

Самый главный инструмент проработки ограничений — это их осознание. Осознание и принятие уже, зачастую, ослабевают влияние ограничений на нашу жизнь.

Вторым важным моментом идет понимание того, откуда «вырастает» это ограничение, кто нам его «передал». В идеале этим заниматься с психотерапевтом. Но с теми, у кого тариф с обратной связью, мы начнем эту работу уже в рамках мастерской.

Еще одним действенным инструментом (причем, для всех ограничений сразу), является наличие четкого образа желаемого будущего и прописанного списка финансовых целей. Почему? Ответ смотрите в одном из эфиров у меня в инстаграм [ССЫЛКА](#)

Также для каждого ограничения есть набор инструментов, которые я опишу ниже. Сразу хочу оговориться, что все эти инструменты могут показаться несущественными, нерабочими, смешными и даже глупыми из-за своей простоты. Но, поверьте мне, дьявол в мелочах. Применяя все инструменты в совокупности, Вы непременно увидите результат.

Инструменты для самых часто выявляемых ограничений:

«Много денег не заработать» (и страх остаться «завтра» без денег)

Представьте себе бюджет России. прибавьте к нему бюджет Европейских стран, Азиатский и всех-всех остальных. А теперь подумайте, есть ли во всем мире хотя бы 1 человек, способный заработать ВСЮ эту сумму денег. Нет! то ест в рамках 1 человека денег бесконечное количество!

Соответственно, закономерен вопрос: почему они должны закончиться? Почему нельзя заработать больше, чем зарабатываете сейчас? Ведь их бесконечно много.

Что касается страха остаться без денег: подумайте, просыпаясь утром, начинаете ли Вы экстренно пытаться «надышаться», переживая, что воздух закончится завтра? Думаю, что нет. А знаете, почему? Потому что глубоко-глубоко внутри Вас есть уверенность в том, что воздух безграничен.

Так вот, деньги — тоже! Поймите это и примите

Быстро денег не заработать

1) чаще всего это ограничение начинает проявляться, когда человек не знает, сколько денег ему нужно? Сколько он хочет зарабатывать?

Подумайте об этом, определите сумму, а потом откройте список самых молодых миллиардеров. Почитайте их биографии, посмотрите, сколько лет у них ушло, чтоб заработать миллиарды? Согласитесь, на доход, о котором мечтаете Вы, выйти еще быстрее. Чем больше биографий Вы будете читать и чем больше будете осознавать, что на зарабатывание Вашей суммы нужно еще меньше времени, тем быстрее это осознание «присвоится» Вами.

2) подумайте, что для вас быстро? В какой срок какие суммы Вам нужны? Почему именно эти? Составьте список финансовых целей, если Вы его еще не составляли

3. «деньги — это проблемы» (зло и тд)

ответьте на вопрос, что конкретно плохого случится, если Ваш доход увеличится вдвое? втрое? в 10 раз? Какие проблемы появятся?

Многим бывает достаточно уже этого упражнения, чтобы понять, что абсолютно ничего плохого не произойдет

Если Вы все же составили список, который Вас пугает, то воспользуйтесь еще одним инструментом:

выпишете то, как улучшится Ваша жизнь при таком увеличении дохода? Как улучшится каждая сфера? На что Вы сможете расходовать эти деньги?

Если Вы легко составляете списки — прямо представьте себя уже в этой ситуации (в ситуации, когда у Вас увеличен доход, и в Вашей жизни произошли изменения), почувствуйте весь кайф от новых возможностей.

4. «если я буду зарабатывать больше — я зарежусь в работе, мне не хватит ни на что времени».

Чтобы начать работать с этим убеждением — посмотрите видео про объем внимания (ссылка)

Чаще всего это убеждение проявляется у людей, у которых неправильно распределено внимание. У тех, кто занимается то тем, то другим, всем помаленьку. У тех, у кого нет четких задач, четких целей и не прописан образ желаемого будущего.

То есть начинаем с прописывания финансовых целей и образа желаемого будущего в целом. Дальше важно понимать, какие действия ведут Вас к образу желаемого будущего, а какие отдаляют от него? Или, как минимум, не продвигают.

понаблюдайте за тем, что Вы делаете в течение дня? В идеале, некоторое время прямо выпишите свои дела. Все ли из этих дел Ваши? Какие объективно можно не делать? Какие можно делегировать? Кому? Посмотрите, какие из них ведут Вас к желаемому будущему?

Когда Вы перестаете растрчивать свое внимание попусту — у Вас оно как будто высвобождается. появляется и время, и энергия на рабочую деятельность. Соответственно, пропадает страх, что Вы «зареетесь» в работе.

5. «Деньги портят людей»

Часто в основе этого убеждения лежит другое — «деньги — зло» (или любое другое, в котором у денег негативная коннотация). Сперва проработайте его.

Также важно понять объективные основы появления такого убеждения: когда человек начинает больше зарабатывать, его внимание больше фокусируется на этом вопросе, а также на вопросе саморазвития. Эти люди начинают более внимательно относиться к своему времени и к трате своего внимания. Естественно, что у них больше нет возможности «пить пивасик на скамейке во дворе», но они, наверняка, с удовольствием сходят в театр. То есть они не становятся хуже, они становятся избирательнее.

Второй момент, понимание которого хорошо помогает снизить влияние этого ограничения, состоит в следующем: никто никому не принадлежит. Все люди рядом с нами до тех пор, пока мы развиваем друг друга. Как только мы все дали (или взяли), мы расходимся и идем дальше своими путями. При этом не обязательно ссориться и обижаться друг на друга. Просто раньше вы были на одном этапе развития, помогали друг другу двигаться вперед, а теперь векторы движения разошлись. Это нормально

Это основные убеждения. Все остальные часто имеют в своей основе именно эти. С теми, кто на тарифе с обратной связью, мы вместе найдем корни каждого Вашего ограничения.

Если Вы на самостоятельном тарифе — проговорите выявленное ограничение и, если оно не из этого списка, подумайте, какое убеждение лежит в его основе? С ним и работайте

А также всегда помогает следующая психотерапевтическая методика: подумайте (повспоминайте), от кого пришло выявленное ограничение? Например, Вы вспомнили бабушку. Представьте ее перед собой. И скажите: «Бабуля, спасибо тебе за советы. Это ограничение не мое, оно твое. Мне оно больше не нужно. Забери его себе». И прямо представьте, как Вы его отдаете.

Если к человеку, который передал Вам ограничение, Вы не испытываете супер-нежных чувств, можно воспользоваться более действенной методикой. Я ее называю «методика с неприличным названием» (мой психолог называет ее «волшебный нах*й»). ЗАключается она в том, что Вы не просто просите забрать это ограничение, а говорите: «Забирай и иди с ним ...». Волшебная сила мата иногда очень даже помогает:)