика в «Лабиринте Силы» и практика хождения по стёклам.

- Освободитесь от обид и страхов.

- Вы впустите в свое сердце всеобъемлещее чувство божественной любви и наконец-то осознаете, как это любить и выбирать себя.

- Вы осознаете свой потенциал и создадите минимум 10 идей как превратить талант в деньги.

ИТОГОМ 7 ДНЕЙ ТРЕНИНГА СТАНЕТ ВАША ОЧЕНЬ МОЩНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ПЕРЕЗАГРУЗКА ВСЕХ СФЕР ЖИЗНИ ДЛЯ ВЫХОДА НА НОВЫЙ, БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ И МАСШТАБНЫЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

P.S Я человек очень щедрый и изобильный.

Я приготовила для Вас огромное количество бонусов, подарков, сюрпризов!

Но об этом пока тссссс....

Что же интересного Вас ждёт в этом путешествии?

✅ Для наиболее глубоких и результативных трансформационных процессов мы подготовили для вас специальное меню.

Очень вкусное, сытное и полезное, приготовленное любовью из экологически чистых продуктов.

✅ Питание трёхразовое + чай с мёдом, домашним вареньем и вкусняшками.

✅ Утренние практики на свежем, горном воздухе.

✅ Вечерние очищающие практики у живого огня.

✅ Настоящая русская баня с ароматным чаем из Алтайских трав со свежайшим мёдом.

✅ Купание в горной речке.

✅ Поездка в ПАРК ЛАБИРИНТОВ-еще одно уникальное место Силы.

✅ Поездка на о. Манжерок.

✅ Посещение пасеки с "волшебными уликами".

✅ Трансформационная игра "Долговая яма".

✅ Трансформационная игра "История моего успеха".

✅ Создание мандалы на привлечение любви.

✅ Создание ПЕРСОНАЛЬНОЙ СВЕТОВОЙ МАНДАЛЫ на ИЗОБИЛИЕ.

и МНОГОЕ, МНОГОЕ ДРУГОЕ!!!

Программа очень насыщенная и, если будем успевать, заедем в еще пару интересных мест!

ВАЖНО!!! Все упражнения мы будем делать на специальной ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПЛОЩАДКЕ!!!

ЗАПИСАТЬСЯ НА ТРЕНИНГ ВЫ МОЖЕТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ ИЛИ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ!

Стоимость тренинга на сайте на официальном сайте Академии женственности и изобилия «Путеводная звезда» https://star828.ru/

Мои контакты:

Тел. +7 (913) 915-28-60

instagram – yuliyastar828

ВК, Фейсбук- Юлия Старикова

E-mail: star828@list.ru

instagram Академии Изобилия и Женственности «Путеводная звезда» - star828.ru

Официальный Сайт Академии - https://star828.ru/

ДО ВСТРЕЧИ НА АЛТАЕ МОИ ДОРОГИЕ!!!

ДЛЯ ТЕХ КТО ПРОЧИТАЛ ЭТУ КНИГУ Я ДАРЮ СКИДКУ НА ТРЕНИНГ 3000 РУБЛЕЙ.

КАК ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ?

При записи на сайте или по телефону назовите промокод #10_STAR