Где найти неиссякаемый источник вдохновения?

Кто испытывает какие-либо трудности в плане вдохновения, где найти силы чтобы что-то делать, где найти энергию?

Чем вы занимаетесь, и в чём именно вам не хватает вдохновения, энергии, сил?

 —"В любви и творчестве".

 —"В работе. Занимаюсь продажами".

 —"Быть женственной, вдохновлять мужа".

 —"В работе, занимаюсь поисками себя".

 —"Вдохновения для ведения хозяйства".

 —"Вдохновения к жизни. Как выйти из синдрома жертвы"? — Здесь нужно работать… Это серьёзно. Во-первых, это такой жизненный сценарий, во-вторых, здесь очень много ментальных привычек, которые нужно менять.

 —"Я парикмахер. Вдохновения хватает, но дома нет настроения".

 —"В поисках нового источника дохода. Не хватает энергии, чтобы проявить себя".

 —"Пытаюсь получше изучить восточные практики. Не хватает вдохновения".

 —"Хочу свое дело. Не могу найти любимое дело".

 —"Сижу дома в декрете. Хочу вдохновения для того чтобы найти себя".

 —"Полное выгорание, ничего не хочу. Забиться в норку и спать. Нет сил ни на что, сколько раз пыталась накрутить себя всякими тренингами''.

 —"Кратковременный результат, а дальше полный упадок сил.

 —"Обожаю фотографировать и общаться с людьми, но клиентов мало".

—"Не хватает умения себя продать. Не получается удержать клиентов". — Умение себя продать - это из ощущения собственной нужности, ценности, ценности того, что вы даете, обесцениваете то, что вы даете.

 —"Не получается зарабатывать деньги".

Насколько я успела понять, или смогла понять — основная проблема в том, что вы хотите чем-то заниматься, как-то реализовать себя но, проблема в том, что вы быстро теряете интерес. Вы начинаете что-то, сталкиваетесь с какими-то трудностями, либо просто теряется интерес. Либо просто ничего не идет, не можете себя продать, и вдохновение куда-то испаряется - начинаются каторга. Я даже больше скажу. Те люди, которые продолжают работать на себя (то есть не работают на кого-то в наемном труде) - они чувствуют что: зачем вообще они стартовали этот бизнес… лучше бы они работали на дядю — с утра до вечера, вечер свободный, выходные свободные, оплачиваемый отпуск и вообще красота, чем вот это всё сейчас: сидеть париться, где взять клиента, где взять деньги, оплатить ипотеку, счета и так далее — это нормально. Это естественно. Сегодня мы тогда поговорим с вами не только о том, где брать вдохновение, но и поговорим о продаже самого себя, про собственные ценности.

Есть три пути постоянно получать постоянные неиссякаемое вдохновение: это ваша деятельность, это Ваша мечта, и это благодарность.

Еще очень важным аспектом является отдых. Из него мы не черпаем вдохновение, но без него поток вдохновения пережимается и не идёт. Поэтому поговорим о деятельности. Кто-то уже нашел себя и говорит "Где же мне взять клиентов, почему никто не идёт? Как же мне научиться продавать себя, я же такой хороший профессионал, я такие классные штуки делаю - в подарок получается, а никто не покупает"... Другие говорят, что вообще не знают чем заниматься. Во-первых, важно выбрать деятельность, которая зажигает. Которую вы делали, даже если бы вам не платили деньги. То есть те люди, которые продолжают заниматься тем чем они занимаются, но им не платят — это как раз те люди, которые нашли свое дело. Остаётся задача (не проблема и не трудность, а задача): как научиться продавать себя и где находить клиентов. А другой вопрос с теми, кто работает в найме, или кто сидит с детьми... Может быть, вы просто не знаете своих талантов. И я не говорю, что вы должны бесплатно что-то делать. Я говорю о том, что вас это так зажигает, что вы это готовы делать бесплатно - вам нравится просто сам процесс. Вас должно это зажигать настолько, что Вы готовы какое-то время делать это бесплатно, или готовы делать подарки радоваться, готовы вкладываться первоначально. Первоначально всегда нужно вкладываться: деньгами, временем, силами, эмоциями, выходить из зоны комфорта. Но это должно быть именно на вдохновении. Если это из-под палки, то всё загнется - ничего не будет.

Есть вещи, которые вам кажутся недостижимыми. Мы сейчас не будем говорить о том, реально ли это недостижимо, или это только у вас в голове - сейчас мы с вами не будем работать с этими закидонами. Сейчас мы с вами будем работать с тем, что есть. Считаете что это невозможно стать звездой, полететь на луну, стать президентом России? — это пожалуйста. Но я говорю о вашей деятельности, о том, что вы можете стартовать уже завтра, и то, что вы можете развить полноценный бизнес, пускай не миллиардный, но миллион можно в месяц сделать. Что касается декретных мамочек — очень важно, если ваша работа это дом, и дом уже вообще не зажигает и хочется убежать куда-нибудь подальше — очень важно найти то, что вдохновляет вас помимо дома. Конечно, нужно найти то, что вдохновляет вас в доме: печь пирожки, играть с детьми и так далее . Но, но ваша жизнь не может вращаться вокруг какой-то одной сферы. Не работы, не отношений, ни дома и т д. Не будет вдохновения — нужно постоянно переключаться, иначе мозг переходит в режим автопилота, а в автопилоте не бывает эмоций; а когда их не бывает, нам кажется всё серым, мрачным. Нужно переключаться. Особенно предпринимателям и тем людям, которые самозаняты, тем которые работают сами на себя. Это не предприниматели, не бизнесмены, а именно самозанятые люди, которые что-то делают сами и за это получают. Нужно переключаться, нужно отключаться. Ко мне как-то на консультацию пришла женщина - она хорошая, талантливая, она руководит хорошим модным салоном, популярным в городе салоном. Она пришла с клинической депрессией. Почему? А потому, что у неё не было возможности переключаться. Это мы уже говорим об отдыхе. Отдых это не то, где мы берём вдохновение, Но это то, что помогает нам не пережать этот источник вдохновения. Вам обязательно нужно переключиться. Мамочки — обязательно приглашайте подруг, делаете импровизированные детские садики на несколько часов: то есть, свалили одной всех детей, пошли куда-нибудь тусить - потом другая сидит с детьми. Это при условии, если ваши мужья не буду сидеть с детьми и не дадут вам раз в неделю сходить в кино, или куда-нибудь в кафе посидеть с девчонками. Это такая отдушина, которая дает энергию. Она не является само по себе и источником энергии, но она отвлекает мозг, она насыщает нас эмоциями, убирает этот стресс, который мешает усвоению гормонов радости, счастья и удовольствия, и мы чувствуем жизнь. И даже раз в неделю это уже наслаждение. Те, кто самозанятые бизнесмены — отвлекайтесь. Есть такое ощущение, такое мнение, мысль, что чем больше вы будете тратить времени сейчас на ваш бизнес, тем быстрее вы его разовьёте, и тем быстрее у вас будет пассивный доход — Это не совсем верно. Потому, что когда вы 24 часа в сутки, 7 дней в неделю думаете, пытаетесь, старайтесь — у вас замыливается глаз. У вас меньше энергии, у вас меньше продуктивность, вы принимаете плохие решения, вы не замечаете хорошие возможности и вы упускаете в возможности только потому, что у вас нет на это сил и времени. Вместо того, чтобы раз в день или два дня в неделю (желательно подряд) посвятить полноценному отдыху, который регенерирует всё в вашем организме, даст вам заряд бодрости, энергии и сил, и даст вам возможность быть максимально продуктивным в своем бизнесе — вместо этого вы просто загоняйте себя как лошадь. Загнанные лошади падают и умирают. Поэтому ваш бизнес не разовьется, если вы себя будете загонять. Поэтому максимально важно правильно отдыхать.

Вы не поймёте ваше это дело или не ваше, если вы не будете отдыхать от него время от времени. Вы думаете "Вот я сейчас поставлю на ноги, а потом буду отдыхать и так далее". Не будет этого. Я работала с предпринимателями, которые десятки лет крутятся в своём бизнесе, не могут себе позволить уехать даже на неделю и настолько уже устали от своего бизнеса, что готовы его просто закрыть. Также если кроме вашего бизнеса у вас в жизни ничего нет, а если вдруг что-то и появляется, то где-то всё равно на фоне маячит мысль о бизнесе (где взять клиентов, как прожать поставщиков и так далее) - это всё не отдых. У вас не будет прорыва в вашем деле, если вы не отвлекаетесь.

Обязательно нужно понимать, что это моё вдохновение. Если вы занимаетесь не той деятельностью, которая вас зажигает - нужно понимать: "Меня сейчас не зажигает. Потому, что я устала или потому что это не моё". — Если это вы устали, или есть вероятность того, чтобы просто устали (раньше же Вам нравилось), то отдохните. Переключитесь. Возьмите на месяц паузу по принятию решения, Организуйте себе достаточно регулярный отдых. Потом уже посмотрите, даёт ваша деятельность вам вдохновение или нет. Кроме того, это деятельность, которая дает вам вдохновение - она ещё дает вдохновение от плодов, от результатов труда. Например, Вы можете сидеть и вязать носочки, у вас уже все пальцы исколоты, вы думаете "Блин, как меня достало.." — а потом видите, как люди покупают, как им нравится, и все эти трудности забываются. То есть вы начинаете с радостью, потом в процессе наступает "Блин, Когда это закончится?" — Наступает небольшая усталость. Это нормально. И когда вы получаете результат, или видите плоды своего труда, и это дает два вдохновение — значит, вы занимаетесь тем самым, что вам нужно. Учитесь принимать это вдохновение не как должное, а как заслугу. Когда вас благодарят, принимайте благодарность — потому что, для того кто благодарит — это большая ценность. Это очень важно., Его переполняют эмоции и он хочет это выразить. И когда человек говорит "Ой, ерунда". — во-первых, вы отравляете радость человека, которому вы помогли — во-вторых, вы отрываете себе источник вдохновения. Вы думаете, что вы действуете как хороший человек (нас же учили быть скромными, и не хвалится). Вы думаете, что вы поступаете хорошо, а на самом деле вы не делаете радости никому - не тому человеку, которому помогли, не себе. Такая напускная скромность — это разновидность гордыни. Если вы хотите уйти от гордыни, от хвастовства — принимайте это с благодарностью. Как только вы начнете принимать благодарность, с улыбкой , с радостью , открыто, искренне — люди начнут кроме спасибо, еще и деньги приносить.

Самореализация.

Те, кто уже нашли себя, или ещё думают — хорошо. Те, кто еще не нашли себя — очень сильно помогает разговор с собой. Ваша деятельность должна вас вдохновлять. Если мы говорим о тех людях, которые работают по найму — на самом деле они работают просто для денег. Это не то, что их вдохновляет или не вдохновляет — им нужно оплачивать счета. Где же там брать вдохновение? Не хочется каждое утро просыпаться и думать "Опять на работу"... Хочется лететь туда на крыльях. Вдохновение появляется а, когда мы видим что приносим пользу, когда мы радуемся. Если вы продаёте всякое г...о, и вы думаете "Я просто обманываю людей". — уходите оттуда. Если вы продаёте и говорите "Это же классная штука, почему никто не покупает"... И это у вас забирает ваше вдохновение, в этом случае нужно научиться продавать, нужно показывать ценность. А во-вторых — а вы видите ценность? А вы бы купили?

Часто я работала с продавцами премиум-сегмента. Продавцы продают нижнее белье или обувь или одежду, мебель, очень дорогие. И они сами говорят "Да вы с ума сошли?! Да за такие деньги, зачем? Если в соседнем магазине такое же можно купить в 5-10 раз дешевле"... В этом случае вы, во-первых, не на месте. Поэтому и не получается, потому, что вы не понимаете ценность этого. Это нужно либо работать с головой, либо нужно менять работу. Здесь выхода только два — Вы находите ценность, миссию, даже краткосрочную, если вы не собираетесь работать здесь всю жизнь, — либо вы всю жизнь здесь хотите работать - в таком случае, вам нужно понять вашу миссию, какое добро, какое благо вы несете людям, для того, чтобы каждый раз когда вы выполняете свою работу, вы понимали, что вы делаете свой какой-то вклад в общее благое дело — это очень важно. Это то, почему люди, которые нашли себя, делают всё с вдохновением — потому что они понимают свою миссию, они понимают благо. Люди, которые действительно любят то, что они делают, понимают ценность того, что они делают — они продают легко. Стопроцентной конверсии почти не бывает, но они продают легко. Те люди, которые сомневаются — это считывается. На самом деле эта уверенность идет из нескольких факторов, но самое главное, что нужно понять — это действительно вам нравится, или вы здесь работаете чтобы работать — в таком случае есть другой источник вдохновения - Это ваши мечты.

Какие у вас мечты? Чтобы вы хотели?

—"Съездить в путешествие в Лос-Анджелес".

 —"Представляю, что выхожу на сцену с огромной аудиторией людей, которые хорошо знают мою труды, которым я помогала".

 —"Чтобы у мужа пошел бизнес, и он стал уделять больше времени нам с малышом".

 —"Мечта зарабатывать 500000 в месяц".

 —"Путешествовать два-три раза в год"

 —"Как можно быстрее выплатить кредит".

 —"Хочу выйти через 4 месяца на пенсию, найти дополнительный заработок, но не в том месте, где сейчас работаю — хочу баню с бассейном".

 —"Хочу, чтобы в любой момент времени могла себе позволить уехать в любую точку мира, например на выходные, или просто поужинать".

Да, знаете, есть мечта когда просто хочется путешествовать, но круче всего, когда вы можете просто на выходные смотаться в Париж, или поехать в Рим. Просто на выходные с одной небольшой сумочкой. Просто полетели, погуляли там и прилетели — Это самый крутой кайф, когда вы можете себе позволить куда-то не собираться, долго планировать, а просто " Хочу в Рим. Давай на выходные махнем в Рим". — это непередаваемое ощущение.

Почему не реализуются мечты? Почему бывает так, что мечты не только не дают вдохновения, а они еще и удручают и наоборот вгоняют в депрессию? Потому что есть несколько причин: во-первых, вы мечтаете не свою мечту. Другая крайность — мы мечтаем слишком абстрактно. Слишком глобально. И это может подавлять. Это чувство, что мечты невозможно реализовать — приходит грусть и руки опускаются. А источник вдохновения, в том числе лежит в мечте. Даже если вы работаете на наемной работе, даже если вы мама домохозяйка, вы всё равно можете реализовать свою мечту через мужа, через хобби. Мечтайте настолько глобально, насколько вы можете себе позволить, и насколько это не убьет ваше вдохновение. Кого-то большие мечты удручают — поэтому и рекомендация, мечтать настолько масштабно, насколько это дает вам энергию. Если это "Ах если бы"... или "Хотелось бы верить"... — если у вас это настрой или такая мечта, тогда как-нибудь дробите её, уменьшайте, делайте шаги по ее достижению, и путём к вашей мечте будут какие-то шаги.

Проработка. Мы попытаемся понять, в чём ваша сила, на чём вы можете зарабатывать. Мы попытаемся немножко преодолеть барьер принятия денег для себя. Там мы попытаемся приблизиться к своей мечте. Не факт что она сработает у всех, потому что бывают очень сильные голубиные блоки, которые не дают вам понять, что же вы хотите. Если вы не увидите, да ничего страшного. Нужно просто всё это прорабатывать. Но большинство увидят, чем им нужно заниматься, и на чём они могут зарабатывать деньги.

Напоминаю, что нужно сесть удобно, расслабленно. Убедитесь, что ваши руки и ноги находятся в таком положении, что нет никаких напряжений, дискомфорта. Закройте глаза. Сделайте глубокий вдох и выдох. Еще вдох, и выдох. Освободитесь от всех ваших мыслей, продолжаем дышать. Сейчас я хочу, чтобы вы представили, что вы находитесь в красивом месте. Это место, в котором вы всегда хотели побывать и увидьте, что вы в этом месте совершенно одни, никого больше нет. Посмотрите что вокруг. Увидьте детали, что вас окружает. Что на переднем плане, что на заднем. Увидьте цвета и краски, насыщенность. Посмотрите наверх. Что вы видите над головой. Увидьте мельчайшие детали. Услышьте звуки. Может быть вы слышите тишину. Посмотрите себе на ноги. На чём вы стоите? Ощутите текстуру, мягкое или твёрдое. Может быть вы стоите в воде, почувствуйте её температуру. Оглянитесь и посмотрите вокруг себя. Насладитесь этой картиной. Теперь я хочу, чтобы вы почувствовали, осознали - вы никому ничего в этой жизни больше не должны. Нет кредитов, обязанностей, никаких выплат - больше ничего. Вы находитесь в этом месте и абсолютно счастливы. Еда у вас растёт на деревьях, сама появляется в холодильнике. Это такое волшебное место. Побродите по нему и осмотритесь. Сделайте глубокий вдох, поймите, насколько вы здесь счастливы, как вам хорошо. Почувствуйте, что вы уже отдохнули от всех тревог, от всех трудностей от всех забот. Само это место даёт вам силы, бодрость и энергию. Почувствуйте, что вы полны сил и энергии. Задайте себе вопрос - Вот я отдохнувшая, довольная, счастливая. Мне не нужно зарабатывать, но я хочу что-то делать. Чем мне заняться здесь? Что я могу и что я хочу делать? В чём мои сильные стороны? Для чего я вообще появился на свет? Что меня вдохновляет независимо не от чего. Услышьте этот ответ. А теперь представьте, что к вам вдруг начали приходить люди, рассказывать о своих горестях и проблемах, связанных с тем, чем вы занимаетесь. Просят у вас помощи в том, что вы этим занимаетесь, вы такой талантливый, просят помочь решить проблему. Увидьте что люди всё приходят и приходят. Увидьте, что вы помогаете им. Что-то продаёте, что-то для них делаете - это ваши клиенты, ваши покупатели, ваши слушатели, и вы видите как они вас благодарят за вашу помощь. Услышьте их истории. Теперь увидьте, что они вам в благодарность дают деньги, и это в 3 раза больше чем вы обычно берёте за ваш товар и вашу услугу. Осознайте ваши эмоции в этот момент. Что вы чувствуете? А теперь увидьте, что этих людей становится всё больше и больше, и они все предлагают вам деньги за то, что вы для них делаете. Представьте большой огромный зал этих людей, которые пришли к Вам, потому что им нравится то, что вы даете и то, что вы делаете. И они все вам предлагают деньги благодарность за помощь. Осознайте свои эмоции в этот момент. Может быть вам страшно, неловко — это нормально. Любые эмоции сейчас это нормально. Осознаете их. Что вы чувствуете? Теперь Представьте, что у вас руки как у героя мультфильма - они могут удлиняться Насколько хотите, и этими руками вы всех обнимаете, потому что так любите своих клиентов и своих слушателей, покупателей. Почувствуйте единство с ними. Вы чувствуете, что вы на одной стороне — вы вместе решаете проблемы. Любите их. Поблагодарите их за то, что они вас так ценят, что они к вам приходят, возвращаются, что они вас так любят. Когда вы откроете глаза, вы будете помнить все ваши мысли, все ваши ощущения сегодняшнего сеанса. Сделайте вдох, и выдох. Еще глубокий вдох, на выдохе к вам возвращаются ощущения собственного тела. Снова вдох. На выдохе откройте глаза и улыбнитесь.

Что вы почувствовали, Что вам открылось? Увидели ли вы, чем вы хотите заниматься? Увидели ли вы своих клиентов, те деньги, которые они предлагают, что вы почувствовали?

—"Страх порождает лень. Страшно увидеть результат и просчитать, что делать для ее достижения".

 —"Проще же оставить всё как есть, так привычнее".

Главное понять, что вы с клиентами на одной стороне. Это не вы продаёте, пытаетесь им что-то втюхать, а они отнекиваются. Вы на одной стороне, вы решаете проблемы. Вы помогаете клиенту. Это полностью всё меняет. Тогда вам уже не нужно продавать — вы решаете проблему — вы не можете решить проблему - значит магазин за углом может решить эту проблему, и тогда всё становится проще. И продажи становятся проще и деньги брать проще, потому что это благодарность. Сами вспомните, когда вы за что-то платили. Одно дело, когда вам какую-то г\*\*ноуслугу оказали, и вам приходится деньги давать, и больше вот к таким людям вы не обращаетесь. А другое дело, когда вы что-то сделали, вы что-то купили — вы в восторге, и вы с удовольствием платите деньги — вы платите деньги за определенную ценность, которую получили. То же самое с вашими клиентами и покупателями — вот это они должны чувствовать. Если вы это обеспечиваете, то всё отлично.

—"В руки деньги брать нормально. Потом куда их правильно одевать"? — Что сделать с деньгами? Это ваши деньги, вам их дают - делайте с ними что хотите. В этом и проявляется наш страх. Чтобы снять этот блок, нужно просто для себя понять, что вы будете делать с деньгами.

 —"Стало неудобно брать деньги у стариков".- А почему неудобно? Вы их обманывали? Тогда понятно, почему неудобно. А если вы им помогали, то... Старики Ничем не отличаются от не стариков. Им точно также нравится тратить деньги, у них их мало, да, но если вы даете ему благо, то почему нет…

 —"Конкретного продукта не увидел, но все мне несли деньги, а я их просто обнимал". То, что не увидели продукты — возможно, это ваши бизнесы, возможно, что вы не хотите заниматься тем, чем вы занимаетесь или вам просто нравится делать бизнес, вам просто нравится развивать бизнес идеи и воплощать их в жизнь.

—"А если я их обнимать не очень хотела? Как-то неискренне получилось". – Значит, что-то не так. Зависит от того, что вы делаете, Но вообще, не то чтобы своих клиентов надо любить - это не заповедь (клиенты бывают разные), но если вы не чувствуете какой-то близости, то скорее всего есть что-то внутри. Нужно смотреть что. Если есть проблемы с клиентами, скорее всего в этом и кроется причина, в этом нечто, что есть в вас, что блокирует вас от близкой связи с вашими клиентами. Всё это нужно прорабатывать. Это нормальное ощущение, которое говорит о каком-то блоке.

Последнее, что я хотела бы сказать про источник вдохновения — это благодарность. Это то, что дает нам вдохновение и помогает нам нейтрализовать весь этот стресс, неудачи, которые могут у нас быть. Техника благодарности достаточно простая. Благодарность, это то, что в нас наполняет этот источник вдохновения. Это то, что удаляет весь стресс и весь негатив — это то, что помогает вам реализовать ваши мечты — это благодарность, причём искренняя. Работает только искренняя благодарность. Когда вы ищете за что благодарить и благодарите (вселенную, Бога, себя, мужа, детей, кого угодно) и это классно.