Здравствуйте!
С вами на связи Игорь Алимов. И добро пожаловать в наше с вами специальное видео, в котором мы поговорим о том, что такое финансовый потолок и откуда он взялся. Вообще можно редко услышать такое понятие «финансовый потолок», хотя он есть у каждого. То есть, чтобы вам было понятно, что это такое, расскажу простую историю.
Если мы с вами возьмем предпринимателя, который зарабатывает 250 тысяч рублей в месяц, и оставим его без бизнеса, через полгода он, скорее всего, вернет себе тот же уровень дохода и вернет себе тот бизнес, который у него был, или построит себе новый.
Если мы возьмем с вами какого-нибудь топ-менеджера Газпрома, например, который зарабатывает, к примеру, 80 тысяч рублей в месяц, и возьмем и уволим его с работы. Что будет? Скорее всего, он до дури будет рассылать свои резюме в Сибнефть, Роснефть, еще какие-то компании, для того чтобы вернуть себе примерно ту же позицию, которую он, соответственно, занимал, и тот же уровень дохода.
Если мы с вами возьмем кассиршу из магазина «Магнит» и лишим ее работы, то, скорее всего, некоторое время она пожалуется подругам, какая тяжелая жизнь, после чего она устроится в какую-нибудь «Пятерочку», «Копеечку» или в какую-то еще сеть и будет зарабатывать аналогичные 12 тысяч 500 рублей в месяц.
Если мы с вами возьмем бездомного, который живет где-то на вокзале в Москве, и перебросим его в другой город, то, с большей степенью вероятности, ну, вы поняли уже, он пойдет туда же, окажется в том же окружении, будет зарабатывать столько же.
Так вот, то, что я сейчас рассказал, это есть, по сути дела, денежный сценарий, который есть у каждого человека, т. е. то, сколько мы привыкли зарабатывать и как привыкли зарабатывать. Так вот, как раз, как мы привыкли зарабатывать — это наш денежный сценарий, а сколько мы привыкли зарабатывать — это наш финансовый потолок.
У каждого человека есть свой финансовый потолок, т. е. то, сколько он на данную секунду с нынешним уровнем мышления способен зарабатывать. Причем этот финансовый потолок есть абсолютно у каждого человека. Он есть у вас, он есть у меня, он есть у президента. Он есть у самых богатых людей мира: у Илона Маска он есть, у Дональда Трампа есть. Он есть абсолютно у каждого человека, потому что у всех есть своя психологическая граница того, сколько он на данный момент готов зарабатывать денег. И поэтому, когда вам говорю я, что вы будете пробивать финансовый потолок, это не значит снимать его. Пробив его, вы вновь упретесь в какой-то потолок, но он вас может уже больше устраивать, то есть вы можете иметь больше денег для того, чтобы, ну, спокойно себя чувствовать и решать те задачи, которые есть у вас.
Почему вообще вы оказались на этом вебинаре? Я рискну предположить: скорее всего, вы не просто уперлись в финансовый потолок, а вас не устраивает этот уровень. Потому что, например, если у вас финансовый потолок, например, 5 миллионов, а при этом ваши расходы составляли бы, к примеру, миллион, этот вопрос вас не сильно бы волновал. Зачем? Ведь ваш финансовый потолок выше, и вас вполне устраивает ваш нынешний уровень доходов.
Но если вы сейчас смотрите это видео, значит, скорее всего, ваша ситуация такова, что ваш уровень расходов и ваш уровень доходов уже прям вот бьются в этот потолок, и вы не знаете, как его пройти. Так вот, этому есть психологическое объяснение. Дело в том, что финансовый потолок — это не то, что связано с вашими действиями, это то, что связано с вашим мышлением. Финансовый потолок сидит в вашей голове. Иначе говоря, вы упираетесь в потолок в тот момент, когда ваше подсознание говорит: «Нет, стоп, я на это не пойду! Я не рискну зарабатывать больше. А даже если рискну, все равно не получится».
У вас такое может быть, когда вы уже несколько лет подряд не можете заработать больше. Например, делаете один проект, зарабатываете, ну, к примеру, 70 тысяч рублей. Делаете два проекта, зарабатываете 72 тысячи рублей. Хотя, казалось бы, должно быть почему-то 140. А оказывается, увы! Ваш финансовый потолок — это когда по какой-то причине вы не можете заработать больше, сколько бы усилий вы ни прикладывали. И если в вашей ситуации, в вашей жизни именно такая ситуация, такой расклад, вы, значит, уперлись как раз в финансовый потолок.
Ну, я уверен, что, раз вы досмотрели это видео, это точно про вас. Итак, давайте сейчас с вами получим небольшую обратную связь. То есть я хочу узнать про вашу ситуацию и почему для вас важно пробить финансовый потолок.
Попрошу вас прямо сейчас написать в комментарии, первое - это откуда вы, из какого города. Второе — это чем вы занимаетесь, т. е. чем вы зарабатываете себе на жизнь. И третье – это почему вам важно пробить финансовый потолок. Я хочу убедиться, что вам действительно это важно, что вы не просто придете послушать, а что вам важно решить эту проблему и действительно увеличить свой уровень дохода. Прямо сейчас напишите в комментариях, почему для вас это важно. Итак, выполняйте сейчас это маленькое задание, и встретимся с вами уже очень скоро. До скорой встречи. И удачи!