

Алишер Отабаев

50

сокрушительных
ударов
по бедности

самый быстрый способ
искоренить безденежье
до основания



Алишер Отабаев

**50 сокрушительных
ударов по бедности**

«Издательские решения»

2018

Отабаев А.

50 сокрушительных ударов по бедности / А. Отабаев —
«Издательские решения», 2018

ISBN 978-5-4490-7576-5

«50 сокрушительных ударов по бедности» — пошаговое руководство по улучшению вашего финансового состояния путем изменения вашего мышления и подсознания. Оно поможет стать тем человеком, который достигает все свои цели и реализовывает все свои мечты! Для кого эта книга? Она для всех, кто хочет избавиться от «дистрофии» своего кошелька и за короткий срок стать финансово свободным человеком.

ISBN 978-5-4490-7576-5

© Отабаев А., 2018

© Издательские решения, 2018

Содержание

Введение	6
Слова благодарности	8
Часть 1	9
Денежное мышление	9
Почему мышление оказывает основное влияние на конечный финансовый результат?	9
Почему у некоторых людей деньги сливаются сквозь пальцы?	10
Основные принципы денежного мышления миллионеров	11
Какое влияние оказывает окружение на денежное мышление?	12
Есть ли правила законов вселенной, которые следует знать для привлечения и удержания денежных потоков?	14
Как развить у себя денежное мышление?	18
Что же на самом деле скрывается за деньгами?	26
Деньги – это «добро» или «зло»	29
Как подружиться с деньгами?	30
Конец ознакомительного фрагмента.	32

50 сокрушительных ударов по бедности Самый быстрый способ искоренить безденежье до основания

Алишер Отабаев

Дизайнер обложки Ольга Пироженко

Редактор Олеся Белова

© Алишер Отабаев, 2018

© Ольга Пироженко, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-7576-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Уважаемый читатель!

Возможно, вам знакомы эти проблемы:

- Вы достигли финансового потолка, и вам ничего не помогает увеличить ваш доход.
- Вы сталкиваетесь с финансовыми качелями: один месяц – густо, другой – пусто.
- Смотрели фильм «Секрет», читали Наполеона Хилла, но у вас не работает все, о чем они говорят, и вы не понимаете, что делать.
- Нет стабильного дохода, и вы не знаете, как его стабилизировать.
- Вы женщина и не понимаете, как зарабатывать деньги по-женски, чтобы не становиться мужчиной в семье и отношениях.

Благодаря книге «50 сокрушительных ударов по бедности» вы узнаете следующее:

- Как появляется в вашей жизни денежный потолок и как его пробить.
- Как всего за 1—2 недели заработать на отпуск в другой стране.
- Какие есть уровни денежного развития и как быстро получить новую должность, повышение зарплаты или увеличить количество клиентов в два раза.
- Как стабилизировать свой доход и прогнозировать его с 99%-ной уверенностью.
- Какие есть отличия в работе с деньгами между мужчинами и женщинами.
- Как женщинам научиться легко и просто увеличивать свой доход без необходимости «впахивать» как мужчина.
- Как научиться контролировать деньги, чтобы они не утекали сквозь пальцы.

Ну, а если не воспользоваться технологиями, данными в этой книге, тогда:

- вы продолжите недополучать десятки, а то и сотни тысяч рублей, которые буквально лежат у вас под ногами;
- вы так и не сможете воплотить в реальность те мечты, которые держите в голове с самого детства;
- все ваши цели так и останутся на бумаге и не станут реальностью;
- ваш доход постоянно будет упираться в некий потолок, который вы не сможете пробить.

Эта книга не просто сборник статей, собранных из Интернета, – это олицетворение практического опыта сотен людей, которые смогли претворить в жизнь свои самые смелые мечты.

Вы тоже сможете получить практические результаты благодаря конкретным заданиям и рекомендациям, которые даны в книге.

Важно то, что эта книга универсальна и поможет вам, в какой бы вы ситуации ни находились и каким бы делом ни занимались: будь вы владелец своего бизнеса или специалист, получающий почасовую оплату либо работающий по найму.

Книга содержит в себе необходимую информацию для получения результата, который выражается в зарботке дополнительных финансов.

Самое интересное то, что в процессе чтения книги вы получите от автора дополнительные подарки и бонусы.

Что касается лично меня, то благодаря технологиям, описанным в книге, я смог:

- за 3 месяца, начиная с первого шага, без связей и конкурсных программ, стать директором по маркетингу в издательском доме «ЭЛИТА»;
- за 2 недели стать сертифицированным коучем Международной ассоциации русскоговорящих коучей;
- победить в конкурсе инновационных бизнес-проектов в области энергетики;
- стать победителем в ряде конкурсов (в тренинге А. С. Белановского был капитаном команды, которая заняла 1 место; в тренинге Андрея Парабеллума занял 1 место; победил в конкурсе туристической компании и выиграл ужин в дорогом ресторане на двоих и т. д.);
- стать соорганизатором бизнес-семинара Брайана Трейси на 800 человек, благодаря чему мне удалось лично пообщаться с Брайаном Трейси и получить рекомендации для дальнейшего развития бизнеса;
- за полгода совершить первые свои 3 поездки в другие страны;
- за 6 месяцев написать 3 книги, одну из них – совместно с моим наставником Александром Белановским.

Обещаю вам: используя все лучшие рекомендации, сконцентрированные в этой книге, вы сможете добиться отличных результатов в короткие сроки.

Желаю вам приятного чтения и невероятных достижений!

С уважением, ваш Алишер Отабаев.

Слова благодарности

Хочу выразить огромную благодарность Александру Белановскому и Жанне Фроловой: благодаря им и их тренингу «Бестселлер за неделю» была написана эта книга. Более того, хочу отдельно поблагодарить Александра Белановского за то, что именно он меня вдохновил на написание моих книг. Свою первую книгу я написал в соавторстве с ним с главной целью – помогать людям и делиться своими знаниями. Я по праву считаю его своим учителем и продолжаю обучаться у него.

Хочу поблагодарить свою великолепную маму, которая все время меня поддерживала и помогала преодолевать сложные моменты в жизни.

Спасибо за весь вклад, который вы вносите в мою жизнь!

Хочу поблагодарить людей, которые приняли участие в написании книги: мою помощницу Ирину Реутову, группу фрилансеров, которые помогли в наборе текста моей книги. Если вы читаете эту книгу, знайте: я вам очень признателен за ваш труд.

Часть 1

Денежное мышление

Знание – это только потенциальная сила, действие – это реальная сила!

Энтони Роббинс

Почему мышление оказывает основное влияние на конечный финансовый результат?

Подсознание. Все действия в нашей жизни, как доказали ученые Гарвардского университета, делятся на осознанные неосознанные. Благодаря нашему подсознанию 80% действий мы делаем неосознанно и 20% – осознанно.

Например, бывают такие ситуации, что вы забыли, выключили плиту или нет, закрыли дверь или нет. Почему мы забываем? Потому что делаем все эти действия на автомате. Таким образом, 80% действий мы делаем неосознанно. И только 20% действий, когда мы принимаем решение что-либо сделать, делаем осознанно. И что же происходит? Именно эти 80% ведут нас к определенному жизненному результату. Если вы чистите зубы на автомате, они у вас разрушаются. Если вы каждый день осознанно чистите зубы, тогда они у вас здоровые.

Когда вы неосознанно принимаете решение, будете работать с человеком или нет, то в результате либо вы прогораете с этим человеком, либо что-то приобретаете. Именно поэтому качество вашего мышления очень сильно влияет на ваши результаты во всех сферах жизни. И все потому, что основные действия вы делаете неосознанно.

Область видимости. Есть еще такой интересный феномен, как область видимости. Оглянитесь в комнате, посчитайте, сколько красных предметов, запишите их, сколько зеленых, запишите их количество. Затем с ходу, не смотря никуда, запишите, сколько черных предметов. И я не удивлюсь, если вы не сможете записать точную цифру.

Это и есть ваша область видимости. Вы настраиваетесь на определенную волну. Вы с этой волной сейчас живете. Вы заметили желтую машину, вы начали замечать эти машины везде. Хотя их больше не стало. Вы увидели в магазине красную кофточку и вы начали ее замечать везде – на девушках, на прилавках и т. д.

То же самое происходит во всех сферах жизни: вы по привычке замечаете только людей, которые могут вас подставить, те возможности, которые вам ничего не принесут. И из-за вашей области видимости страдает ваша финансовая сфера жизни, потому что вы не видите тех денег, которые лежат у вас под ногами.

Если же вы перестроите область видимости, то ваши результаты изменятся сразу. Вы сейчас не настроены на денежную волну. И эту волну необходимо перенастроить, словно вы меняете частоту вашего радио, чтобы переключиться на другой радиоканал.

Вот и вам нужно переключиться с одной денежной станции на другую. На ту, в которой будет больше денег, возможностей интересных событий. Без этого результатов, скорее всего, у вас не будет.

Вы не можете, принимая 80% неосознанных решений, которые ведут вас к бедности, сделать несколько правильных действий и стать богатым. Потому что вы все равно будете продолжать совершать непонятные траты. Вы заходите в магазин, вам не нужен тот товар, но вы все равно купили. Это неосознанный процесс. Это все приводит к вашему финансовому краху. И если не изменить, то вы не сможете больше заработать, даже увеличивая количество работы.

Финансовый потолок. Скорее всего, вы замечали в жизни такой же феномен, как и я. Когда я начинаю больше работать, мой уровень доходов падает. То же самое, скорее всего, происходит и у вас. До определенного уровня ваши доходы растут, а потом каждая дополнительная минута работы уменьшает количество заработанных денег.

Почему у некоторых людей деньги сливаются сквозь пальцы?

Это не потому, что так должно быть. Все происходит от того, что у вас в мозгу есть некая преграда, которая не дает вам получать больше денег. И если у вас появятся деньги, которые выше этой планки, то вы магическим способом эти деньги потеряете.

Однажды моя клиентка, которую я консультировал, задала мне интересный вопрос:

– Почему я, работая с вами, увеличила свой доход в 10 раз, но как только мы перестали работать, эти деньги словно испарились?

Когда я спросил, что вообще произошло, она ответила:

– Меня, каким-то странным образом оштрафовали налоговые органы, хотя официального уведомления и повестки в суд я не получала. Когда я решила узнать о причине штрафа и о допущенном нарушении, оказалось, что они перепутали адрес и отсылали уведомления не туда. Я пыталась объяснить, но все было бессмысленно. Пришлось выплатить 300 000 рублей.

Это все произошло магическим образом, и деньги ушли. Проблема была в том, что она не была готова к десятикратному увеличению дохода.

Дальше мы должны были работать над повышением этой планки в голове, но так как работа не была проведена, она почти все заработанные деньги потеряла.

Если вы не перестроите мышление, вы будете получать мало денег, а если получите много, то вы их потратите неким удивительным способом, точно так же, как было у моего клиента. Такие вещи могут случаться постоянно, если ваше мышление не меняется.

В тот момент, когда мы перенастраиваем мышление, мы получаем совершенно другие, более качественные результаты. Именно поэтому этот процесс очень важен. Перестройте ваше мышление прямо сейчас и не откладывайте этот процесс.

Основные принципы денежного мышления миллионеров

Имеются четыре уровня жизни: физический, эмоциональный, ментальный и духовный, из которых эмоциональный, ментальный и духовный формируют физический уровень. Если вы посмотрите на картинку ниже, то увидите, что эмоциональный, ментальный и духовный уровни формируют некий треугольник – это и есть ваше подсознание.



Рис. 1 Золотой треугольник денежного роста

Через ваше подсознание проходят два луча – действие и решение – и уходят в физический мир. Это моя авторская методика, которая называется «Золотой треугольник денежного роста».

Эмоциональный уровень. Вам необходимо научиться контролировать эмоции. Миллионеры очень хорошо контролируют эмоции. Они не реагируют на акции, скидки, на импульсные покупки и т. д. Они взвешивают свои решения и не поддаются на эмоциональное воздействие. Особенно если это касается бизнеса и расходов.

Ментальный уровень. У миллионеров нет денежных зомби (негативных убеждений), которые не дают раскрыться их потенциалу полностью. Они тщательно работают над собой, проводят постоянные мозговые штурмы для решения определенных задач. Они ставят конкретные цели и строят реалистичные планы их достижения.

Духовный уровень. Богатый человек верит, что можно зарабатывать легко, с удовольствием и быстро. Он постоянно развивается, обучается, раскрывает свои таланты и способности. Активно использует свои сильные стороны. Фокусируется на своих задачах и целях и достигает их быстрее.

Именно поэтому наша основная задача – это перестройка подсознания.

Еще немаловажно то, что окружение помогает формировать подсознание быстрее. Если вы посмотрите на богатых людей, то у них есть успешное, качественное окружение. Это основа быстрых и гарантированных изменений.

Если вы перестроите свое подсознание, то ваш путь дальше будет гораздо легче. Вы будете принимать правильные решения. Вы будете замечать людей, с которыми вы можете достичь успеха. Если подсознание настроено неправильно, то вы будете принимать решения получать негативный опыт.

Поэтому очень важно, в первую очередь, изменить ваше подсознание, и тогда ваши результаты вас сильно порадуют.

Рекомендация от автора:

– Для того чтобы облегчить изменение вашего подсознания, определите ваше новое успешное окружение. Это люди, которые находятся в той точке, куда вы хотите прийти. Например, они уже начальники отделов, владельцы бизнесов, люди с доходом, который вы хотите получать, и т. д. Начните с ними общаться, влейтесь в их круг – и вы начнете автоматически менять свои привычки, поведение и заметите изменения уже через несколько дней общения.

В дальнейшем мы будем работать над изменением ментального, эмоционального и духовного уровней. Без этого подсознание не сформируется. Над этим нужно работать.

Напишите список людей, с которыми вы общаетесь сейчас, напишите список потенциальных людей, с кем вы могли бы общаться, чтобы эти люди были успешными в каких-то сферах. Выполните это задание, чтобы при переходе к следующей теме вы могли с этим списком спокойно поработать.

Какое влияние оказывает окружение на денежное мышление?

Уже более десятка лет известно, что в нашем мозге существуют некие зеркальные нейроны. Их обнаружили в университете города Парма (Италия), Джакомо Риццолатти, Лучано Фадигой, Витторио Галлезе и Леонардо Фогасси.

Для того чтобы объяснить надобность зеркальных нейронов, необходимо вернуться к факту существования у человека трех типов мозга.

Рептильный мозг отвечает за ваше самосохранение. Именно этот мозг программирует ваше поведение, чтобы вы не повторяли негативный опыт, который получили. Например, если вы случайно залезли пальцами в розетку и вас ударило током, то именно рептильный мозг создает у вас нейроассоциации розетки с болью, и у вас пропадает желание к ней притрагиваться.

Мозг млекопитающего – этот тип мозга отвечает за творческое начало. Именно этим мозгом вы можете оценить красоту, грациозность, изящность, превосходство дизайна и т. д.

Человеческий мозг – этот тип мозга сформировался у человека и дал ему способность анализировать. Именно благодаря этому типу мозга мы умеем говорить друг с другом, выстраи-

ваем целые цепочки предложений, понимания, работаем с числами и формулами, можем создавать сложнейшие системы и видеть их в природе.

Зеркальные нейроны взаимодействуют со всеми типами мозга, что делает их невероятно уникальной и мощной системой. Они созданы в нашем организме по следующим причинам.

1. Чтобы оберегать нас

Когда вы общаетесь с людьми, у вас есть опасность того, что другой человек примет вас за врага и убьет. Для того чтобы этого не происходило, зеркальные нейроны имитируют поведение нашего собеседника вплоть до походки и манеры жестов. Таким образом вы начинаете выглядеть максимально «своим».

2. Чтобы ускорить развитие

Когда вы видите, как другой человек тренируется, вы непроизвольно благодаря своим зеркальным нейронам включаете в работу те же самые мышцы, что и этот человек. Тем самым вы, даже не тренируясь, получаете опыт – как умственный, так и физический. Поэтому спортсмены очень часто применяют технологию визуализации, благодаря которой их мышцы работают также интенсивно, как и при часовой тренировке.

3. Дать могущественную силу исполнения желаний

Благодаря зеркальным нейронам вы ощущаете реальность любых картинок, которые видите наяву или даже в своем воображении. Вы уже, скорее всего, заметили, что когда вы видите сон, вы чувствуете его реальность и ваш организм выбрасывает в вашу кровь адреналин и другие гормоны также, если бы вы делали все это в реальности.

Кроме всего прочего, именно это и помогает вам реализовать свои желания. Но как это работает?

Вы представляете живые картинки на уровне всех 5 чувств. Когда вы их проживаете, ваш мозг не может их отличить от реальности, и если картина ему нравится, он создает в этом моменте «якорь» удовольствия и комфорта. И когда вы это сделаете, тогда ваш мозг будет всеми силами помогать вам достичь этого якоря. Ведь ему было комфортно и хорошо там.

Вот как на самом деле работает визуализация с научной точки зрения, и именно так необходимо ее применять.

Изменение подсознания благодаря зеркальным нейронам

Задача зеркальных нейронов – повторить поведение вашего собеседника, чтобы вы максимально были похожи на его друга, тем самым рептильный мозг оберегает вас от битвы. Поэтому когда вы долго общаетесь с одним и тем же человеком, вы не просто начинаете вести себя так же – зачастую вы начинаете понимать человека с полуслова. Если это уже произошло, тогда можете считать, что вы переняли от человека максимум его подсознания.

Этот феномен одновременно может работать как на вас, так против вас. Все зависит от того, кого вы выбрали в качестве вашего собеседника. Если вы будете общаться с успешными богатыми людьми, то уже на третий день общения вы заметите сильные изменения в себе: в своем поведении, жестах, мимике, характере и способах принятия решения.

Именно поэтому я рекомендую использовать этот феномен себе на пользу.

Для получения результатов вам нужно задуматься об успешном окружении. Это те люди, которые могут передать вам некий опыт, манеру поведения, чтобы вы смогли достичь таких же результатов.

В НЛП есть такое понимание, как моделирование. Оно основано на том, что необходимо найти человека и смоделировать его поведение, повторить те же результаты. Если кто-то смог, сможете и вы. Просто нужно повторить эти действия, нужно повторить алгоритм. Но чтобы алгоритм повторить, необходимо, чтобы внутренняя начинка тоже была похожа, т. е. во что вы верите, как относитесь к этим вещам, ваша система ценностей и т. д. Если вы перенимаете этот и делаете такие же действия, то получаете такие же результаты.

Это доказано тысячами людей. Например, есть человек, изучающий все работы Уоррена Баффета. Так вот он через пять лет стал одним из богатейших людей. Он читал, слушал, что и как делал Уоррен Баффет, и смог это повторить. И теперь он в списке Форбс. То же самое можете сделать и вы.

Так в чем же смысл? А смысл в том, что если вы не контролируете процесс зеркальных нейронов и моделирования, то вы можете ухудшить свою жизнь из-за негативного окружения. Если вы это контролируете, тогда можете улучшить свою жизнь.

Что вы выбираете? Бесконтрольно ухудшать свою жизнь или контролировать и получать максимум пользы для себя?

Но чтобы это сделать, вам необходимо выбрать ряд людей, с кем будете общаться. Выбирайте тщательно. Только тогда, когда вы вскрыете внутренний мир этого человека, узнаете все, во что он верит, вы сможете перенять его систему ценностей, его привычки и только тогда вы повторите его успех.

Именно поэтому создание для себя среды общения – это первостепенная задача, и очень важно прямо сейчас заняться своим окружением. Удалите негативных людей, тех, кто вас портит, чтобы вы максимально приблизились к своей цели, а это вам даст финансовую свободу и успех во всех сферах жизни. Отнеситесь к этому серьезно, начните это делать, и вы увидите первые результаты уже спустя неделю.

Есть ли правила законов вселенной, которые следует знать для привлечения и удержания денежных потоков?

На самом деле, правил и законов на эту тему огромное количество. Написано сотни и даже тысячи книг. Каждый автор говорит о сотне, о пятидесяти, о десятках законах, которые необходимо соблюдать, чтобы получить какие-то хорошие результаты.

Я хочу обратить ваше внимание на семь основных законов, которые я выделил. Они на самом деле имеют первостепенную важность. Почему я это говорю? На это у меня есть основания. Я изучил огромное количество книг различных авторов и увидел, что многие законы дублируют друг друга. Некоторые повторяются, но немножко с другой формулировкой. Чтобы не повторяться, я разделил их на семь основных. Для того чтобы правильней и лучше их понять, необходимо внимательно перечитать и вникнуть в самую суть.

7 основных законов

1. Закон вакуума

В нашем мире, на планете Земля, вакуума не существует. Он есть в космосе. Соответственно, на планете Земля любой вакуум заполняется. Он никогда не может быть пустым. Именно поэтому необходимо этим пользоваться.

Таким образом, вы не можете общаться со всем миром одновременно, у вас не хватит на это времени. Если у вас в окружении появляется новый человек, то с одним из старого окружения вы перестаете общаться. Это логично.

Если вы хотите приобрести новую вещь, но у вас нет места в шкафу, вам необходимо освободить место для обновки.

Если вам нужна новая мебель, вам нужно избавиться от старой.

Если у вас место заполнено, то вы не сможете что-то добавить. Сначала необходимо освободить пространство. После этого вакуум начнет заполняться.

Закон вакуума помогает быстрее заполнить ваше пространство. Чтобы получить что-то новое, нужно избавиться от старого. Сделайте уборку дома, выкиньте то, что вам не нужно, то, что загромождает ваше жилище.

В фэн-шуй есть такое понимание, что ненужные, старые вещи перекрывают поток положительной энергии. Она у вас просто не проходит, застаивается, получается болото, и вы не развиваетесь.

Избавляясь от старых вещей, вы поддерживаете поток энергии, тем самым быстро развиваетесь. Если помогаете реке течь, то она будет течь еще быстрее.

Ваш поток денег будет невероятно большим, если вы будете использовать закон вакуума. Необходимых для вас вещей тоже будет много.

Поэтому составьте список того, что вам нужно сделать:

- Избавиться от лишних вещей. Вы можете их продать на сайтах с объявлениями, подарить или выкинуть.
- Избавиться от людей в своем окружении, в которых вы не нуждаетесь.
- Избавиться от негативных привычек. Вы не можете принять новую привычку, не избавившись от старой. У вас либо есть привычка чистить зубы либо есть привычка не чистить зубы. И вам просто надо заменить одну другой. Вам нужно избавиться от негативных привычек, чтобы получить позитивные.

2. Закон цикличного развития

Вообще наша жизнь не является прямой дорогой. Любая сфера жизни, которой вы будете заниматься, имеет цикличную форму. Это взлеты и падения. У вас будет и хорошее и плохое.

Вам необходимо полностью понять эту систему. Сначала у вас будет некий маленький взлет, но после него, если вы хотите заняться этим профессионально, у вас будет долгая жесткая яма. Необходимо будет разбираться с проблемами. Если вы, допустим, нарисовали картину, и у вас сразу получилось это хорошо, то вторая уже не получится, потому что внутреннее «Я» вам скажет: «Ты сначала научись рисовать, держать кисть, понимать тени, объемные фигуры, геометрию и т. д.».

Из-за этого вы не сможете нарисовать вторую картину хорошо. Первая получится каким-то странным образом круто, вторая не получится. То же самое с гитарой. Первый раз вы играли, а потом неделями у вас будет что-то не получаться.

Вы это, скорее всего, замечали в разных сферах – от танцев, до игры на пианино. То же самое в приготовлении еды: первый раз получилось приготовить, а потом не получается.

Этот мир просто фильтрует людей. Вы не можете просто взять и заниматься тем, чем хотите, и быть во всем крутым. Нет, такое не реально. Мир создает ценных людей.

То есть, если вы хотите стать главным ценным специалистом, вам нужно пройти через эти ямы. Ведь через эти ямы не все пройдут, пройдут только те, кому это нравится. Тем самым у нас создается понимание своего предназначения. Вы занимаетесь тем, что вам нравится, к чему у вас есть талант. Вы рисуете, пишете тексты, потому что вам это нравится.

В любых сферах вы будете переходить через ямы, только если вам это нравится. Ямы иногда будут длинные, иногда будут короткие.

Ямы будут всегда, на каждом этапе вашего развития. Допустим, яма, когда вы только научились рисовать. Первая картина получилась, потом – яма. Подучились – и дальше картины начали получаться. Здорово! Яму прошли.

Пришел успех, люди о вас заговорили, вы начали рисовать на заказ и т. д. Яма наступает тогда, когда устаревает какой-то стиль. Когда вы делаете свою выставку – яма, это для вас новое дело. Вам нужно его понять, изучить, сделать, получить опыт. Допустим, первый и второй разы не получится, а на третий получится. Таким образом, на вашем пути будут появляться ямы. И вы не можете этого избежать. Ямы не исчезнут. Это цикличная система, нельзя ее обойти, нельзя пойти посередине. Знайте это, вооружитесь этим, и когда будут ямы, готовьтесь к ним. Чем больше ям вы пройдете, тем быстрее вы станете номером один в чем-то. Ваша задача – пройти больше ям.

3. Закон причины и следствия

Он гласит: «Что посеете, то и пожнете». Чтобы вы начали что-то получать от мира, вы должны сначала что-то сделать. Нужно что-то делать, чтобы получить результат. Просто так вам не позвонят и не закажут вашу картину. Для этого ваши контакты должны где-то появиться. Люди не узнают о вас, и вы не получите ничего, если вы не выходите на улицу, не общаетесь с людьми.

Чтобы получить результат, вам нужно действовать, двигаться в жизни. Все ваши движения будут приносить колоссальные результаты. Если вы оставили контакты, то по ним ваши клиенты найдут вас и дозвонятся. Где-то засветились, на семинаре, на бизнес-тусовке

и поверьте, вас найдут. Чем больше мест вы посетите, тем больше действий вы произведете для достижения вашего результата.

Если вы певец или тренер, вы сначала работаете над своим имиджем, на себя, чтобы потом ваше имя работало на вас. Вас начнут приглашать, а этот поток приглашений будет нескончаем. Не останавливайтесь, продолжайте делать. Если вы этого делать не будете, а просто будете сидеть дома на диване, то ваша жизнь не изменится.

4. Закон десятины

Понятие «десятина» – это отдать десятую часть от того, что вы получили. Чаще всего отдают на благотворительность, на то, чтобы помочь другим людям и т. д. На самом деле, это очень сильный закон. Он пропитан этой энергией настолько сильно, что когда вы отдаете 10 процентов от своего дохода, помогаете, вы получаете в 10 раз больше.

У всех это по-разному. В мусульманской религии вообще понятие не «десятина», а 1/5 часть. У русских и евреев – 10%. Но важно одно: нельзя считать! Типа: «Я отдал столько-то, получу столько-то».

Это должно быть на уровне привычки, на уровне доброй воли. То, что вы отдали, должно быть от чистого сердца. На калькуляторе не надо считать. Вы должны с радостью и положительной эмоцией отдавать. Когда вы отдаете с чувством величия, тогда вы получаете обратно в той или иной мере.

Но есть интересный факт. Если вы дарите книги, то и получаете обратно книги. Если вы даете деньги, то и получаете деньги. Если вы дарите парфюм, получаете это же в подарок. Т.е. работает закон притяжения, один к одному. Поэтому для того чтобы вы начали получать деньги, вам нужно начать отдавать их. Хотите получать бесплатные советы, давайте бесплатные советы. Это работает и доказано миллионами людей на планете Земля. Отсюда следует – применяйте этот феномен и делайте свою жизнь лучше.

5. Закон концентрации

Если вы на чем-то концентрируете свое внимание, сфокусированы на этом, именно это становится лучше и развивается в нужном для вас направлении. Когда вы уделяете внимание какому-то проекту, он развивается быстрее. Если вы не уделяете внимания этому проекту, то он не будет иметь дальнейшего развития либо вообще развалится.

Это работает относительно во всем: в отношениях, детях, проектах, бизнесе, работе, в зарабатывании денег и т. д. Если вы сфокусированы, то вы получаете то, чего хотите, причем быстро.

Есть одна грань – фокус должен быть таким, чтобы вы задавали себе вопросы. Как я могу ускорить процесс? Как я могу сделать это так, чтобы получить результат быстрее? Как я могу сделать это лучше?

Когда вы задаете себе эти вопросы, вы быстрее фокусируетесь на своем проекте, вы делаете более крутые и качественные действия, у вас приходят лучшие идеи, и вы можете на самом деле совершать очень интересные вещи. Фокус дает вам много энергии, денег и сил. Задумайтесь, как правильно фокусироваться на проектах. Если у вас есть бизнес, сфокусируйтесь на определенной цели, которую вы хотите достичь. Распишите ее, сделайте мозговой штурм.

Напишите цели, задачи и подзадачи: кто их исполняет, кого контролируете, как идет контроль – и пошагово исполняйте.

6. Закон свободного сознания

Если вы начинаете нуждаться в чем-либо – деньги, проект, люди, вы не получите этого. Вам нужна четкая граница между фокусированностью и нуждой.

Если вы понимаете, что вы нуждаетесь в деньгах, вам их сильно не хватает, если вы с этой мыслью идете, вы их не получите. Если вы свободны, т. е. деньги есть – отлично, нет – тоже неплохо, к вам деньги будут приходить быстрее и больше. Т.е. вы можете обойтись и без них, а если они будут, то еще лучше. Именно в таком формате задача работает. Если вы постоянно будете трястись от страха остаться без денег, то так деньги не придут. То же самое с людьми. Если вы будете нуждаться в человеке, то он сразу будет от вас бежать. Ведь не зря говорят, что если ты не любишь человека, он тебя любит сильнее. И наоборот.

Этот закон работает здесь. Если нуждаешься в человеке, он быстрее тебя разлюбит. Это процесс нужды необходимо полностью искоренять. Это нелегко, это не просто, но если вы с этим справитесь, вы перейдете на новую ступень жизни.

7. Закон веры

То, во что вы верите, становится реальностью. Это работало задолго до появления человечества. Почему? Потому что ученые верили в то, что они делают. Они верили в математику, то, что полеты на луну возможны. Люди верили, что они смогут построить самолет, и они это сделали. Лампочка, которая непонятно как устроена, но она горит, освещает. Представьте, что вы в джунглях и у вас нет электричества. Что вы будете делать и как вы это сделаете. Это важно, и в это надо верить.

Вам нужно верить в себя, в то, что вы сможете это достичь. Если вы будете верить в себя, то с большей вероятностью вы это сделаете. Если вы будете верить в свои проекты, то они с большей вероятностью будут успешными. Поэтому закон веры очень важен.

Вообще эти семь законов очень важны. Если вы станете жить по этим законам, вам станет жить в разы легче, в разы лучше, в разы веселее. Одна глава может сделать вашу жизнь 10 раз лучше. Поэтому внедряйте эти законы в вашу жизнь, и вы увидите результаты!

Как развить у себя денежное мышление?

Для того чтобы развить у себя денежное мышление, необходимо поработать по золотой пирамиде денежного роста, о которой я уже говорил в одной из глав. Что же необходимо сделать?

Необходимо взять эти три уровня – эмоции, ментальность и духовность – и начать на каждом этом уровне прорабатывать себя, т. е. свои эмоции, духовность и ментальность.

Чтобы вам было легче, я подготовил алгоритм действий, который вы можете просто повторить.

1. Начать с изменения своего окружения

Почему окружение важно? Окружение нам помогает более быстро создавать мышление, переманивать себе успешное мышление других людей, получать уже правильный список убеждений, веры и т. д.

Для того чтобы изменить свое окружение, вам следует сделать следующие действия.

- Написать список людей, с кем вы чаще всего общаетесь.
- Оценить каждого человека по 10-бальной шкале полезности вам. Полезность выражается в том, что человек по каким-то характеристикам лучше вас (больше зарабатывает; имеет хорошие привычки, которые вы хотите внедрить в свою жизнь; имеет прекрасные отношения со второй половинкой и любые другие характеристики, которые вы можете перенять).
- Всех людей, которые ниже трех по вашей шкале, необходимо сразу удалить из вашего окружения или уменьшить до минимума количество времени общения с ними.
- Написать список людей, которые будут для вас идеальным окружением и по вашей шкале получают оценку 9—10.
- Сделать все возможное и невозможное и начать проводить с ними время ежедневно, и желательно по 1—3 часа в день.

2. Необходимо поработать над своими целями

Если вы не работаете над достижением своих целей, то вы будете работать на достижение чужих целей.

Брайан Трейси.

Вам необходимо прописать все свои цели. Чего вы хотите? Если вы не знаете, чего вы хотите от своей жизни, то не удивляйтесь, почему у вас нет результатов и нет продвижения вперед.

Хочу объяснить, как работает целеполагание с научной точки зрения. На самом деле, это не закон притяжения или закон визуализаций и т. д.

Все намного проще. Ваш мозг постоянно работает над задачей, которая объясняется простыми словами: комфорт и безопасность. Если вы сейчас находитесь в комфортной ситуации и чувствуете безопасность, тогда ваш мозг не видит ни одной причины, чтобы что-то менять.

Любые изменения, которые будет совершать ваш мозг, – это очень энергозатратные действия с его стороны, и мозг не хочет лишней раз тратить энергию, ведь может настать критический момент в вашей жизни, который потребует всех жизненных ресурсов.

Например, если вы встретитесь с волком, тигром или змеей, в этой ситуации вам потребуются все усилия, чтобы спастись. И мозг не тратит энергию, чтобы ее хватило для такой ситуации.

Вы можете спросить:

- Какие змеи, какие волки? Мы же в XXI веке, и уже не надо обороняться...

Дело в том, что наш мозг такой же, как и 10 000 лет назад, и на протяжении более 9 000 лет он использовал такую модель поведения, которая себя оправдывала. И тут не надо спорить с мозгом, а надо использовать его силу во благо себе.

Поэтому на помощь приходит правильное целеполагание, и, если вы действительно поставите цель конкретно и правильно, то вы можете достичь ее в совершенно короткие сроки.

Это, конечно, не книга по целеполаганию, но я дам здесь небольшие основы, чтобы вы могли уже завтра начать получать от жизни в 2, а то и в 3 раза больше, чем вы получаете сейчас.

Вот он, алгоритм постановки цели, который я рекомендую использовать.

– Сначала вам необходимо, в виде истории, с максимальной детализацией описать ваш идеальный день из будущего. Как он выглядит, с утра и до вечера. Чего вы добились и чем владеете.

– Затем вы вытаскиваете из этой истории и фантазии – все цели, которых хотите достичь. Например, это может быть машина, яхта и т. д.

– После того как вы определились с целями, вы начинаете их конкретизировать. Не просто машина, а BMW I9. Не просто дом, а дом площадью 125 кв. метров, в Греции, городе Родос у пляжа, и т. д. То есть вам необходимо конкретизировать свои цели до мельчайших деталей.

– После того как вы конкретизировали цели, вам необходимо добавить движущую силу к целям, чтобы ваше желание по их достижению было большим. И движущей силой будут ваши эмоции. Вам необходимо точно написать, какие эмоции вы будете чувствовать от того, что вы реализовали цель. И какие будете чувствовать, если цель не будет реализована.

– В конце вам нужно создать новую зону комфорта для вашего мозга, и она должна находиться в будущей точке, когда ваша цель реализована. А для этого вам необходимо очень точно представить вашу цель реализованной во всех деталях и получить удовольствие от этой картины в голове.

3. Создаем вакуум

Я уже говорил вам о законе вакуума, который способствует более ускоренному росту. Но здесь я хотел бы остановиться более подробно на том, что конкретно вам следует сделать, чтобы включить закон вакуума в работу.

Закон вакуума можно включить лишь при одном условии: если вы, избавляясь от ненужных вещей, от ненужных привычек и т. д., чувствуете радость, ощущение свободы и желание меняться.

Но если вы избавляетесь с нежеланием, тогда закон вакуума не сработает или сработает против вас, заполнив пространство таким же старым бараклом.

Поэтому очень важно: когда вы избавляетесь от всего старого, получайте искреннее удовольствие, представляйте, что вместе с избавлением от старого вы делаете мир и свою жизнь чище и уже сделали первый шаг на пути обретения тех вещей, которые вы хотите.

4. Научиться контролировать эмоции

Вам необходимо превратить ваши эмоции в своих друзей, чтобы они помогали вам быстрее достигать ваших целей. Чтобы вы поняли, как работать с эмоциями, я хочу разделить их на управляющие группы и разобрать каждую группу по отдельности.

Но перед этим хочу объяснить эмоции на уровне науки, чтобы вы поняли, что это не очере́дная магия, а всего лишь физика и биология наших организмов.

Эмоция, на самом деле, – это биохимический процесс, и этот процесс сопровождается выбросом определенных гормонов в организм. Каждый вид гормонов соответствует той или иной эмоции. Например, страх выбрасывает адреналин в кровь, а удовольствие дает нам порцию эндорфинов, и т. д.

Вся нервная система питается этими гормонами, и они вызывают такое же привыкание, как наркотики и другие вредные привычки. Это происходит потому, что наша нервная система и нейронные сети выстраиваются определенным образом благодаря этим гормонам. И в тот момент, когда эти гормоны перестают поступать в ваш организм, ваши нейронные сети начинают разрушаться из-за нехватки того топлива, которое их построило.

Поэтому в этот самый момент вы начинаете чувствовать такую же ломку, как и наркоман, который не получил дозу.

Более того, если проанализировать, как наркотики влияют на нас, то вы увидите, что наркотики – это всего лишь внешний стимулятор выброса тех или иных гормонов в кровь.

По сути, все мы с вами наркоманы, только мы не используем внешние стимуляторы. Мы питаем наш организм гормонами своим поведением, которое с каждым разом усиливается в сторону одной из эмоций.

Я надеюсь, что эта информация помогла вам немного разобраться с биологией нашего организма и далее вам будет проще понять, как работать с эмоциями и почему их так сильно недооценивают в использовании для достижения целей.

Вот ряд эмоций, которые я считаю важным разобрать и объяснить, как их правильно использовать.

Страх – сильная эмоция, которая контролирует вас на уровне нервной системы. Эта эмоция способна вызывать у вас мгновенные выбросы адреналина, и, по сути, окончательно избавиться от страхов нельзя. Можно лишь изменить свое отношение к объекту, который вызывает страх. Тем самым вы нейтрализуете в своей нервной системе понимание угрозы от этого объекта.

Я не буду пояснять, как это сделать, это не тема нашей книги, но я хочу показать вам, как использовать страх для более быстрого достижения целей. Дело в том, что страх напрямую связан с рептильным мозгом, поэтому он сильнее всего влияет на нас.

Страх может за секунду ввести нас в ступор, заставить оцепенеть, и если вы будете использовать силу страха, чтобы достичь цели быстрее, тогда ваша скорость увеличится в несколько раз. Представьте две ситуации.

– Вы бежите на время 100 м и впереди вас кричат: «Давай быстрее, ты можешь побить рекорд!».

– Вы бежите на время те же 100 м, но сзади за вами бежит разъяренная свора собак, которые желают вас разодрать на кусочки.

Вопрос: при каком случае вероятность установить новый рекорд будет больше?

Было доказано учеными стэнфордского университета, что под влиянием страха и выброса адреналина в кровь наши способности могут увеличиться в десятки раз. Значит, мы сможем бежать в десять раз быстрее нашей обычной скорости.

Даже в некоторых выпусках новостей были показаны случаи, когда человек, убегая от своры собак, мог перепрыгнуть двухметровый забор, хотя в обычном состоянии для него это невозможно.

Или был случай, когда молодой человек, чтобы спасти своего отца при камнепаде в горах, смог поднять порядка 300 килограмм. Это было невозможно в обычном состоянии, но он справился благодаря страху.

Итак, чтобы использовать страх себе на пользу, вам необходимо направить его относительно своей цели. Чтобы вы лучше поняли, я объясню вам это на примере.

У вас цель – создать свой бизнес и достойно зарабатывать. Как использовать страх для усиления?

– Нужно в голове создать сильную связь, что если вы не достигнете своей цели, то вы ухудшите свою жизнь, и она будет похожа на ад. Вы останетесь без жилья, без еды, вам придется жить на помойке, питаться объедками, которые выбрасывают рестораны, и, хуже того, все будут думать и знать, что вы полный неудачник, который скатился до самой низкой ступеньки в жизни. Вы станете отбросом в обществе. Даже собака будет иметь больше прав, чем вы...

Насколько увеличивается ваше желание достичь цели и не попасть в картину, которую я вам нарисовал? Я думаю, ваше желание увеличилось в десятки раз. Не правда ли?

Именно таким образом вам необходимо использовать страх для более быстрого достижения вашей цели.

Радость – очень важная эмоция, которая дарит вам единение с миром, и вы благодаря гормонам, которые эта эмоция выбрасывает в кровь, становитесь счастливее и понимаете, что вы живете не напрасно.

По сути, все люди стремятся получить больше радости и из-за этого они употребляют наркотики, алкоголь и сигареты. Они готовы ради этой эмоции на многое, даже на преступление или смерть.

Поэтому она практически той же силы, что и страх, только работает немного по-другому. И если вы хотите усилить ваше движение к цели, вам необходимо, кроме страха, добавить эмоцию удовольствия.

Для этого вам надо описать результат вашего достижения цели.

– Если вы создадите свой бизнес и начнете получать хороший заработок, то вы сможете почувствовать безопасность и финансовую свободу. Вы сможете покупать все, что вы хотите, вы сможете путешествовать, вы будете окружены людьми, которые верят в вас и гордятся вами. Ваши родители будут горды тем, что вы их сын или дочь. Вы будете переполнены счастьем от того, что вы можете обеспечить свою семью и подарить ей невероятно красивую и достойную жизнь. Более того, теперь ваша жизнь зависит полностью от вас, и вы сможете не просто получать удовольствие, но делать все, что захотите. У вас будет доступ к лучшей жизни, к лучшим вечеринкам, к лучшему веселью, к лучшим людям, к лучшим женщинам и мужчинам. Весь мир откроется перед вами.

Теперь вы хотите иметь свой бизнес?

Ведь без него вас ждет адское выживание, а с ним вас ждет райская жизнь...

Уверен, что теперь ваше желание стало просто невероятным. Главное: начать действовать и не совершить ошибок из-за других эмоций, которые я сейчас тоже опишу.

Гнев – это эмоция, которая может уничтожить изнутри. Дело в том, что во время, когда вы чувствуете эту эмоцию, в вашу кровь выбрасывается норадреналин.

Если он присутствует не в постоянно повышенных дозах, то он всего лишь способствует повышению мужества и смелости, которая необходима, чтобы преодолевать трудности жизни.

Но если этого гормона много, и причем постоянно, тогда все переходит в гнев и ненависть, тогда ваши надпочечники начинают постепенно разлагаться изнутри. Что, естественно, не является лучшим исходом.

На самом деле вам полезен гнев, если он разумен и помогает вам преодолевать трудности, поэтому важно заранее прописать, на какие ситуации вы будете гневаться. Например, вы будете чувствовать гнев, если случится какая-то проблема, но вы будете гневаться не на человека, а на саму ситуацию, тогда вы будете использовать гнев только как инструмент, который позволяет быстрее собраться и сгруппироваться для вашего следующего хода.

Самое главное, не опускать руки из-за неудачи, а продолжать двигаться вперед. Поэтому добавьте себе гнев в инструменты, но главное: пользоваться им правильно. И забудьте о гневе и злости, которые направлены на других людей.

Ведь идеальных людей нет, и ваша злость ничего не исправит, а только сделает хуже вам.

Зависть – это одна из эмоций, которая часто возникает у тех, кто хочет увеличить свой достаток. Она появляется тогда, когда вы видите богатого человека, и вам нравится его жизнь, и вы можете почувствовать эту эмоцию и мысли, почему у него все так, а у меня нет...

Эта эмоция разрушительна для вас во всех смыслах. Но почему?

Дело в том, что наш мозг воспринимает все ваши сигналы буквально, и когда вы ощущаете зависть при виде богатства, то это передается в ваш организм как боль от того, что другой человек находится в этой ситуации, словно он не богат, а сильно болен.

Тем самым мозг дает команду, что нельзя чувствовать боль, и он перекрывает пути для того, чтобы вы разбогатели. То же самое касается зависти относительно всех сфер жизни. Завидуете прекрасной семейной жизни – вы ее не получите себе. Завидуете путешествиям – вы не будете путешествовать, и т. д.

Самый лучший способ выключить зависть – это благословлять всех и искренне радоваться. Т.е. вы увидели богатого человека, благословите его и порадитесь, ведь чем больше вы будете их видеть и благословлять, тем быстрее вы сами станете богатым. Радуйтесь этому факту. Тогда ваш мозг будет стремиться к богатству быстрее.

Обида – еще более разрушительная эмоция для вашей жизни. Ведь обида способствует уменьшению гормона серотонина в вашем организме, который отвечает за радость, умственную деятельность, иммунитет и т. д. Тем самым, когда вы держите в себе обиду, вы буквально разрушаете всю свою жизнь. Начиная от того, что вы уже не можете использовать свои умственные способности на все 100%, и доходя до того, что любой простой грипп будет сильнее на вас влиять.

Обида – мощное оружие для саморазрушения. Чем дольше вы носите в себе обиду, тем больше вреда она наносит вашему здоровью и отношениям с окружающими. Примите решение – и избавьтесь от нее!

Стивен Кови

Поэтому вам необходимо избавиться от обид. Для многих людей это очень сложный процесс, но первый шаг к прощению – это понимание того, что обида произошла из-за вас самих.

Обида, на самом деле, всего лишь ваша ошибка. Вы придали человеку те качества, которыми он не обладал изначально. Вы думали, что этот человек не способен предать, а когда предал, вы обиделись. Или вы думали, что он не способен оскорбить, но когда оскорбил, вы обиделись. И так можно продолжать до бесконечности.

Но ваша задача заключается в том, чтобы понять этот факт и принять, что человек уже обладал этими качествами, и чтобы вы ни делали, он в любом случае поступил бы так, что это не ваша вина, это просто такой человек. И простить его, и отпустить эту обиду, тогда вы сможете улучшить свою жизнь.

Пока обида есть у вас, не ждите сильных изменений, которые принесут вам радость. Обида, как стена будет вас сдерживать.

Два эмоциональных типа личности

Импульсивность обозначает человека, который использует багаж эмоциональной энергии для сиюминутного действия. Такие люди обычно действуют сразу, не анализируют ситуацию очень долго и готовы впрыгнуть в мчащийся поезд. Если говорить о делах, то такие люди работают в авральном режиме. Ждут, пока все возможные сроки пройдут, и сделают работу за вечер.

Это те самые студенты, которые готовились к экзамену за ночь до него. Если вы такой человек, тогда вам следует научиться работать в авральном режиме, и вы сможете быстрее преуспеть.

Если же вы не принадлежите к импульсивным личностям, тогда берите любую книгу по классическому тайм-менеджменту, и она у вас превосходно сработает.

5. Продолжаем обучаться

Очень важно не останавливаться в обучении, потому что обучение помогает вам максимально ускорить процесс достижения цели.

Все дело в том, что вы не тратите годы на то, чтобы на своем опыте узнать, как работает тот или иной инструмент, а вы перенимаете чужой опыт, тем самым экономите десятки лет, узнавая самые нужные секреты, которые помогут вам действительно достичь результата.

На примере этой книги. Я потратил более 3 лет на изучение всех возможных секретов, которые помогают увеличить доход. Более того, через меня прошли сотни людей, сотни жизненных ситуаций, в которых применялись все техники и проверялись. И были найдены тысячи подводных камней, которые не позволяют получить результат, и о многих этих подводных камнях вы узнаете из этой книги.

Например, если бы я не рассказал вам подробно о контроле эмоций и их действии на вас с научной точки зрения, тогда эта книга могла быть очередной макулатурой. Но эти подводные камни позволяют вам сэкономить время на отдельном изучении материала, связанного с наукой мозга и гормонов. Более того, это позволяет вам вообще научиться использовать свои эмоции и ускориться в процессе достижения цели.

Поэтому продолжайте обучаться, чтобы сократить время достижения ваших целей. Ведь вы экономите самое важное в нашей жизни – время!

6. Иметь наставника

Зачем нужен наставник?

Для начала хотелось бы объяснить, кто такой наставник. Ведь это не просто красивое слово.

Наставник – это человек, который не просто вас учит, дает доступ к своим ресурсам, помогает вам быстрее вырасти, как профессионально, так и духовно.

Он помогает быстрее увидеть свои ошибки и исправить их, он вдохновляет на движение вперед и дает качественную обратную связь на ваши действия, помогает качественно анализировать ваше движение вперед. Ведь, как говорится, одна голова хорошо, а две лучше.

А если наставник уже находится там, куда вы хотите попасть, то он, как никто другой, знает все потайные двери, которые приведут вас к такому же результату.

Поэтому очень важно выбирать правильного наставника. И чтобы вы не ошиблись, вот вам перечень критериев, которым он должен соответствовать.

- Он уже должен быть там, куда вы хотите попасть.
- Вы должны уважать его настолько сильно, что будете бояться ударить в грязь лицом перед ним.

- Вы должны ему полностью доверять.
- Этот человек имеет опыт в наставничестве и обучении, потому что мало иметь опыт – важно уметь передать свой опыт другим людям.

Из моего личного примера:

– Я сам постоянно обучаюсь и выбираю себе наставников очень тщательно. Сейчас я считаю своими наставниками трех людей: Энтони Роббинса, Андрея Парабеллума и Александра Белановского. Я обучаюсь у них и беру советы. Пока я не могу позволить себе напрямую работать с Энтони Роббинсом (его личная работа сейчас стоит от 3 млн. долларов в год), но я получаю рекомендации и консультации у тех людей, которые у него обучались и работают по его технологиям.

Работа с наставником ускорила мой путь, потому что наставники направляли меня в правильное русло, помогали понять, в чем моя ошибка, и благодаря этому я сейчас пишу эту книгу.

Если говорить о моих учениках, то благодаря нашей работе и моей помощи одна из учениц за 1 месяц увеличила свой доход со 100000 рублей до 1 миллиона, другая ученица с нуля создала мебельный салон и за 2 месяца достигла уровня 254000 рублей ежемесячного дохода. Еще одна ученица, благодаря рекомендациям смогла создать свою группу, школу вокала, и сейчас записывает ряд клипов.

Обратите внимание на все эти 6 пунктов и внедрите их прямо сейчас, тогда вы сможете получить максимальные результаты уже через неделю! Для того чтобы я стал вашим наставником, перейдите по ссылке, ознакомьтесь с условиями работы со мной и заполните заявку: <https://alisherotabaev.com/coaching>

Что же на самом деле скрывается за деньгами?

Уже очень давно, порядка нескольких тысяч лет назад, было придумано такое понятие, как «обмен». Люди, чтобы получить то, что им было нужно, менялись своими вещами. Допустим, если мне нужна рыба, я иду и предлагаю рыбаку что-нибудь взамен рыбы. Он просит сапоги, но если у меня их нет, мне приходится идти и искать человека с сапогами, чтобы получить сапоги и обменять их на рыбу.

Такие цепочки могли быть очень-очень длинными. Поэтому у людей появилась идея: придумать нечто, что служило бы средством обмена и ценности, чтобы не приходилось создавать длинную цепочку обмена, а просто можно было поменять на некий предмет, который легче найти, и он будет у всех.

Первое, что появилось в качестве денег – это ракушки и разные цветные камешки, на которые делали обмен. Но вскоре люди поняли, что это немного неэффективно, так как любой мог пойти, найти ракушки, и тогда ценность ракушек получается низкая, после этого люди придумали монеты.

Когда появились первые монеты, отдельные люди начали контролировать их оборот, чтобы ценность монет была соразмерима с ценностью продуктов, которые человек отдает. Допустим, на 10 монет можно взять либо хлеб, либо банан, за 5 монет взять воду и т. д.

Что же такое на самом деле деньги, что за ними скрывается?

На самом деле за ними скрывается упрощение системы обмена, чтобы человеку было удобнее и проще получать все, что он хочет. Это проще, нежели мы сейчас ходили бы и менялись. Деньги, на самом деле, всего лишь средство обмена.

Это всего лишь бумажки, металл, которые помогают нам упростить процесс обмена. И чем же служат еще деньги?

Деньги показывают нам ценность товаров и услуг. И благодаря этому вам проще понять, как на самом деле увеличить свой доход. Если вы хотите больше получать, вам нужно увеличить ценность того, что вы продаете, тогда вы получите больше денег. Все гениально и просто!

Если хлеб стоит 5 рублей, вы увеличиваете ценность, размер этого хлеба, и он становится 10 рублей. Добавляете вкусовых в него, он становится сладким, и он уже стоит 15 рублей. Таким образом, вы, увеличивая ценность, получаете больше денег.

Но для нас есть существенное преимущество, проявляющееся в том, что ценность бывает разная, и это позволяет брать за один и тот же хлеб (физически приготовленный) разную стоимость.

Виды ценности:

Эмоциональная ценность – это когда продукт или услуга может дать его потребителю некую эмоцию или даже целый спектр эмоций. Например, полет на воздушном шаре – это чисто эмоциональный продукт. Более того, эту ценность можно добавить в абсолютно любой продукт, и если вы хотите увеличить ценность вашего продукта и свой личный доход, тогда вам следует задуматься о том, чтобы добавить подобную ценность.

Это не книга по маркетингу, но я дам несколько рекомендаций, как использовать эмоциональную ценность:

1. Объясните клиенту, какие он будет испытывать эмоции, когда приобретет ваш продукт, и покажите разницу между эмоциями, которые он испытывает сейчас. И лучший способ это сделать – рассказать историю.

Пример:

– Один раз молодая парочка заказала воздушный шар. Парень решил сделать сюрприз для своей девушки. В тот момент, когда шар начал взлетать, девушка даже немного закричала от волнения и счастья, которое ее переполняло. Она минут 5 кричала своему парню, что любит его и благодарна за такой сюрприз. Когда набрали высоту, они оба успокоились и смотрели вдаль, о чем-то тихо разговаривая. Когда начался закат, парень вытащил кольцо и сделал предложение. У девушки перехватило дыхание, она замерла, посмотрела на парня и на кольцо еще раз, будто не верит глазам. Она заплакала от счастья, сказала ему, что согласна. Они были в восторге от этого полета. Все остались довольны. У них сохранились отличные снимки, и когда они приземлились, их глаза просто светились от счастья.

2. Объясните клиенту, какие эмоции он будет испытывать, если не приобретет продукт, и покажите разницу между эмоциями, которые он испытывает сейчас.

Физическая ценность – когда продукт или услуга имеет преимущество в виде дополнительных физических характеристик. Более прочный продукт, более быстрая скорость доставки (услуги или продукта) – т.е. мы говорим о конкурентных преимуществах, которые выливаются в физические параметры продукта.

Математическая ценность – когда мы предлагаем больше продукта по более выгодной цене. Самый лучший пример этой ценности – «два по цене одного».

Финансовая ценность – когда наш продукт помогает клиенту получить финансовую выгоду от использования продукта или услуги.

Например:

– Мы продаем машину, которая экономит больше топлива, и можем показать всю финансовую выгоду от покупки. Или, если мы продаем услугу по созданию продающих сайтов, тогда мы можем сказать, что сайт будет приносить каждый день 1—2 клиента и более 300000 рублей в месяц. Его цена 100000 рублей, значит, за 1 месяц вы окупите сайт и выйдете в чистую прибыль 200000 рублей.

Хорошая сделка, не правда ли?

Духовная ценность – когда ваш продукт помогает человеку раскрыть свой потенциал. Сюда отлично подходит услуга клуба йоги, медитации и т. д.

Главная идея в том, что вы доносите до клиента информацию о том, что ваш продукт может помочь человеку раскрыть себя в духовном плане, это могут быть и картины, и музыка, и различные хобби.

Маркетинговая ценность – когда ваш продукт красиво упакован. Очень хороший пример: конфета на развес стоит 10 – 20 рублей, конфета на развес в обертке стоит уже 100 – 300 рублей, в коробке может стоять уже и по 700 – 1000 рублей.

А если это двойная упаковка, которая красиво и удобно открывается, а внутри есть еще и романтические записки в виде сюрприза для любимых, тогда такие конфеты уже стоят 1200 – 5000 рублей. Все эти примеры мы сами прекрасно видим в магазинах.

Это все к тому, что если вы хотите получать больше прибыли от каждой продажи, то вам необходимо увеличить ценность, которую вы даете. С этой идеей можно перевернуть мир, как ярко нам это представил Стив Джобс. Он дал огромную ценность: создал и начал предлагать продукцию «Apple» и заработал много денег.

Билл Гейтс, с главной своей целью «компьютер в каждый дом» стал самым богатым человеком в мире.

Дайте больше ценности – и получите больше денег. Все очень просто, главное, понять, как формировать ценность.

Но что очень важно – нельзя делать деньги объектом поклонения или объектом негативных эмоций.

Почему? Когда вы это делаете, то привязываете некоторые эмоции к деньгам: негативные либо позитивные, и ваш доход будет уменьшаться, а не расти.

Объясню все с научной точки зрения.

Если у вас негативные эмоции к деньгам, вы думаете, что деньги – это нечто нехорошее, зло и т. д., ваш мозг создает нейроассоциацию, что деньги – это зло. Но если вы воспитанный человек и вы против зла и всех его воплощений, значит, вас нужно оберегать от денег. Ведь если они у вас появятся, значит, вы станете злом, а вам нельзя, ведь вы воспитанный, и мозг просто делает все возможное, чтобы у вас не было денег, тогда вы сохраните свою доброту.

Поэтому пора избавиться от мысли, что за деньгами что-то скрывается.

На самом деле, деньги – это всего лишь средство обмена, вам нужно запомнить это. И еще, деньги – это показатель ценности. Все, что скрывается за деньгами, – это ценность, которую дает тот или иной продукт.

Запомните это, и тогда вам будет намного проще в этом мире увеличивать свой доход.

Деньги – это «добро» или «зло»

Есть такой очень большой миф: деньги добро или зло?

На самом деле, деньги не могут быть ни добром, ни злом, это с одной стороны. С другой, они могут быть как добром, так и злом. Но вся суть в том, что человек сам выбирает путь применения денег.

Вы можете на эти деньги либо строить больницы, либо покупать оружие, т. е. это ваш выбор. Именно поэтому, сами по себе деньги не являются добром или злом. Их такими делают люди. Все разделения находятся внутри человека. Он сам решает потратить деньги либо на помощь людям, либо на уничтожение людей.

Что здесь рекомендую сделать?

Я рекомендую оторвать все ярлыки и оставить деньги такими, какие они есть. Бумага и металл, которые обозначают процесс обмена и являются показателем ценности. Почему?

Если вы наделяете деньги негативными эмоциями, то сильно рискуете. Все объясняется простыми логическими рассуждениями. Если вы говорите, что деньги – это зло по какой-то причине, но вы воспитаны хорошо, тогда ваш мозг думает:

– Если деньги зло, и я стану их получать в большом количестве, то я стану злом, т. е. стану плохим человеком, а я не хочу быть плохим. А если я не хочу быть плохим, значит, нужно вообще избавиться от всех денег. Нет денег, нет зла, а значит, я добрый. Но тогда вы вообще останетесь без денег. Если же вы думаете наоборот, что деньги – это очень хорошо, может

настать момент, когда вы скажете, что добро никому не нужно, все такие злые, и я не хочу больше быть добрым, буду злым и не буду помогать так много, как помогаю.

Что происходит? В мозгу опять непонимание. Вроде вы были добрым, теперь становитесь злым, а если деньги – только добро, то много их не надо, и половина денег уходит. Поэтому нельзя цеплять к деньгам разные ярлыки. Типа, это добро или зло, потому что и то и другое может сильно ударить вас по финансам. Либо станет денег мало, либо их совсем не станет.

Именно поэтому срочно сдираем все наклейки. Лучше наделить эмоциями не сами деньги, а факт наличия определенной суммы.

Представьте, что у вас есть 5000 долларов, и ответьте на несколько вопросов.

- Что вы чувствуете, когда у вас в руках эта сумма?
- Что вы ощущаете, когда эта сумма лежит на вашем счету?
- Представьте себе эти эмоции: что именно вы ощущаете? Свободу? Радость?

Наделите эмоциями сам факт наличия денег. С деньгами – позитивная эмоция. Без денег – отрицательная эмоция. Тогда вы сможете усиливать процесс получения денег.

Но если вы сами на деньги будете наклеивать эмоции, как например, деньги – это либо хорошо, либо плохо, то этим вы себя ограничиваете в деньгах. Это все негативно влияет на вас самих же. Если у вас есть такие понятия, то это ваши денежные зомби. Выпишите их, запомните, и мы с этим дальше поработаем. От этого нужно избавляться очень и очень быстро, потому что это может вас съесть, и денег у вас не будет вообще.

Как подружиться с деньгами?

Такой вопрос люди задают очень часто. Все очень просто. Не нужно с ними дружить, это не ребята со двора, это просто бумага и металл. Лучше научиться их правильно использовать. Т.е. правильно получать и тратить. Главная задача денег – это помощь в обмене. Если вы их не используете в обмене, значит, они вам не нужны. Все банально и просто. Это ваш мозг контролирует, есть у вас деньги или нет.

Если вам больно тратить деньги, вы испытываете негатив, тогда ваш мозг думает, если это неприятно, значит нужно избавиться от денег.

При получении денег некоторые чувствуют стеснение, мозг думает, что это страшно, это неприятно, поэтому денег у тебя не будет. Поэтому очень важно чувствовать себя комфортно при получении или при отдаче денег. Это не является эзотерикой, это научный подход к работе мозга, это банальная логика.

Если вам больно дарить книги, вы их не будете дарить, если вам больно принимать книги, вы их не будете принимать. Вам нужно научиться получать удовольствие от процесса. Эту главную идею нужно уяснить, что все это влияние вашего мозга.

Помните, что страх выделяет некоторые гормоны? Нервная система приказывает, чтобы больше процесс не повторялся. Каждый раз, когда вы будете приближаться к получению или

отдаче денег, у вас будет включаться этот рефлекс. Мозг будет делать все, чтобы оградить вас от денег.

Поэтому ваша задача номер один – это перестроить свое мышление так, чтобы вы получали удовольствие от процесса работы с деньгами. Тогда ваш мозг будет помогать вам чаще работать с деньгами, а это означает, что количества денег, которые проходят через вас, станет больше.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.