



НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ОТ «НЕРАВНОЦЕННОГО» ОБМЕНА

Если есть неудовлетворенность в работе или от приобретения чего-либо, то впоследствии блокируется приход денег под ЭТО (при покупке) или ОТ ЭТОГО (от работы).

Фактически, если человек думает, что обмен нарушен, он приостанавливает обмен. Хотя, конечно, обмен всегда равноценный. Но может быть растянут во времени или не очевиден, не осознан. Поэтому фактически причина проблемы — это...

**ОТСУТСТВИЕ ВИДИМОГО ОБМЕНА
В МОМЕНТЕ СЕЙЧАС: «Я ТЕБЕ
ОТДАЮ, А ТЫ МНЕ НЕТ!»**



Неудовлетворенность рождается из-за видимости неравноценного обмена. Или непонимания, как именно происходит обмен. Например, в сдел-





ке или обмене нет конкретной договоренности. По умолчанию человек считает, что обмен должен быть денежным, но по факту он происходит самым удобным путем (для данной ситуации). Например, на уровне энергий или долговой кармы, откладывается во времени. Или, может, закрывает более старые и менее очевидные для человека долги. Может быть, человек когда-то украл (фактически взял займы) и, возможно, теперь отдает. Кармические цепочки очень сложно устроены, причина и следствие не всегда очевидны, поэтому осознать, что обмен есть всегда, бывает довольно трудно.

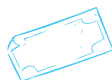
Или тот обмен, что есть, не устраивает, хотелось чего-то другого. Например, если нужны были деньги, а обмен пошел по другим каналам, то не факт, что нужно продолжать взаимодействие. Если так закладывается будущность, а не отдаются долги, то обмен можно прервать.

Как понять, что обмен не удовлетворяет?

Неравноценный финансовый обмен может ощущаться в том случае, когда осознанных усилий вкладывается больше, чем предполагает оплата. То есть труда делается больше, чем за него платят. Или когда покупка не оправдывает вложенных средств.

Это приводит к растрате ресурса и последующему разочарованию (и блокировке). То есть провоцирует блокировку прихода возможностей — денег и предложений. И тогда неизбежна потеря источника дохода как неудовлетворяющего нужды. То есть человек это отбросит в сторону, не видя сути обмена. Он может не знать, что есть уровень кар-





мы или что ему отдают чем-то другим. Например, как взаимодействие с десятиной. Обмен в таком случае не очевиден, если не знаешь, куда смотреть.

Но если человек не удовлетворен обменом, это его право. Вероятно, это именно то, что было нужно в данный момент. Может, через разрушение он найдет нечто большее или познает свою ценность. Или в данный момент он хотел денег, а не опыта или отработки кармы. Или не видит, что ему в будущем этот обмен принесет, и все его внимание в моменте сейчас. Что бы это ни значило, это не уменьшает недовольности от неравноценности обмена и разрывает процесс. Что несет за собой целую цепную реакцию разрушений.

Приведу пример. Работник, которому недоплачивают, теряет мотивацию из-за низкого вознаграждения за его труд (но работает в страхе потерять хоть какой-то доход, фактически им манипулируют). И чаще всего работник начинает халтурить и делать некачественно, в состоянии разочарования. А могло бы быть все качественней при соответствующей оплате.

Далее по цепочке. Тот, кто покупает его труд, теряет доверие к покупкам. И не ощущает от приобретения ценности и пользы для себя. Потому что видит, что это не то, о чем он просил.

Следующая цепочка. Тот, кто вынужден работать тяжело за низкую зарплату, покупает дешевые товары. Чем поддерживает производство дешевой продукции и услуг, а значит, как следствие, ему так и будут мало платить. Ведь он не готов доплатить больше за качество. Ему жалко себя, когда он страдает, зарабатывая деньги. И он зажимает траты. Для него траты — это боль. Ведь ему придется-





ся работать больше, а он ненавидит свою работу. Значит, деньги для него равны ненависти и боли.

Этот порочный круг можно разрывать только с двух сторон.



◆ Перестать покупать некачественно и дешево, тем самым не поддерживая низкооплачиваемый труд. А искать альтернативы. Тогда магазины будут закупать то, что лучше, относительно спроса. Это вклад в будущее и первые шаги по уходу от бедности.

◆ Перестать работать за низкую оплату и требовать повышения гонораров, возвращая собственную ценность через обучение и опыт. А также объективно оценивать собственную работу, стараясь столь же адекватно оценивать ее качество.

◆ Оплачивать чужой труд по достоинству, налаживая денежный обмен, а не создавая кармические долги.



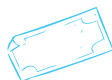
Следующий момент, важный для обмена, — это соблюдение сроков и договоренностей. А также умение вообще договориться и все обсудить. Обсуждение условий «на берегу» помогает избежать разочарований.

НАРУШЕНИЕ ИЛИ ОТСУТСТВИЕ ЧЕТКОГО ПЛАНА ОБМЕНА



Если вовремя не разобраться с вопросами «Что ты мне даешь? В какой срок? А что я за это должен?», это приведет к разрыву процесса обмена.





Все должно быть детально оговорено и прозрачно, иначе возникнет конфликт при нарушении обмена в моменте сейчас. И обмен прекратится или будет нарушен.



Так, например, если вы работаете по найму или в сфере услуг, важно отслеживать, чтобы делалось только то, что было оговорено или входит в ту стоимость, которая была озвучена, и это касается всех сторон «сделки». Нужно соблюдать некую честность и убирать желание выслужиться или быть «хорошим, удобным».



Когда обмен нарушен, а оплата или ниже, или выше, чем необходимо, то человек, выполняя работу, ощущает внутреннее сопротивление (или лень) и, вероятно, делает (отдает) больше оплаченного (запрошенного). Или изначально называет маленькую для себя сумму и работает через силу, с синдромом «жертвы», как будто его заставили. Хотя это также может быть внутреннее желание выслужиться, закрепить взаимодействие, поймать другого на крючок халявы — такое бывает, когда сумма совсем маленькая, а работы много. Сознательно это делается или нет, не важно, речь именно про механизм нарушения обмена, а не про чувство вины или синдром «хорошести».

Если ощущаются напряжение и дискомфорт в процессе обмена, то в таком случае важно получить внутреннее согласие с тем, какая сумма отдается или получается при этом. То есть найти то вознаграждение, которое будет комфортным и уместным. Иначе будет неосознанно блокироваться желание сотрудничать, работать, продавать и покупать услуги. Даже деньги могут зависеть в





банке, не доходя до адресата, пока сомнение не разрушится.

Нужно работать с ценностью. Какие у человека ресурсы, сколько они стоят на рынке, что он умеет лучше всех и хочет делать и т. д. Речь и про работника, и про того, кто покупает (или заказывает услуги), про обе стороны. Нужно не ценник поставить как ярлык, а видеть ценность в людях и себе. В умениях и талантах.



В сделке обмен нарушается, когда делают больше оговоренного или хотят получить больше. Чтобы избежать нарушения обмена в сделке, не нужно пытаться поймать другого на крючок, делая работу как бы «взаимы» или не оговаривая детали, добавляя их в процессе, когда разговора об этом не было.

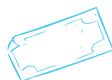


Многие мастера, работающие руками (строители, например), часто сознательно делают больше, чем оплачено, создают дополнительные услуги, не согласовывая, как бы рассчитывая на добропорядочность (или наивность) заказчика и доплату. Но есть риск, что доплата не поступит. И такой работник расстраивается (или злится), работать ему уже не хочется. А фактически он получает эффект фрустрации из позиции обиженного. Но виноват сам, так как хотел обманом получить больше.



Или наоборот, заказчик, к примеру, оговаривая подробности ремонта в квартире, говорит: «Ну сделайте что-нибудь на свой вкус», а потом не желает это оплачивать и просит переделать, так как ему не нравится результат. Конечно, работник тоже наивный, если соглашается на это (или хочет поживиться, сделав все по высокому прейскуранту, не оговаривая). В таком варианте вновь происходит нарушение обмена и, как следствие, растра-





та ресурсов. Безопаснее с точки зрения финансов оговаривать дополнительные работы. И избегать делать лишнее, рассчитывая на манну небесную.



Когда речь об услугах без фиксированных цен, куда эффективнее и честнее что-то предложить и озвучить, в какую стоимость это оценивается. Но важно перед этим ощутить комфортную и адекватную сумму без страха потерять клиента или работника, опираясь только на себя и обстоятельства сделки. Нащупав свой минимум и максимум. А уже после найти это же у клиента.



Иначе, если не выбрать комфортную стоимость для всех, проблемы возникнут по обе стороны. В виде потери мотивации, халатности и обесценивания результата. А далее последует потеря ресурсов и договоренностей.



Когда ставят непривычно высокую стоимость за работу и хочется как-то компенсировать этот дискомфорт, восполнить разницу (речь про обе стороны), то человек начинает больше работать, стараясь компенсировать высокую цену. А другой больше требует и выдвигает претензии. В итоге это изматывает обе стороны и приводит к нежеланию вообще взаимодействовать. И обмен нарушается или приводит к конфликтам. Как результат — теряются деньги.

В таком варианте нужно понять, что, если человек согласился, значит, для него цена приемлема.

И теперь нужно ему дать то, за чем он к вам обратился. А не пытаться бонусами осыпать и дать больше, чем нужно (всякой всячины, «да побольше»), чтобы удержать манипуляциями.

В такой ситуации, чтобы был комфорт и не было потери денег, решения два: или снизить





цену обратно до комфортной, или удерживать завышенную планку качества и зарабатывать этим свою уверенность.



Как понять, что за работу человек берет не ту сумму или перерабатывает?

- ◆ Если речь о переработке.

При таком варианте обмена пойдет внутреннее сопротивление из-за неравноценного обмена, станет тяжело делать то, что обычно дается с легкостью. Будет лень, трудно, напряженно, возникнет дискомфорт, а энтузиазм, наоборот, улетучится.

Чтобы это остановить у себя самого, нужно снизить обороты до состояния легкости и привычного рабочего режима, без напряжения. Иначе усилится разочарование, и работа не заладится, а с ней закончатся и деньги. Потому как каждая мысль о работе будет вызывать ощущение «тяжести», а не денег, и выработается условный рефлекс «работа = тяжело = деньги». Возникнет блок, а его не так легко убрать, как заполнить.

Чтобы убрать это ощущение у человека, с которым вы работаете, доплатите ему. Если нет возможности, обещайте, что доплатите, и выполните обещание. Либо компенсируйте чем-то, что ему будет ценно.

- ◆ Если речь о тратах.

Если то, что человек покупает, стоит неоправданно дорого на его взгляд или по его





ресурсам, то будет казаться, что он переплачивает, и денег жалко.



Тут, конечно, может быть и такое, что человек просто не в курсе причин такой цены, может, это эксклюзив, например. Нужно наверняка знать, почему такая стоимость, исключить мошенничество с накруткой цены в расчете на глупость покупателя, а потом уже делать выводы. Но обычно тот, кто не знает, почему дорого, не интересуется люксом, у него другие цели, поэтому не факт, что сама по себе информированность изменит отношение к цене.



А еще, может, человек выпал из реальности и не заметил, как случилась инфляция, нефть, доллар, не сезон и прочее, прочее. Все эти моменты нужно учитывать в общении с деньгами. То есть быть адекватным.

Еще один важный момент, который касается в целом денег, а не только обмена, — важно уважать деньги.



Деньги очень «любят», чтобы о них заботились.



Чтобы следили за тем, куда и кому отдают, то есть не раскидывали куда попало, отслеживали, достойна ли услуга или вещь той суммы, которую за это просят. Например, касаясь брендов: перед покупкой нужно смотреть, не подделка ли. Иначе есть риск, что в итоге возникнет отторжение, по-





сколько покупка (вещи или услуг) оказалась лишней или была ошибкой, и человек перестанет покупать и желать, урезав себе приход денег, работу и потребности, а далее по цепочке в минус.



Бывает, что необходимо побольше отдать или отказаться от скидки, чтобы был равный обмен и не накопились долги в карме. И это тоже про уважение — и к труду другого, и к деньгам, и к своему труду (или источнику дохода).



Например, прочувствовав излишнюю скромность человека, заплатить ему столько, сколько нужно по ощущениям, и замотивировать его на качественную отдачу. Или чтобы сбить желание сделать крючок-привязку для манипуляций и долгов по карме. А если речь о магазинах и сумму не сторговать и не доплатить, то просто не покупать там и ходить в другое место или покупать другую марку товара.

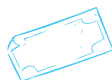


В качестве практики

Проведите ревизию.

- ◆ Есть ли ситуации в работе, где вы отдаете больше, чем получаете? Если да, то попробуйте отследить, зачем вы это делаете. Хотите выглядеть лучше? Щедрее? Успешнее? Зацепить человека на «будущее»?
- ◆ Дает ли это результаты? Появляется ли больше клиентов? Заказов, денег? Помогает ли это удержать людей вокруг? Они вам благодарны? У них есть результат?





И еще.

- ◆ Есть ли ситуации, где берете больше, чем заплатили?
- ◆ Если да, то почему? Не хватает на полную оплату? «Дают – бери»? Что будет, если начнете оплачивать больше (или по достоинству)?

Все эти вопросы помогут вам увидеть реальное положение дел с вашим обменом в работе.



А теперь давайте рассмотрим, какие бывают формы обмена.

