

Eneseväärtus “Mis on minu hind”

RIKASTE INIMESTE KÄITUMINE

ME JUHIME OMA SEISUNDIT:

- Keha abil
- Erinevate tehnikate abil
- Mõtlemise abil

SELLEKS ET JUHTIDA OMA SEISUNDIT MÕTLEMISE ABIL, ON VAJA JUHTIDA KÜSIMUSI, MIDA ENDALE ESITATE

1. Piiravad, pidevasse tsüklisse viivad küsimused:
Miks see juhtus minuga?
Miks ta seda tegi?
Mis ta minust mõtleb?
Kas ma meeldin neile?
Oleks võinud ju ette arvata...?
2. Edasiviivad küsimused:
Mis ma saan teha?
Milles on minu kasvu koht?
Kuidas seda muuta?
Milliseid tegevusi saan teha kohe praegu?

EDUKA INIMESE SOOVID

- Kirjutage oma soov
- Vastake küsimusele – kas mul on seda vaja, kui mitte keegi sellest ei tea?
Siin võib olla sootsiumi mõju ja/või surve/vajadused/keskkonna soovid/sõltuvused
- Esitage endale küsimus – milleks mulle see?
- Kui selles pole teie soov esikohal – siis ärge tehke midagi

ASETAME OMA HUVID ESIKOHALE

- Pidevalt ja teadlikult esitame endale küsimuse – milles on minu huvi?
Milles on minu kasu?
 - Järgida prioriteetide püramiidi
 - Olla Täiskasvanu seisundis 80% ajast
- Kõige keerulisem on panna oma huvi esikohale

- Risk – kohe kui teil on ebamugav kellelegi “ei” öelda – on see oht kaotada raha

EEMALDAME PIIRAVAD USKUMUSED ENDAST JA MAAILMAST

- Mis te arvate, mis segab teil praegu tõsta oma sissetulekut?
- Millised on teie piiravad uskumused endast, maailmast?

VALIK – SEE, MIS MÄÄRAB MEIE ELU

Valikute kriteeriumid:

Mis on minu jaoks oluline?

Mis on kasulik?

Teha valik lähtuvalt oma otsusest

KUS ON MINU LÄHIM RAHA:

- Mida armastad teha üle kõige?
- Mida oskad teha hästi?
- Milline on Sinu haridus?
- Mida võiksid veel juurde õppida?
- Kuidas saaksid seda kõike rakendada, et olla kasulik teistele? Ja veel...?
- Kus on Sinu kliendid? Ja veel...?
- Kuidas saad seda teha, et panna rohkem inimesi huvi tundma? Ja veel...?

Juhendus Sinu endani
Tänutundes
Kairi