

АЛЕКСАНДР СВИЯШ



ДЕНЬГИ ВНУТРИ ВАС

**УБЕРИТЕ БАРЬЕРЫ
ПЕРЕД ДЕНЬГАМИ**



Психология и здоровье от Свияша

Александр Свияш

**Деньги внутри вас. Уберите
барьеры перед деньгами**

«Издательство АСТ»

2019

УДК 159.9
ББК 88.37

Свияш А. Г.

Деньги внутри вас. Уберите барьеры перед деньгами /
А. Г. Свияш — «Издательство АСТ», 2019 — (Психология и
здоровье от Свияша)

ISBN 978-5-17-108301-4

Вам всегда хватает денег? А вашим знакомым? Скорее всего, нет. А ведь есть те, у которых денег в избытке. Вы когда-нибудь задумывались, чем эти люди отличаются от вас? Оказывается, отличие есть. И оно внутри вас – в ваших страхах, самооценке, отношении к деньгам, активности и так далее. Что-то внутри вас не позволяет вам получать денег больше, чем вы имеете сегодня, Можно ли это изменить? Да, но действовать нужно правильно. Сначала необходимо разобраться, что именно внутри вас не пускает к вам деньги. А затем убрать из себя эти внутренние «тормоза». Это не значит, что вы сразу станете миллиардером, но гарантированно сможете увеличить в разы ваши нынешние доходы. Если вы, конечно, начнете что-то делать, а не только читать книгу. Что внутри вас может не пускать к вам деньги? Многое. – Вы можете избегать увеличения доходов, поскольку вместе с деньгами к вам придут другие изменения, которые вам не нужны. – Вы непрерывно находитесь во внутренней борьбе с деньгами, собой или окружающими людьми, и эта борьба забирает ваше время и энергию. – Вы можете быть уверены, что «деньги не для вас», «все уже разобрали» и так далее. Ваши негативные утверждения не пускают к вам деньги. – Ваша низкая самооценка не позволяет вам претендовать на большие деньги. – Деньги не являются для вас большой ценностью, и вы не находите времени, чтобы заниматься ими. – В книге даются инструменты, как убрать эти и другие барьеры между вами и деньгами. Вы убираете эти барьеры – и ваша финансовая реальность тут же изменяется.

УДК 159.9

ББК 88.37

ISBN 978-5-17-108301-4

© Свияш А. Г., 2019
© Издательство АСТ, 2019

Содержание

Введение	8
Зачем еще одна книга?	9
Вы что-то выбрали вместо денег	10
Под сидячую задницу доллар не залезет	11
Что значит «деньги внутри вас»?	12
Не в чистом поле	13
Все реально, но не обязательно грубоматериально	14
Глава 1	15
Деньги приходят только от других людей	16
Мистика не работает	17
Бывают ли денежные чудеса?	18
Глава 2	19
Упражнение «Считаем свои реальные доходы»	20
Считаем по другому варианту	21
Не забудьте про долги	23
Почему важно знать свои реальные доходы	24
Глава 3	26
Начинаем составлять свой план увеличения доходов	29
Глава 4	31
А что насчет дарения?	32
Вы продаете свои усилия	33
Продажа своих усилий с ожиданием результата «по умолчанию»	34
Фриланс, или Самостоятельная продажа своих усилий	36
Создание своего предприятия	38
Плюсы создания собственного предприятия	40
Минусы собственного предприятия	41
Не путайте мух с котлетами	42
Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»	43
Глава 5	45
Хотите денег? Не хотите денег? Нужно разобраться	46
Тратим энергию в бесконечной борьбе	47
Боремся с деньгами	48
Пониженная энергетика	49
Наши нерадостные убеждения о нас и деньгах	50
Во что себя оцениваете?	51
Что вы цените?	52
Чего именно мы хотим?	53
Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»	54
Глава 6	56
1. Моя нынешняя финансовая ситуация	57
2. Переформулируем свою ситуацию	58
3. Берем на себя ответственность за текущую ситуацию с деньгами	59
4. Выбираем, как будем менять ситуацию с деньгами	60
Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»	61
Глава 7	63

Выгоды двух видов	64
Что вы выбираете вместо денег	65
Конец ознакомительного фрагмента.	66

Александр Свияш
Деньги внутри вас: уберите
барьеры перед деньгами

© Свияш А.

© ООО «Издательство АСТ»

Введение

Нельзя иметь все сразу, поэтому начинай с малого – с денег.
Я. Василевский

Зачем еще одна книга?

Книг о том, как стать богатым, существуют тысячи. Может быть, десятки тысяч. Зачем еще одна?

Эта книга имеет одну особенность.

Она содержит мало рекомендаций типа: делай так и так, и будет тебе счастье.

Эти советы действительно работают, но для совсем малого числа людей: для тех, у кого рекомендованные в книге действия не будут вызывать сильного внутреннего сопротивления.

Для всех остальных читателей от любых рекомендаций мало проку – они не смогут их использовать.

Поэтому в этой книге мало прямых указаний по добыче денег.

Зато в ней максимально **подробно рассматривается, что человеку нужно изменить в себе, чтобы позже он смог уверенно увеличивать свои доходы до того уровня, который позволит себе иметь.**

Вы думаете, что у вас таких проблем нет. Вы готовы иметь любые деньги, только где их взять?

Вы что-то выбрали вместо денег

Это ошибка, которую вы не понимаете. Сегодня вы имеете ровно столько денег, сколько позволили себе иметь.

Возможно, раньше у вас было много денег, но вы выбрали конфликтовать с начальством или партнерами, и денег не стало. Значит, вы обменяли свои деньги на понты, независимость или что-то еще, о чем вы, конечно, не задумывались. А пора бы.

Возможно, деньги у вас есть, но хотелось бы больше. Но для этого нужно снова напрягаться, что-то менять, начинать суетиться, а вы к этому не готовы. Значит, вы обменяли свои доходы на комфорт, увлечения, отдых или что-то еще.

Может быть, приличных денег у вас никогда и не было. Значит, вместо них вы бессознательно выбрали «не высовываться», быть удобным окружающим, избегать зависти и прочие нематериальные ценности.

В общем, все породили вы сами. Но кто же в этом признается?

Хотите, чтобы ситуация изменилась?

Под сидячую задницу доллар не залезет

Нужно начинать что-то менять в себе. Если будете ждать, пока изменится экономика, законы, правительство или что-то еще, то времени у вас не хватит. Жизнь достаточно коротка.

В этой книге собраны рекомендации, которые позволят вам изменить ситуацию с деньгами достаточно быстро.

Конечно, для начала придется поработать над собой.

Не хотите работать – нет проблем. Тогда найдите очередную книжку из серии «Как заработать миллиард, не вставая с дивана» и читайте ее. Потом следующую. Потом еще одну. А там и жизнь закончится – сколько ее, этой жизни-то нам отведено? А книжек море...

Что значит «деньги внутри вас»?

В название вынесена фраза «деньги внутри вас». Что это значит? Где внутри нас деньги? Почему доктора их не обнаруживают при операциях?

Понятно, что слова «деньги внутри вас» имеют не буквальное, а более широкое значение.

Деньги как некоторая абстрактная материя, придуманная людьми, распределены сегодня по миру неравномерно. У одних людей денег много или очень много, у множества других их почти нет. Почему так получилось?

Мы не будем учитывать случаи, когда человек родился в богатой семье и получил деньги, родившись в правильном месте.

Существует огромное количество других людей, у которых не было денег при рождении – они заработали их сами.

Почему вас нет среди этих людей? У вас такие же две руки, две ноги и голова, как у них. У вас может быть образование лучше, чем у богатых. Но они финансово состоялись, а вы – нет.

Чем они отличаются от вас? У них явно больше решительности, активности, авантюризма, любви к деньгам. У вас больше страхов, сомнений, зависимости от мнения окружающих, стремления быть удобным окружающим и так далее.

Но все это относится к вашей личности, а не к внешним, мало зависящим от вас факторам. Все это можно менять. Это в ваших силах.

Именно об этом настоящая книга.

Из нее вы узнаете, как нужно поменять себя, чтобы деньги появились у вас. Они уже есть в окружающем вас пространстве, но вы не пускаете их к себе, меняете их на что-то другое и стонете, что у вас их нет.

Есть.

Только вы их к себе не пускаете.

Если страдание от безденежья вас больше не увлекает, то займитесь другим делом. Определите, что внутри вас мешает деньгам прийти к вам, и уберите эти барьеры. А сколько к вам придет денег, зависит от того, насколько сильно вы себя измените.

Вряд ли вы пойдете далеко: обычно люди успокаиваются, увеличив свои доходы в два-три раза, хотя никто не мешает потом увеличить их еще в два раза, потом еще в два раза и так далее.

Некоторые так и поступают.

Но большинство пугается полученных денег – вдруг за это придется платить? Либо им надоест напрягаться – есть победа, нужно ведь ей порадоваться, отдохнуть, отметить, подготовиться к новым свершениям...

Что будете делать вы, решайте сами.

Не в чистом поле

Достаточно часто книги об увеличении доходов – результат разового озарения либо обобщения опыта автора. Но в данном случае книга является тематическим инструментом более общей методики, которая называется «Разумный путь». На эту тему написано уже шестнадцать книг за восемнадцать лет. Каждая книга посвящена какому-то аспекту этой методики, которая постоянно развивается. Общий тираж книг превысил десять миллионов экземпляров.

Методика «Разумный путь» позволяет человеку повысить эффективность в любой сфере жизни, будь то налаживание отношений, устройство личной жизни, повышение доходов, улучшение бизнеса, укрепление здоровья и так далее.

Суть ее проста – каждый человек имеет от рождения огромные возможности для того, чтобы сделать свою жизнь такой, как ему хочется.

Люди обычно пытаются реализовать эти практически не ограниченные возможности. У кого-то это получается, и он достигает успеха в выбранных им сферах жизни. Но таких немного, особенно в странах, где за людей часто решения принимают Инстинкты, и вовлекают их в борьбу, бесконечные переживания, достижение разных непонятных целей и т. д. Не зная о присутствии этих внутренних механизмов, люди создают себе множество проблем, в том числе с деньгами. В итоге создается впечатление, что достойны благ только избранные (кем, непонятно), а все остальные обречены на страдание.

Методика «Разумный путь» показывает, каким образом люди создают себе проблемы и что им нужно сделать, чтобы освободиться от них и начать жить более успешно и обеспеченно.

В этой книге рассматривается применение методики «Разумный путь» в сфере денег.

Методика не очень проста – человек ведь является очень сложным существом. Она требует определенного уровня развития. Поэтому ею смогут воспользоваться далеко не все.

Все реально, но не обязательно грубоматериально

Применяя методику «Разумный путь», нет необходимости обращаться за помощью для достижения целей к каким-то высшим силам – человек все творит сам.

Но для того, чтобы вы легче понимали некоторые процессы, иногда мы используем более понятные религиозные или эзотерические образы, а далее рассказываем, каким образом вы сами творите то, что религия делегирует каким-то высшим силам.

В методике мы исходим из собственной модели принятия решений. Она может противоречить другим известным вам моделям, поэтому может вызывать отторжение. Это стандартный процесс – то, что вы первым загрузили себе в хранилище знаний, далее всегда воспринимается как правильная (истинная) информация. А все остальное – неправильно. Это тоже инстинктивная защитная реакция организма – все новое может быть опасным, поэтому лучше его отвергнуть.

В методике мы делегируем Подсознанию множество полезных и вредных функций. Это противоречит устоявшемуся в психологии пониманию, что наше Подсознание – это всего лишь склад, куда выталкиваются наши негативные воспоминания. На самом деле все не так. Негативные переживания действительно хранятся в Подсознании, но у него есть множество других созидательных функций (читайте об этом в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других»).

Эти функции активно используются в методике «Разумный путь» (часть из них применяется в более ранней методике – НЛП).

В общем, если вы консервативны и не готовы принять новые модели устройства человека и новые механизмы взаимодействия между людьми, то вам не стоит читать эту книгу. Опираясь на свои прежние «истинные» знания, вы всего лишь накопите дополнительные негативные переживания, а от этого количество проблем в вашей жизни только увеличится.

А если вы уже перепробовали все известные вам способы увеличения доходов, у вас ничего не получилось, и вы готовы попробовать что-то еще, то рекомендуем пройти еще и по «Разумному пути», но не с целью критики или разоблачения автора – в этом случае вы опять обменяете деньги на чувство собственной важности. Автору от вашей критики ни холодно, ни жарко, а у вас опять не будет денег.

Методика уже помогла многим тысячам людей радикально поменять свою жизнь к лучшему, в том числе резко увеличить свои доходы.

Так что в добрый путь к увеличению доходов, но – открыто и с готовностью не просто прочитать, но и реально действовать.

И вы обязательно получите свой результат.

С уважением,
Александр Свияш

Глава 1

Откуда берутся деньги?

Деньги не дают счастья, но каждый хочет убедиться в этом сам.
С. Киселевский

Грустная новость – деньги появляются не из кассы, не из банка, не с карточки и так далее. Они всегда появляются из одного источника: приходят к вам от другого человека.

Деньги приходят только от других людей

Денег не существует в природе, их выдумали люди. И если у вас их прибыло, то всегда найдется тот, у кого убыло, пусть сложными и длинными путями. Все равно всегда есть тот, кто их отдал.

Зарплату вам выдал собственник бизнеса, пусть опосредованно, через сложную бухгалтерию, но все равно это было его решение. Заплатив за товар в магазине или на рынке, вы дали деньги тому, кто произвел товар или услугу. Даже если кто-то прихватил некоторую сумму из бюджета, то это все равно деньги, собранные с большого числа налогоплательщиков, и убыло у них.

Мистика не работает

К чему эти рассуждения? К тому, чтобы вы сразу поняли и признали, что **никакие медитации, магические пассы или зеленые кошельки не дадут вам денег.**

Деньги есть только у других людей, и **они должны поделиться с вами.** Просто так люди это делать не будут, они не сумасшедшие. Поэтому **вы должны что-то сделать, приложить усилия, и взамен вы можете получить какое-то количество денег.**

Простейший пример обмена услуг на деньги – это труд представительниц древнейшей профессии. Уровень оплаты зависит от количества и качества усилий, вложенных ими как в саму услугу, так и в подготовку к ней. Если повысить профессионализм, вложиться в свою внешность и умение подавать себя, то можно за этот сервис получить очень много денег.

Но это самый очевидный обмен. Другие процессы появления денег более сложные и часто не просматриваются напрямую. В итоге возникает иллюзия, что деньги можно создать буквально «из воздуха». Но так все выглядит только со стороны. Если бы вы потолковали с создателем этих «чудес», то он явно рассказал бы вам, каких усилий стоил ему этот результат.

Никто без усилий не может забрать деньги у другого человека. Даже гипнотизер или «специалист» по гоп-стопу должен сначала наработать соответствующие навыки, потом найти подходящий объект для воздействия и проявить профессионализм, и потом еще долго бояться, что его найдет полиция для неприятной беседы.

Как насчет кудесников и магов, что обещают в желтой прессе приманить для вас любое количество денег? Почему бы им не приманить деньги напрямую к себе, а не напрягаться, пытаясь отобрать их у вас? Не могут. Они могут получать деньги только от покупателей своих услуг и ниоткуда больше.

В общем, с деньгами все не просто.

Бывают ли денежные чудеса?

Все же иногда деньги возникают почти чудесным путем – например, выигрыш джек-пота в лотерею. Так действительно бывает, но почему выигрыш выпадает одному человеку и обходит сотни тысяч других – непонятно. Каких-то практик, ритуалов или расчетов для получения выигрыша, скорее всего, не существует.

Как показывает опыт, люди не ценят пришедшие так легко деньги и обычно очень быстро избавляются от них. Почему они так делают, мы рассмотрим в этой книге.

Соответственно, вы должны понять, что **для увеличения доходов не стоит ждать чудес, а нужно действовать самостоятельно**. Поэтому в этой книге мы предложим вам действовать в направлении обмена усилий на нужные вам деньги.

Другое дело, что вы можете очень много и очень тяжело трудиться, но получать за это сущие копейки. Как вам удастся так удачно создавать себе бедность, мы будем подробно разбираться дальше.

Итоги главы

1. Деньги у вас могут появиться только одним способом – перейти к вам от другого человека. В природе денег не существует.

2. Не существует никаких мистических, религиозных и прочих практик, которые материализуют деньги. Они могут лишь помочь вам сконцентрироваться на цели – увеличении доходов, и это может дать результат. При условии, конечно, что у вас нет мощных психологических барьеров, не пускающих деньги к вам.

3. Считать, что у какого-то человека появляются деньги каким-то чудесным путем, могут только окружающие его люди. А для него самого появление денег, скорее всего – результат его целенаправленных усилий.

Глава 2

Сколько вы реально получаете?

Деньги не имеют значения – пока они у вас есть.
Д. Миллер

Большинство людей не знает, каковы их реальные доходы. Они **сосредоточены на том, чего им не хватает, а про все остальное при этом забывают**. Почему так происходит, мы рассмотрим позже.

Сейчас давайте выполним упражнение, смысл которого прост – **вам нужно посчитать то, что вы имеете уже сегодня**. Результаты ваших подсчетов можете записать прямо здесь.

Упражнение «Считаем свои реальные доходы»

Прежде всего, запишите ниже те доходы в деньгах, которые вы получили в течение последних двенадцати месяцев.

Те деньги, что вы получили за год в качестве заработной платы, если вы где-то работаете _____ тыс. рублей.

Далее посчитайте **полученные вами премии, денежные подарки, гонорары, дивиденды и прочие поступления от любых людей или организаций** за последний год _____ тыс. руб.

Если вы получаете разного рода неденежные подарки от внешних дарителей (то есть не приобретенные на ваши деньги) – например, шубы, машины, украшения, поездки на отдых, походы в ресторан и так далее, то оцените их примерную стоимость за год и запишите здесь: _____ тыс. руб.

Далее. Если вы живете в своей квартире (или доме), купленной вами или полученной каким-то другим путем (приватизация, подарок родственников и т. д.), то оцените, **сколько вы должны были бы заплатить за год аренды вашего жилья за год**, и запишите здесь: _____ тыс. руб.

Внимание! *То, что вы сами купили это жилье, значения не имеет. Вы ведь сами выбрали потратить свои деньги именно на жилье, а могли бы потратить их более приятным образом – на поездки, шмотки, рестораны и прочие быстрые радости и жить в арендованной квартире. Но вы вложили их в квартиру или дом, и теперь получаете от этого доход, не тратя денег и времени на аренду. Вот и посчитайте этот доход от прошлых инвестиций. Если вы и сейчас платите ипотечный кредит, то вычтите сумму выплат по ипотеке за год из суммы дохода от обладания жильем, и запишите остаток.*

Идем дальше. У вас есть машина или дача? У вас она есть, а у других их нет, и они вынуждены платить за то, чтобы куда-то проехать или где-то отдохнуть. Они платят, а вы – нет. **По сравнению с ними вы имеете явное преимущество. Оцените его в рублях**, например, по стоимости аналогичных поездок на такси или стоимости аренды загородного дома на лето.

Итак, ваш годовой доход от обладания машиной составляет _____ тыс. руб.

Ваш доход от обладания загородным домом (дачей) в год составляет: _____ тыс. руб.

Конечно, неплохо было бы оценить в рублях комфорт, который вы получаете при поездке в своей машине или от проживания в своем доме по сравнению с поездкой в чужой машине или от проживания в чужом доме, но это мы пропустим, хотя это и явные бонусы. Просто непонятно, как это можно оценить.

Сложите все эти доходы. Разделите их на 12, и вы получите ваш среднемесячный доход. Он равен _____ тыс. руб.

Я уверен, что вы увидите цифру, которая резко (возможно, в разы) отличается от суммы, про которую вы привыкли думать, что получаете именно ее.

То есть реально вы имеете гораздо больше, чем думаете.

Считаем по другому варианту

Если приведенный выше способ расчета вам сильно не нравится и вы не согласны считать доходом то, что вы пользуетесь своей квартирой или своим автомобилем, то сосчитайте просто среднемесячное поступление денег за год.

Каким образом могут приходиться к вам деньги? Таких путей не так уж много.

Ниже приведены все возможные варианты прихода денег к людям:

- в виде заработной платы за ваш труд по согласованному размеру,
- в виде премий к зарплате;
- в виде сдельной заработной платы, то есть оплаты труда по результатам и согласованным расценкам;
- в виде начислений по согласованным расценкам по результатам вашего труда (системы МЛМ, например);
- в виде оплаты вашего труда как фрилансера, когда вы сами определяете стоимость своих товаров или услуг;
- в виде бонусов или отчислений – в случае, когда вы являетесь собственником бизнеса и получаете доход по установленным вами правилам;
- в виде отчислений (дивидендов) от владения бизнесом или ценными бумагами, сданной в аренду квартиры, гаража, дома и т. д.;
- в виде добровольных или принудительных отчислений от имеющихся доходов мужа (для домохозяек);
- в виде подарков от близких людей или родственников;
- в виде гонораров (роялти) от результатов творческого труда.

Скорее всего, вы забыли о каких-то поступлениях, когда пробовали считать свои доходы выше.

Пересчитайте их еще раз, учитывая все возможные виды поступлений из списка. В таблице 1 приведен пример таких подсчетов для семьи, состоящей из мужа, жены и одного ребенка.

Таблица 1

1. Откуда берутся деньги : Зарплата

Сумма в месяц: 30 000

Комментарий : Это зарплата, выдается ежемесячно по черно-белой схеме

2. Откуда берутся деньги : Премия к зарплате

Сумма в месяц: 12 000

Комментарий : Это среднемесячная премия – я сложила все месячные премии и разделила на 12

3. Откуда берутся деньги : Редкие подработки, сдельная оплата

Сумма в месяц: 2000

Комментарий : В среднем 2000 в месяц

4. Откуда берутся деньги : Зарплата мужа

Сумма в месяц: 45 000

Комментарий : Он получает больше, но часть тратит на машину, в среднем в семью попадает 45 000

5. Откуда берутся деньги : Помощь родителей

Сумма в месяц: 5000

Комментарий : Родители иногда подбрасывают понемногу на крупные расходы, всего за год 60 000

ИТОГО

Сумма в месяц: 94 000

Комментарий : Это на проживание троих человек, включая мужа и ребенка.

На человека в семье приходится 31 000 рублей. Совсем немного.

Как видите, сумма получилась значительно меньше, чем можно было бы насчитать по первой методике. Но так привыкли считать большинство людей – они не ценят то, что имеют, поэтому у них есть большие претензии к жизни.

Рекомендую вам сейчас же сесть и записать среднемесячные доходы по любому варианту расчета. Если вы намерены увеличивать доходы, то **должны знать свою стартовую ситуацию.**

Не забудьте про долги

Пока что вы посчитали свои доходы. Возможно, они совсем малы. Возможно, они велики, но вы обременены такими долгами или кредитами, что доходы вас совсем не радуют.

Эти деньги тоже нужно посчитать – их все равно придется как-то отдавать (или искать способы не отдавать, это уже как вы сами решите). Но знать их сумму нужно. Поэтому после расчета доходов запишите все, что вам нужно будет отдавать.

Ваша запись может иметь примерно такой вид:

Кредит банку за квартиру – 2,7 млн руб.

Занимали у родителей – 450 000 руб.

Теперь ситуация с деньгами должна быть совершенно ясной.

Сделайте так, чтобы к вашим записям не получили доступ те, кому не нужно знать эти цифры (жена или муж, например).

Почему важно знать свои реальные доходы

В последующих главах вы узнаете, каким образом вы сможете подключить скрытые возможности Подсознания для увеличения доходов.

Не зная, сколько вы получаете сегодня, **вы можете дать Подсознанию команду помочь вам уменьшить доходы**, при этом полагая, что вы хотите их увеличить.

Как это может получиться?

Например, пару лет назад у вас была хорошая работа (свой бизнес), и вы приобрели себе отличную квартиру или загородный дом, машины, другие предметы благополучной жизни.

Потом произошел какой-то кризис – ваш личный или общемировой, – и ваш ежемесячный доход резко уменьшился. Например, раньше вы легко получали 20–50 тысяч долларов в месяц. А сегодня с трудом получаете пять тысяч от сданного в аренду офиса, чего совсем не хватает на поддержание привычного образа жизни.

Вы пробовали что-то изменить, но ничего не получается. Вы в отчаянии и мечтаете хотя бы о десяти тысячах долларов в месяц, то есть вы ставите перед собой цель получать десять тысяч долларов.

При этом вы живете в отличном доме, за аренду которого другой человек заплатил бы не менее трех тысяч в месяц. У вас осталась пара отличных автомобилей, аренда которых составила бы еще три тысячи в месяц. У вас остался пожизненный абонемент в престижный фитнес-центр или гольф-клуб, куда вы иногда заходите. Другие люди платят за него тысячу долларов в месяц.

Итого ваши реальные доходы составляют не менее $5 + 3 + 3 + 1 = 12$ тысяч долларов в месяц. А вы просите, чтобы ваши доходы стали равны десяти тысячам.

Как Подсознанию помочь вам? Разве что надоумить ваших арендаторов сменить офис, или отобрать у вас один из автомобилей, или как-то еще решить актуальную, видимо, задачу уменьшения ваших доходов.

Выше для наглядности приведен пример с большими суммами, а на самом деле эти же процессы происходят и у людей, которые ставят своей целью зарабатывать 30, 50, 100, 500 тысяч рублей и так далее.

Подсознание обладает рядом особенностей, о которых вы узнаете из этой книги. В том числе **оно может буквально воспринимать ваши команды, совершенно не предвидя, к каким последствиям приведет их исполнение**. За последствия должны отвечать вы, Подсознание всего лишь исполняет ваши указания.

Вы с этим не раз уже сталкивались в жизни. Например, вам очень не хотелось делать какое-то дело (ехать в командировку, встречаться с каким-то человеком, браться за какую-то работу и т. д.). Вы судорожно искали повод, чтобы отказаться от этого дела, но ничего не находили. И вдруг вы неожиданно заболели, и ваша болезнь давала вам основание для отказа. Хорошо, если это было простое повышение температуры, которое быстро проходило. Но иногда по таким причинам на пустом месте возникает диабет и другие малоизлечимые заболевания. Это Подсознание так неуклюже выполнило ваш заказ на избавление от неприятного вам дела.

Так что будьте осторожнее с вашими желаниями. Как известно, они могут сбываться, и вы будете сильно разочарованы результатами.

Теперь, когда вы уяснили свое нынешнее состояние, можно думать о том, каким образом вы можете правильно улучшить отношения с деньгами.

А пока подведем итоги главы.

Итоги главы

1. Обычно мы концентрируем внимание на том, чего у нас нет, и мало ценим то, что имеем. Такое поведение имеет объективные причины, о них вы узнаете в главе про эмоциональные блоки.

2. Начиная движение к увеличению доходов, нужно четко представлять себе, сколько вы получаете не только в деньгах, но и от использования неоплачиваемых сервисов, квартиры, машины и так далее. Иначе вы можете создать внутри себя стремление к снижению реальных доходов.

3. Вы сами порождаете все происходящие в вашей жизни процессы. Порой вы можете создать себе множество проблем из-за незнания, каким образом внутри вас происходит реализация ваших желаний. Но делать такие ошибки совсем не обязательно.

Глава 3

Какие у вас есть возможности получать больше денег?

Нельзя гоняться за деньгами – нужно идти им навстречу.

А. Онассис

Эту книгу можно рассматривать как своего рода пособие на пути к увеличению доходов. **И увеличивать их придется вам**, поскольку, как вы уже знаете, **деньги могут прийти к вам только от других людей, для которых вы делаете что-то хорошее или нужное.**

Вы явно не раз искали варианты, как повысить свои доходы. Поэтому сведите все ваши размышления в отдельную табличку, то есть запишите те варианты увеличения доходов, которые существуют для вас хотя бы в теории.

В левом столбце нужно перечислить тринадцать и более возможных вариантов прихода к вам большего количества денег, перечисленных в главе 2.

В правом столбце укажите, подходит ли вам данный вариант, что нужно сделать, чтобы его реализовать, или что мешает вам в этом.

Ниже приведен пример такой записи для женщины, работающей менеджером транспортного отдела компании.

Таблица 2

Все варианты увеличения моих доходов

Что подходит и не подходит мне

1. Увеличить размер заработной платы

У нас зарплату никому не повышают. Можно увеличить доход за счет перехода на другую должность, но у меня нет нужной квалификации.

Также можно перейти в другой отдел, где оплата напрямую зависит от твоего труда, например в отдел продаж. Но я не умею продавать. Страшно, вдруг не получится

2. Увеличить размер премии

Премия от меня не зависит, она зависит от дохода всей компании. Я на доход компании практически не влияю, это работа отдела продаж. Хотя можно подумать насчет того, чтобы увеличить процент выплачиваемой мне премии

3. Найти вторую работу на окладе (совмещение)

К сожалению, работа занимает все мое время и силы, по совмещению в другом месте работать не могу.

Может быть, подумать о совмещении здесь же, на моем предприятии?

4. Найти приработок по сдельной оплате

Нужно подумать. Может быть, предлагать звонящим клиентам что-то дополнительное и получать за это деньги? Не знаю, что

5. Найти работу со сдельной заработной платой

Это значит – перейти в отдел продаж или найти новую работу, например, риелтором. Боюсь, что не получится. Да и не умею я продавать

6. Пойти работать в MLM-структуру

Пробовала, не получилось. Не умею продавать, боюсь отказа

7. Начать оказывать услуги или продавать товары как частный предприниматель (в режиме фриланс)

Я не знаю, что я могу предлагать или продавать сама. Да и не умею я этого делать. Это не для меня

8. Получать бонусы или отчисления от своего бизнеса или ранее выполненных действий

Ничего такого не припомню, откуда могла бы получать деньги. Не для меня

9. Начать получать дивиденды или регулярные платежи за счет сдачи в аренду

Нечего сдать в аренду (разве что себя, но много не заплатят)

10. Найти родственников или других людей, которые могли бы помогать вам регулярно

Нужно подумать. Богатых родственников нет. Разве что чудо какое-то случится, и они объявятся

11. Помочь мужу увеличить свои доходы (если вы женщина и у вас есть муж)

Муж старается, но у него тоже есть потолок доходов, и выше прыгнуть он не может. Не понимаю, как я могу ему помочь

12. Начать получать гонорары за созданные и продающиеся результаты вашего творчества

Это не для меня

13. Что-то еще

Сразу в голову не приходит, да и слабо верится, что я смогу что-то изменить. Хотя возможности есть – уже вижу

Уже при заполнении этой таблички у вас могут возникнуть какие-то варианты увеличения доходов. Так нередко бывает. Обязательно запишите их в табличке – дальше вы будете развивать и дополнять свои идеи.

Возможно, вы много раз крутили в голове эти варианты, но что-то внутри вас мешало начать их исполнять. Может быть, вы даже пробовали искать новое место работы или приработок, но ничего не получилось.

Можно ли это изменить? Конечно, можно, только придется потрудиться по правильному алгоритму.

Хуже, если вы во втором столбце везде написали: «Не знаю. Не могу. Не представляю себе» или что-то подобное. Это допустимо, если вы находитесь на пенсии, у вас слабое здоровье и вы хотите получать деньги только самостоятельным трудом (чтобы помогать детям, как обычно).

Если же вы сравнительно молоды и здоровы, то отсутствие вариантов увеличения доходов – только результат ваших психологических заморочек. Такая ситуация легко исправима с помощью пошаговой программы «Эффективное прощение» (ищите ее здесь: www.sv005.ru).

Возможно, у вас просто нет понимания, как начать действовать, или у вас имеются разного рода фантазии вроде: «вот открою свой бизнес и получу деньги и свободу».

Начинаем составлять свой план увеличения доходов

В этой главе вам впервые предлагается начать что-то делать для повышения своих доходов. Очень рекомендуем сделать это письменно, а не просто обдумать пункты таблички и забыть об этих мыслях навсегда.

Предлагаем вам начать составлять свой «План увеличения доходов».

Первый пункт этого плана должен быть примерно следующим: **тщательно проанализировать все возможные варианты получения денег и выбрать из них те, которые вы могли бы использовать в работе дальше.**

После этого вы по итогам каждой главы будете добавлять один-два пункта в этот план.

Таблица 3

1. Что нужно сделать: Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше

Срок исполнения: 1 неделя

Примечание: Повторять анализ раз в два-три месяца

2. Что нужно сделать: _____

Срок исполнения: _____

Примечание: _____

3. Что нужно сделать: _____

Срок исполнения: _____

Примечание: _____

Дальше давайте еще раз подробно рассмотрим, как люди зарабатывают деньги, и вы попробуете определиться, какой из этих путей выберете.

Но сначала подведем итоги главы.

Итоги главы

1. Если вы хорошо видите, как можете увеличить свои доходы, но не делаете этого, вам нужно будет внимательно проработать все внутренние барьеры на пути к деньгам (их мы начнем рассматривать позже).

2. Но на всякий случай рекомендуем заполнить табличку, где прописаны все возможные варианты прихода денег. Скорее всего, при заполнении этой таблички перед вами откроются какие-то новые возможности. Это многократно проверено.

3. Если вы не понимаете, как можно увеличить свои доходы, нужно рассмотреть все возможные варианты, с помощью которых люди получают деньги. Сделать это нужно обязательно в табличке, чтобы не упустить какую-то возможность, и добавить новую возможность, которая обязательно придет вам в голову.

4. Заполненную табличку сохраните и время от времени возвращайтесь к ней. Она поможет вам увидеть новые возможности повышения доходов.

Глава 4

Как люди зарабатывают деньги?

Есть вещи важнее денег, но без денег эти вещи не купишь.
П. Мэриме

В первой главе мы договорились, что вы можете получить деньги только в обмен на свои усилия, свой труд, то есть деньги к вам могут прийти только от других людей. Никаких других способов получения денег не существует, поскольку денег в Природе нет – они могут быть только у людей.

А что насчет дарения?

Вам может казаться, что иногда деньги можно получить без усилий, например в качестве подарка. Но если хорошенько подумать, то вы поймете, что **любой подарок всегда предполагает обмен**. То есть дарящий обычно хочет получить от вас что-то взамен, даже если он не говорит об этом – внимание, хорошее отношение, признание, восхищение, какую-то услугу сейчас или в будущем. Даже если это подарок от близкого друга, то в его преподнесении все равно можно найти какие-то бонусы для дарителя.

Даже если подарок делает вам анонимный даритель, все равно **он получает восхищение и одобрение этим поступком в своих же глазах**. Либо он тем самым покупает себе прощение за то, что у него всего много, а у вас этого нет. Ему слегка неудобно, и он откупается от чувства вины через подарки или пожертвования в разные фонды, например.

Делая пожертвование церкви, например, человек обычно надеется получить в обмен какую-то помощь или услугу «с той стороны».

Старый анекдот

Новый русский зашел в церковь попросить помощи у Бога в очередном большом деле. В церкви полно верующих. Он постоял, послушал, о чем просят люди вокруг него. Услышал, что старушка рядом просит у Бога, чтобы он прислал ей хотя бы десять рублей на жизнь. Новый русский вынул из кармана сто рублей, дал их старушке и сказал: «Или отсюда, бабка, не отвлекай Бога по пустякам».

Что интересно, с точки зрения женщины Бог исполнил ее просьбу!

У тех, кто читает книжки по саморазвитию, нередко встречается еще одно заблуждение.

Если вы застряли в детстве и считаете, что можете увеличить свой доход **только** за счет бормотания разного рода аффирмаций, мантр или визуализации желанных денег, причем бормочете или визуализируете в одиночестве и даже не перед видеокамерой, то скорее всего, вы так ничего и не получите. Неоткуда. Некому будет поделиться с вами деньгами.

Если же вы будете бормотать мантры о деньгах **правильно**, то есть будете делать это в окружении людей, которые будут вас слушать, то они могут заплатить вам за шоу (или обучение). И ваша мантра даст вам доход. А вот размер дохода будет зависеть от набора внутренних убеждений и верований, то есть от того, во сколько вы оцените ваши усилия – люди ведь не знают реальной стоимости ваших усилий и заплатят столько, сколько вы позволите себе запросить.

Но об этом чуть позже.

Какими же путями деньги переходят от одних людей к другим?

Общепринятых путей существует совсем немного. Основных – всего три.

Вы продаете свои усилия

Первый и самый популярный способ получения денег – это **обмен каких-то усилий на деньги**.

Самый простой способ – вы ходите на работу, и там в обмен на выполнение каких-то действий вы получаете деньги в форме заработной платы. Деньги выдает вам собственник предприятия (не сам, конечно, а обычно через кассира, но это мало что меняет).

Сколько денег вы получаете? Это **зависит прежде всего от вашей самооценки**, которая обычно требует обоснования за счет квалификации, пола, возраста, внешнего вида и множества других факторов.

Особенность этого вида продажи своего труда – **вы заранее договариваетесь, за какие деньги вы согласны продавать труд**. У вас есть трудовой договор с заранее согласованным размером оплаты или устная договоренность на эту же тему.

Продавать свой труд за зарплату – очень удобный способ снять с себя ответственность за то, чтобы ваш труд в конечном итоге приносил кому-то пользу, и эти люди заплатили бы вам. Например, вы просто участвуете в сборке холодильника или автомобиля, но вас совершенно не беспокоит вопрос, нужен ли этот агрегат кому-то, и будут ли люди покупать его. За это отвечает собственник бизнеса.

Вы избежали ответственности за зарплату работников компании: собственник взял ее на себя. Если он ошибся в своих действиях и сделал неправильный выбор, его бизнес разрушится, а вы просто пойдете наниматься к следующему собственнику (государство в лице разных его структур тоже является собственником).

Чем больше ответственность, тем выше уровень оплаты – так обычно бывает в нашем мире. Хотя возможны варианты.

Именно так живут миллиарды людей на нашей планете. Они продают свой труд в обмен на оплату, все остальное их не напрягает. Пока их компания успешно работает, конечно. Размер оплаты зависит от разных факторов, включая политический строй, состояние экономики, ваши особенности и множество других причин. Соответственно, **ресурсы для увеличения доходов лежат как раз в сфере договоренностей о том, за сколько вы впредь будете продавать свой труд**.

Поскольку большинство людей стремятся избежать ответственности, то **за ответственность платят больше, чем за простое исполнение своих обязанностей**. Значит, ваш путь к увеличению доходов может лежать в направлении карьерного роста. А это обычно путь принятия на себя все большей и большей ответственности. Вы готовы к этому? Ваша самооценка позволяет вам занять должность, где вы будете иметь больше ответственности?

Если нет, то **вам нужно сначала поднять самооценку, и лишь потом делать шаги к карьерному росту**. Если же вы захотите устроиться на должность, которую по своим внутренним качествам «не тянете», и вас туда по недосмотру возьмут, то возникнет много проблем. Вы будете затягивать решения или совсем избегать их принимать, вам будет сложно требовать с людей выполнения их обязанностей, вы не сможете уволить ненужных работников и так далее. В итоге вы либо **вынуждены будете быстро изменить себя**, либо вас попросят освободить должность, которой вы не соответствуете.

Для повышения самооценки рекомендуем использовать пошаговую программу «Переворот сознания». Ищите ее здесь: www.sv004.ru.

Продажа своих усилий с ожиданием результата «по умолчанию»

Но не менее часто встречаются ситуации, когда **люди заранее не оговаривают, кто и сколько должен платить за некоторый набор усилий с их стороны**. У них есть ожидания, и они надеются, что эти ожидания реализуются.

Наиболее распространенный вариант – это совместное проживание мужчины и женщины в виде формального или фактического брака.

Женщины мечтают о своем «принце на белом коне», никто не мечтает построить семью с бомжом. Они стремятся найти себе в мужья достаточно сильного и обеспеченного мужчину, который сможет без проблем содержать семью. И их инстинкт продолжения рода старается выбирать для влюбленности именно таких мужчин.

Другое дело, что «пещерный» механизм продолжения рода в наших условиях часто промахивается и заставляет влюбиться в откровенных хвастунов или хулиганов, которых он принимает за «сильных» личностей.

Вступая в отношения с мужчиной, женщина осознанно или подсознательно предполагает, что она от него получит какие-то блага – восхищение, деньги, жилище, материальную обеспеченность, детей, секс (совсем редко) и прочее. В ответ она готова отдать мужчине свои чувства, обеспечить его сексом, детьми, управлением хозяйством, заботой и так далее.

Мужчина чаще всего в этих отношениях выступает «плательщиком», но заранее никогда не известно, во что обойдется ему общение с любимой женщиной. Говорят, секс с женой по итогам – самый дорогой.

Кроме секса **мужчина обычно ждет от своей женщины восхищения и одобрения любых его поступков, признания его главой в отношениях, поддержания внешности в таком состоянии, чтобы она была предметом зависти окружающих**. Нередко сюда же входит ожидание некоторого набора действий, принесенное мужчиной из семьи своих родителей – ведение домашнего хозяйства, воспитание детей, приготовление пищи и так далее.

Когда ожидания одного из участников такого союза не оправдываются (например, муж не приносит ожидаемых денег, жена не обеспечивает в нужном количестве сексом), то возникают претензии. А поскольку заранее не было оговорено, чего и сколько каждый должен был внести в эти отношения, то последние обычно разваливаются. Потом начинается поиск новых отношений, где влюбленные снова не договариваются «на старте» о том, чего они ожидают от партнера по совместной жизни. Понятно, что ожидания снова могут не оправдаться, и ситуация с расхождением повторится.

На эти грабли уже наступили и продолжают наступать миллиарды людей.

А все потому, что **на стадии влюбленности людьми** (или хотя бы одним из них, чаще мужчиной) **движет страсть**, то есть желание любой ценой вступить в сексуальный контакт. А **страсть есть возбужденное состояние психики, когда повышенная энергетика мужчины парализует его Разум**, и Разум не способен принять обдуманное решение о перспективах отношений. Когда кипят чувства, Разум молчит, как известно.

Понятно, что все эти процессы имеют место у людей с высоким уровнем инстинктивности. Рассудительные люди еще до регистрации брака оговаривают все условия будущей жизни и фиксируют договоренности в брачном контракте. Но такие люди живут в основном в странах Северной Европы, а это совсем другая реальность.

Итак, **самый популярный способ получения дохода – это обмен усилиями**. Вы отдаете свое время, энергию и труд другому человеку (работодателю или партнеру по отношениям) и в ответ получаете денежное или иное вознаграждение.

Плюсы найма

Ваши функции в таких рабочих отношениях ограничиваются набором конкретных действий. Ваш работодатель обеспечивает вас условиями для труда, инструментами, сырьем или материалами и организует сбыт результатов вашей деятельности. Вопросы поиска заказчиков или сбыта продукции совершенно вас не волнуют, если не они являются предметом ваших усилий. **У вас есть узкая ниша в этом механизме производства денег, и вы отвечаете только за качественное выполнение своих функций.**

После работы вы идете домой и можете спокойно забыть о том, что делали в течение рабочего дня. Вас совершенно не волнует, есть ли у вашего предприятия заказчики и покупатели – это дело работодателя.

Вы относительно защищены – все риски ложатся на работодателя. Если вы заболели, то можете получить оплачиваемый больничный лист. О безопасности вашего труда заботятся (как могут) профсоюзы и государственные органы. И так далее.

Минусы работы по найму

Вы должны выполнять определенный договоренностями объем работ. Если поначалу он будет вас устраивать, то через некоторое время может смертельно надоест, но вы не можете его изменить. И зарплата, которая казалась вам желанной при устройстве на работу, через пару лет станет привычной, маленькой. У вас возникнет недовольство своими доходами.

Конечно, вы можете сменить место работы. Но множество механизмов самоторможения будут мешать вам сделать такой переход, и с большой вероятностью вы провалитесь в длительные переживания.

Кроме продажи труда в обмен на выдачу денег и других благ, существуют и другие формы получения денежного дохода, например, фриланс (от слова freelance – свободный).

Фриланс, или Самостоятельная продажа своих усилий

Если вам надоело ходить на работу и выполнять установленный должностными инструкциями или другим образом объем работ, то вы можете решить: **хватит работать «на дядю» и пора начать работать «на себя»**. Вы больше не раб (однокоренное со словом «работать»).

Вы продолжите продавать свои усилия, но теперь будете **самостоятельно выбирать, чем вам заниматься, и самостоятельно устанавливать расценки на свой труд**. Вы также можете согласиться с теми расценками, которые уже приняты на рынке.

Обычно результатом труда фрилансера являются какие-то небольшие товары или услуги. Поэт-песенник может писать стихи и продавать их певцам. Художник может рисовать картины и продавать их. Печник может класть печи и получать за них оплату. Дизайнер может делать проекты по той цене, что устанавливает сам. Кладоискатель ищет клад, и если ему это удастся, он продает результат своего труда ювелирам или другим любителям старины по установленным на этом рынке расценкам. Можно быть коучем, тренером по йоге или личностному росту, домашним репетитором, программистом, косметологом, грумером, няней и так далее.

Этот вид заработка имеет свои особенности: **вы сами должны обеспечить весь цикл работ, начиная с поиска тех, кто готов приобрести ваши услуги или ваш товар. Вы должны обладать достаточной высокой квалификацией, чтобы суметь продать себя в условиях конкуренции**, ведь предприятия, оказывающие аналогичные услуги (или производящие аналогичные товары), обладают гораздо большими финансовыми возможностями и способны привлечь хороших профессионалов по всем необходимым направлениям.

Поскольку у фрилансера обычно очень малы накладные расходы (например, нет или почти нет затрат на содержание персонала, аренду помещения и прочее), то **стоимость его услуг обычно ниже, чем стоимость аналогичных услуг у предприятий**. За счет этого он может конкурировать в некоторых нишах.

Кроме того, фрилансеры хорошо себя чувствуют там, где объем продаж невелик, и эти ниши не интересны предприятиям.

Плюсы фриланса

Никто не ограничивает вашу свободу. Вы вольны делать все, что хотите.

Именно поэтому во фрилансеры идут **люди с идеализацией независимости или своих способностей** – в ограничивающих их условиях на предприятии они всегда находят себе врагов.

Чем хорош фриланс – очень часто его можно начать без каких-либо стартовых вложений, особенно если вы предлагаете услуги, не требующие отдельного помещения, либо можете использовать свою квартиру.

Минусы фриланса

Вы сами должны обеспечивать весь комплекс работ по продаже ваших усилий. **Если вы не умеете это делать, то на ваш труд не будет покупателей, а у вас – не будет денег**. Вы можете быть самым лучшим художником, переводчиком или психологом, но если вы не умеете находить заказчиков на ваш труд, то вы будете либо сидеть без денег, либо пойдете наниматься к тому, кто сумеет продать ваш труд.

Свобода фрилансера тоже вещь достаточно условная. Действительно, фрилансер в любой момент может бросить заниматься своим делом, что недопустимо при работе по найму

или в парных отношениях. Но если он бросает свою работу, то прекращается и поступление денег. А у денег, как известно, есть свойство быстро заканчиваться. Вы не можете даже позволить себе болеть – нет желающих оплачивать ваше лечение. Разве что родственники помогут: все-таки вы «свой», из своей стаи.

«Не потоплешь – не полоплешь» – такова жизнь фрилансера. Если на предприятии иногда есть возможность бездельничать и получать зарплату, то во фрилансе это невозможно.

Будущее фрилансера в том возрасте, когда трудиться уже не хватает сил, **очень смутное**. Хорошо, если он сумел собрать какую-то сумму денег и организовать себе пассивный доход на старость, но так бывает очень редко. А если доходы были небольшие, и труд оплачивался наличными без отчисления налогов, то никаких пенсионных накоплений у фрилансера нет. В молодости об этом мало кто беспокоится. А когда приходит срок подумать о будущем, то большие доходы обычно остаются в прошлом, и текущая ситуация становится не очень приятной.

В общем, как всегда, во фрилансе есть свои плюсы и минусы. Это нужно учитывать, когда вы хотите создать «свой бизнес». Фриланс – самый легкий и быстрый способ начать трудиться «на себя». Но **вы обязаны обладать всем комплексом навыков и знаний, позволяющих не только делать то, что вы умеете и что вам нравится, но и умением продавать результаты своего труда**. Если у вас их нет, то лучше работать по найму либо срочно менять свое отношение к процессу продаж, маркетингу, рекламе и прочим обязательным элементам своего бизнеса.

Как еще люди получают доходы?

Создание своего предприятия

Еще один вид получения доходов – **создать самодостаточную структуру, которая будет производить нужные людям продукты или услуги и получать от этого доход. Тогда часть этого дохода будете получать вы как собственник предприятия.**

На созданном вами предприятии будут работать люди. Совместными усилиями они будут производить какой-то продукт – делать автомобили, печь хлеб, продавать продукты питания, стричь людей и так далее. Все вместе эти люди будут зарабатывать деньги. Эти деньги будут идти на оплату их труда как наемных служащих, налоги, приобретение сырья или оборудования, аренду помещений, оплату вашего труда, если вы трудитесь вместе со своими работниками.

Но все равно после всех затрат у предприятия должно оставаться некоторое количество денег (чистая прибыль). И вы (один или в компании с другими соучредителями) будете получать эти деньги, поскольку вы создали это предприятие.

Если ваше предприятие приносит крупную прибыль, то вы получаете большие личные доходы. Если у предприятия нет прибыли, то вы ничего не получаете. Если предприятие убыточно, то вы отвечаете за его долги.

Вы можете работать на вашем предприятии в какой-то управляющей должности (генеральный директор, глава или член совета директоров) и получать еще и зарплату за свои усилия. Можете быть просто акционером предприятия и получать дивиденды – доходы по своим акциям.

Нужно сказать, что большинством успешных предприятий малого и среднего бизнеса управляют их создатели. Если энтузиаст-создатель предприятия уходит от оперативного управления, то доходность предприятия очень часто падает. Наемный менеджер чаще всего не может обеспечить такую же эффективность работы предприятия, как его владелец.

Если вы хотите увеличить свой доход путем создания своего бизнеса, то **вы должны четко понимать разницу между фрилансом с его «не потопаешь – не полопаешь» и самостоятельным предприятием, которое со временем будет создавать прибыль независимо от усилий его создателя.**

Если вы нащупали нишу рынка, которая кажется вам доходной и интересной, и организовали свой магазин, мастерскую по изготовлению мебели или частную школу, то вариантов развития этой ситуации может быть несколько:

– **ваше предприятие так и не «ожило»**, поскольку вы неправильно выбрали нишу рынка, либо не сумели найти и подготовить персонал для его успешной работы, либо не смогли организовать продвижение вашего товара и услуг, и у вас нет покупателей.

Нужно сказать, что это наиболее частый исход проектов по созданию своего предприятия. Итог – долги, разочарование, обида на людей, накопление эмоционального негатива.

Другой вариант – когда **предприятие вроде бы живет, но прибыли не приносит**. Его расходы равны доходам или даже превышают их, и вам постоянно нужно где-то брать деньги, чтобы поддерживать предприятие. Вы берете деньги либо из какого-то внешнего источника (зарплата мужа, например) либо в кредит – тогда ваш долг накапливается. Вы в ужасе и не знаете, что делать. В таком состоянии находится достаточно много предприятий малого и среднего бизнеса, с виду активно действующих.

Этот вариант чаще всего является следствием того, что вы затеяли создание своего предприятия без экономического обоснования эффективности его деятельности, или без бизнес-плана вообще. Даже самый красивый бизнес-план, конечно, не гарантирует, что ваше предприятие оживет, но с ним вы не будете делать хотя бы элементарных ошибок.

Последний, наиболее редкий вариант – **ваше предприятие успешно функционирует и приносит прибыль**, и вы, как его создатель, получаете часть этой прибыли. Статистика показывает, что таких предприятий бывает только пять из ста. Остальные девяносто пять закрываются с убытками в течение пяти лет после создания. Эта статистика верна для всего мира.

Бывают огромные корпорации, которые создают «с нуля» очень талантливые авторы новых идей. Но таких людей единицы, и они обычно действуют в цивилизованных странах и в сфере «высоких технологий». Это создатели всем известных компаний Microsoft, Apple или Facebook, например.

Плюсы создания собственного предприятия

Доход и прибыль предприятия создается за счет труда привлеченных работников. Чем их больше, тем больше доход и, возможно, прибыль предприятия.

При правильной организации бизнеса вы можете получать большие деньги, не прикладывая особых усилий для текущего управления (обычно это происходит не раньше чем лет через десять после запуска предприятия).

Размер ваших личных доходов будет зависеть только от размеров предприятия, поэтому **выгодно сразу создавать предприятие, которое можно будет тиражировать** – как рестораны «Макдоналдс», например.

Если вы создали предприятие, основанное на труде нескольких уникальных специалистов, то вы полностью зависите от них. У вас нет перспектив развития, поскольку труд уникальных специалистов невозможно тиражировать. А они сами обычно требуют очень высокой оплаты, что может свести прибыль вашего предприятия к нулю.

Минусы собственного предприятия

Обычно для запуска своего предприятия требуется стартовый капитал – на аренду помещения, закупку оборудования, товаров для продажи или оказания услуг и так далее.

Создание и управление своим предприятием, особенно на начальной стадии, требует от его владельца множества навыков: набрать и обучить правильный персонал, организовать сбыт своих товаров или услуг, организовать приобретение необходимого сырья или товаров для продажи, организовать учет и контроль за движением денег, контролировать персонал и многого другого. Скорее всего, все это будете делать вы не один, но вы должны сначала найти партнеров или наемных сотрудников. Хорошие специалисты просят много денег, которых у вас пока нет, поэтому придется очень многое делать самостоятельно. Вы должны это уметь.

Если у вас нет таких знаний и способностей, то ваши шансы создать свое предприятие, успешно запустить его и обеспечить его доходность в течение первых лет работы невысоки. Попытка переложить эти вопросы на наемный персонал при запуске предприятия обычно обречена на провал. Собственник почти всегда вкладывает в свое «детище» больше сил и времени, поэтому он более эффективен, чем наемные работники.

Примерно таковы пути движения вперед для того, кто хочет увеличить свои доходы.

Не путайте мух с котлетами

Мечтая о «своем бизнесе», люди часто не видят разницы между фрилансом и своим предприятием. Потом они испытывают горькое разочарование, когда уходят во фриланс и обнаруживают, что забот у них прибавилось в разы, а денег как не было, так и нет, или есть, но почти столько же, как при работе по найму.

Может быть так, что деньги появились, но у вас нет принципиальной возможности перевести фриланс в свое предприятие, поскольку вы продаете уникальные способности, которыми не обладает никто, кроме вас. Значит, вы не можете их тиражировать – поручить наемным работникам делать то, что сейчас делаете вы.

Тогда к вам приходит осознание, что вы можете набрать любое количество помощников, но **до конца своих дней все равно будете продавать только свои услуги** – например, такова работа нотариуса. Нотариус все равно должен всегда **сам** проверять итоговые документы, на которых он ставит **свою** подпись. Он может зарабатывать много, но все эти деньги будут результатом его квалифицированного уникального труда.

Так и хороший эстрадный артист может иметь большую группу сопровождения, но все равно выступать и зарабатывать деньги сможет только он сам.

А вот фирму по оказанию юридических услуг, скорее всего, можно растиражировать и увеличивать ее оборот до бесконечности.

Есть и разные промежуточные формы получения дополнительного или основного дохода.

Например, MLM-бизнес – это типичный фриланс для участников сети, а для создателей сети – свое предприятие.

Если у вас есть набор необходимых качеств, вы можете занять в MLM-бизнесе достойное место и получать неплохие доходы. Но как только вы снизите активность, ваша сеть тут же «сдублирует» вас, то есть повторит ваши действия, и перестанет приносить доход. Вся ваша сеть всегда держится только на вашей энергетике.

Есть игра на фондовом или валютном рынке – это опять же фриланс. Пока вы успешно играете на рынке, ваши доходы растут. Если вам это надоело и вы отдали свои деньги в управление какой-то компании – ваши деньги как максимум будут приносить вам небольшой доход, а то и вовсе сгинут в очередном кризисе.

Зачем все эти рассуждения? Затем, чтобы вы хорошенько подумали, **так ли вам плохо на нынешнем месте**. И если вы бредите «своим бизнесом», что именно вы хотите создать? Есть ли у вас кроме желания иметь много денег еще какие-то знания и способности, которые помогут вам преуспеть в этом «своем бизнесе»? Вам ведь придется бороться с тысячами конкурентов – вы уверены, что сможете их победить?

Если этих знаний и способностей нет, но вы все равно хотите иметь «свой бизнес», то **вам нужно начинать не с поиска кредита** и регистрации фирмы или ИП, как рекомендуют многие, а **с открытия в себе необходимых для управления бизнесом способностей и получения необходимых для его ведения знаний**. И только потом приступать к юридическому оформлению ваших желаний.

Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»

По итогам прошлой главы вы прикинули варианты действий по увеличению своих доходов или даже четко спланировали, что именно вы будете делать.

Теперь рекомендуем подумать, как вы будете реализовывать те пути увеличения доходов, что наметили в прошлой главе.

Может быть, вы будете двигаться по карьерной лестнице, чтобы не брать на себя лишней ответственности и заниматься только тем, что вам сейчас нравится. Возможно, вы рискнете пуститься в свободное плавание фриланса или даже обдумаете, как создать свое предприятие.

Здесь важно не совершить одну частую ошибку: **нельзя планировать сразу много разнонаправленных усилий.**

Нередко люди планируют занять более высокую должность и одновременно открыть свое предприятие с другим направлением деятельности, а то и фрилансом заняться в области, не имеющей отношения к предыдущим.

При таком планировании невозможно добиться желанного результата. Каждое направление потребует от вас времени, усилий, а порой и денег для реализации. **У вас возникнет внутренняя конкуренция за эти ресурсы.** В результате вы это просто не потянете, как лебедь, рак и щука, которые взялись тянуть воз в известной басне.

В методике «Разумный путь» есть принцип: **«Карабкайся на одну вершину, и тогда ты достигнешь ее».** Если будешь действовать правильно, конечно.

Если будешь пытаться взобраться сразу на две или три вершины, то никуда не сдвинешься, так и останешься в ложбине между ними.

Если это соседние, очень близкие вершины, то успех возможен, но все равно лучше достигать этих вершин по очереди.

Что имеется в виду? Например, вы работаете менеджером в компании по продаже стройматериалов и хотите стать руководителем филиала компании. Это нормальная цель в сфере наемного труда.

Параллельно у вас есть мысли о выпуске нового вида строительного материала, например, красивой тротуарной плитки, которую вы видели при поездке в Италию. Для этого нужно создать небольшое производство и наладить штамповку плитки. Это будет свое предприятие.

Плюс к этому, у вас есть склонность проводить занятия по организации процесса продаж или по новинкам стройматериалов. Вас тянет поработать тренером или коучем по этой теме, и вы видите в этом еще один источник увеличения своих доходов.

В принципе, все эти способы увеличения доходов совпадают по направленности – все они связаны с продажей и производством стройматериалов. Но если вы попытаетесь одновременно достичь этих трех целей, скорее всего, вы не достигнете ни одной.

Но если вы сместите их во времени, то все может получиться года за три.

Проанализируйте с этой точки зрения выбранные вами направления увеличения своего дохода и постройте правильную схему их реализации.

Запишите это в вашем «Плане увеличения доходов».

Таблица 4

1. Что нужно сделать: Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше

Срок исполнения: 1 неделя

Примечание: Повторять анализ раз в два-три месяца

2. Что нужно сделать: Обдумать и принять решение, каким образом (наем, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени

Срок исполнения: 2 недели

Примечание: Узнать подробности о преимуществах и недостатках для меня использования найма, фриланса и создания предприятия

А пока подведем итоги главы.

Итоги главы

1. Есть всего три способа, с помощью которых люди обменивают свои усилия на деньги.

2. Первый способ – вы продаете свой труд в обмен на деньги в заранее согласованном количестве. Это называется «работа по найму».

3. Возможен вариант, когда заранее не оговариваются условия приложения усилий и размер оплаты. Тогда возникают разногласия, которые нередко приводят к разрыву отношений.

4. Плюсы работы по найму: вы качественно выполняете только ограниченный объем работ, за все остальное отвечает собственник предприятия. За работу вы получаете заранее согласованную оплату.

5. Минусы работы по найму: повторяющаяся работа по восемь часов в день, отпуск в заранее согласованные даты. Увеличение ваших доходов зависит от воли и возможностей собственника предприятия.

6. Второй способ – самостоятельная продажа своих усилий. Это называется «фриланс».

7. Плюсы фриланса: вы сами устанавливаете расценки на свой труд и все доходы забираете себе. Вы совершенно свободно распоряжаетесь своим временем и доходами.

8. Минусы фриланса: вы должны сами организовывать весь комплекс работ по продаже результатов своего труда. Если вы этого не умеете, то будете сидеть без денег.

9. Третий способ – организация своего предприятия, где работают люди и создают прибыль, которая принадлежит вам.

10. Плюсы своего предприятия: если оно успешно функционирует и доходно, вы получаете много денег.

11. Минус своего предприятия: вы должны суметь запустить предприятие и обеспечить его успешное функционирование с учетом всех возможных рисков. А это далеко не просто.

Глава 5

Что может помешать увеличить свои доходы?

Единственное, что можно делать без денег – это долги.

Х. Шенк

Казалось бы, что сложного в том, чтобы увеличить доходы? Существует огромное количество рекомендаций, как можно легко и быстро это сделать. Интернет переполнен разного рода приглашениями: заработай здесь, пройди наши курсы и получай огромные деньги и так далее.

Неужели все авторы этих приглашений мошенники? Конечно, нет. В чем же тогда сложность?

Она состоит в том, что **слушателей сразу учат, как зарабатывать деньги**, но эти предложения получают совершенно разные люди. Одни – обиженные. Другие погрязли в борьбе. Третьи – жертвы. Четвертые ищут, как почистить карму, потому что денег у них нет из-за плохой кармы. Пятым сглазили. Шестые не верят, что чего-то могут достичь... и так далее.

Поэтому использовать эти предложения и получить доход может только один человек из сотни или из тысячи – тот, кому внутренние «тормоза» не помешают применить этот способ увеличения дохода (если он реальный, конечно).

Значит, **нужно сделать так, чтобы у вас внутри не было механизмов самоторможения на пути к нужным вам деньгам**. Чтобы вы не находились в борьбе с деньгами. Не были в обиде на деньги. Не были убеждены, что у вас ничего не получится. И не копались в своей карме вместо того, чтобы совершать реальные усилия для увеличения доходов.

Автор настоящей книги в течение двадцати лет проводит различные тренинги и консультации для людей самого разного социального уровня – от низкооплачиваемых служащих до руководителей банков или собственников крупного бизнеса (для последних реже – конечно, в силу их малочисленности в целом). Как бедные, так и богатые люди имеют различные внутренние проблемы, приводящие к сложностям, в том числе к сложностям в деньгах. И эти проблемы никак не привязаны к размеру доходов человека.

Что интересно, таких внутренних проблем совсем немного. Их можно собрать в семь групп. Они в разных сочетаниях встречаются у людей независимо от их нынешнего финансового положения.

Давайте вкратце рассмотрим эти внутренние барьеры на пути к вашим доходам.

Хотите денег? Не хотите денег? Нужно разбираться

Когда вы заявляете, что вам не хватает денег и вы не знаете, как изменить эту ситуацию, **то это совершенно не означает, что вы готовы получать больше денег.**

Очень даже возможно, что вы будете всячески противиться таким изменениям. Почему? Вы ведь нормальный человек!

Так бывает если вы понимаете, что **с увеличением доходов в вашу жизнь придет что-то другое.**

Например, если вы – служащий и хотите получать больше денег, то для этого вам нужно будет подняться по карьерной лестнице. Но вы понимаете, что вы сейчас рядовой исполнитель, а если станете руководителем отдела, ваши функции изменятся. У вас появится ответственность за результаты работы отдела. Вам нужно будет начать контролировать своих коллег (чего вы сейчас не делаете), а они – ваши друзья. Вам нужно будет требовать от них выполнения плана, возможно, придется увольнять кого-то из них. Вам нужны будут новые знания – придется повышать свою квалификацию. Вам нужно будет учиться делегировать полномочия: раньше вы все делали сами, а сейчас нужно будет заставлять других людей. И так далее.

А вы ко всему этому не готовы. Вы хотите больше денег, но **не готовы к тем последствиям, к которым приведет увеличение денег**, и всячески избегаете этих изменений. Вместе с деньгами, естественно.

Возможно, вам уже предлагали занять должность повыше, но вы нашли доводы, чтобы не принимать это предложение. Но на деле вы сопротивляетесь изменениям потому, что **у вас есть то, что вам очень дорого, и вы не готовы это потерять в обмен на деньги.** Поэтому вы неосознанно будете избегать изменений в своей жизни, то есть избегать денег.

С этим нужно разбираться. Но это далеко не все, что разделяет вас и деньги.

Тратим энергию в бесконечной борьбе

Если вы читали мои книги, то вам знакомо понятие «стресс-аккумулятор» (или «накопитель переживаний»). Это условная емкость, в которой собираются все ваши негативные переживания.

Степень успешности зависит от уровня заполнения стресс-аккумулятора. Когда он заполнен до 50 %, то вы успешны. У вас все легко получается, вы идете по жизни играючи. Таких людей мало, и они не читают подобные книжки потому, что им это не нужно. У них и так все хорошо.

Но большинство людей заполнили свой стресс-аккумулятор до 70–80 %, и для достижения любых целей им нужно преодолевать множество непонятно откуда берущихся сложностей.

Если вы наполнили свой стресс-аккумулятор на 90 %, то вы находитесь в состоянии тотальной неудачи. Вы можете предпринимать огромные усилия, но проблем будет становиться все больше и больше, и вы ничего не сможете изменить. Это ситуация тотального невезения. Она имеет под собой вполне физическую природу, об этом вы узнаете позже.

Многие люди пребывают в состоянии, когда их стресс-аккумулятор заполнен на 70–80 %. Это ситуация, когда цели все-таки реализуются, но с огромным трудом, с преодолением огромного количества сложностей.

Значит, **начинать движение к изменению своей жизни в сфере денег нужно с очистки своего стресс-аккумулятора.** Этим мы будем заниматься дальше.

Но за что же мы так ожесточенно боремся? За наши светлые идеи о том, что и как должно происходить в нашем мире. У каждого из нас есть несколько **очень важных для него идей**, которые в методике «Разумный путь» называются «идеализации».

Идеализация – это очень важная для нас идея, при нарушении которой у нас возникает нестерпимое желание сделать так, чтобы все стало «правильно», то есть так, как считаем правильным мы.

Идеализации захватывают все сферы нашей жизни. В основном мы боремся за свои идеи о том, что и как должно происходить в личной и семейной жизни (муж должен вести себя так-то, а жена так-то). Какими должны быть отношения между людьми (открытыми, уважительными, честными и т. д.). Как должны вести себя окружающие нас люди (быть честными, ответственными, разумными, инициативными, благодарными и т. д.). Как мы должны выглядеть, сколько весить, сколько денег должны получать. И так далее.

Сами по себе эти идеи правильные и замечательные. Но гадкая Жизнь так устроила, что **не все разделяют ваши убеждения.** Вы вступаете в борьбу, чтобы сделать этот мир лучше, и вынуждены тратить на эту борьбу свои силы и время. Механизм бессознательного и моментального включения в борьбу за свои идеалы очень прост. Вы узнаете о нем дальше.

В итоге на увеличение своих доходов может не остаться ни сил, ни времени. Эту проблему мы будем подробно разбирать.

Боремся с деньгами

Самые большие неприятности в этой области нам доставляет неосознаваемая борьба с деньгами. Она возникает из-за наличия у всех нас в той или иной мере идеализации денег.

Что такое **идеализация денег**? Это совсем неплохая **идея о том, что «денег у нас должно быть достаточно для нормальной жизни»**. Но, к сожалению, так практически не бывает, денег всегда не хватает. Только одни люди, как говорится в известной поговорке, переживают о том, что у них ши пусты, а другие – что у них жемчуг мелкий. Но чувства они испытывают совершенно одинаковые.

Казалось бы, в чем тут проблема? Попереживали и забыли...

Но все не так просто. Забегая вперед, скажем, что **от каждой негативной Эмоции в вашем теле остается след из неиспользованной энергии раздражения, обиды, вины** и так далее.

Энергия, возникшая в результате раздражения, например, что денег не хватает для выплаты кредита, покупки понравившейся вещи, возможности поехать в отпуск или помочь ближнему, сохраняется в теле в виде одного большого энергетического заряда, который называется «эмоциональный блок».

Этот блок заряжен энергией борьбы против денег, которых вечно не хватает, которые легко достаются кому-то другому, а вам с таким трудом – и так далее.

Он создает проблему в ваших отношениях с деньгами: ваше тело заполнено энергией борьбы с деньгами, а вы хотите с ними дружить... Неувязочка получается.

Значит, нужно срочно убирать из тела эмоциональный блок, заряженный против денег, иначе с ними не будет так хорошо, как хотелось бы.

Пониженная энергетика

В нашем теле имеется не один эмоциональный блок. Их множество. Один блок заряжен против денег, другой – против вас: он аккумулирует всю вашу энергию недовольства собой и осуждения себя (включая вину). Еще один блок – против родителей, если вы пребываете с ними в борьбе. Еще блок – против супруга (если он еще есть, поскольку семейная жизнь – прекрасный полигон для борьбы за свои идеализации). Есть блок против начальника, нынешнего или предыдущих. Есть блоки против клиентов, коллег по работе; против самой работы, которая может вас раздражать. В общем, вы можете таскать в теле десятки, если не сотни эмоциональных блоков.

Что они делают? Совсем немало:

- у вас слабеет энергетика, вы быстро устаете, нет сил совершать какие-то дополнительные действия;
- в точках размещения эмоциональных блоков возникают заболевания;
- блоки управляют вашим поведением, ввергая вас в конфликты помимо желания;
- блоки мешают движению к вашим целям;
- блоки создают нескончаемый бег ненужных мыслей в голове;
- и так далее.

В общем, хотя бы от основных блоков нужно избавляться.

Наши нерадостные убеждения о нас и деньгах

Следующий внутренний барьер вам известен: видимо, все психологи и тренеры указывают на него. Это – наши убеждения.

Если вам с детства внушили, что *«деньги – это грязь, держись от них подальше»*, то во взрослом возрасте вы бессознательно будете делать свой выбор в соответствии с этим убеждением.

Возможно, у вас был личный опыт, когда из-за денег расстроились очень важные для вас отношения или вы неожиданно лишились денег и испытали от этого большой стресс. Может быть, произошло еще что-то очень неприятное, связанное с деньгами, и вы сделали вывод: *«от денег одни неприятности, нужно держаться от них подальше»*.

Подобных убеждений, заставляющих держаться подальше от денег, существуют сотни. А дальше у вас в жизни все происходит в соответствии с этими убеждениями – вы сами это бессознательно выбираете. Значит, вам нужно извлечь из себя эти убеждения и заменить их на противоположные, создающие у вас дружбу с деньгами.

Но это еще не все.

Во что себя оцениваете?

Почему одни люди все покупают на рынках или распродажах, а другие – в хороших магазинах? Вы ответите: так у вторых денег больше!

Это так. Но тогда следующий вопрос: почему у вторых денег больше, чем у первых? Вы можете начать что-то придумывать, но ответ здесь один: **когда эти люди идут продавать свой труд, они за него требуют больше денег.**

Вы сами оцениваете, сколько вам могут дать за труд, и выбираете себе такую оплату. Все. Вы сами выбираете свою цену.

Понятно, что вы можете привести кучу доводов для оправдания своей оценки в деньгах. Но вы и сами всегда сможете найти примеры того, что люди с меньшим опытом, квалификацией, образованием, талантами и прочим получают больше вас.

Они себя оценили дороже, чем вы. Они потребовали за свой труд более высокую оплату, чем вы, и получили ее. Понятно, что им пришлось постараться найти более высокооплачиваемую работу, чем первая попавшаяся, но результат окупил их старания.

Итак, очередным барьером перед большими деньгами стоит ваша самооценка в деньгах. Скорее всего, ее нужно повышать.

Но и это еще не все.

Что вы цените?

У вас бывало так, что вы купили себе абонемент в фитнес, но несколько месяцев не могли найти времени, чтобы сходить туда? Все ваше время занимали другие, **более важные дела**, а здоровье для вас пока что – дело не важное, поэтому на него не хватает времени.

То же самое с деньгами. Если они для вас **не являются серьезной ценностью**, то все ваше время будет уходить на работу, семью, секс, друзей и подруг, увлечения, чтение книг и множество других **важных или неотложных дел**, среди которых получение денег занимает далеко не первое место.

Мы бессознательно выбираем иметь то, что ценим больше. Не ценим деньги – и они у нас вроде бы есть, но ровно столько, насколько мы их ценим.

Видимо, **пришла пора пересмотреть свою систему ценностей и слегка повысить значимость денег в этой системе.**

Но и это еще не все.

Чего именно мы хотим?

У нас есть такой могучий инструмент, как Подсознание. Оно обладает некоторыми скрытыми возможностями, которыми мы не умеем пользоваться.

Похоже, что Подсознание может общаться с другими людьми без использования речи. Оно может сканировать пространство и организовывать встречи нужных людей. Например, если девушка мечтает встретить юношу и если она четко сформулировала, каким он должен быть, то с большой вероятностью именно такой человек появится возле нее. Откуда он вдруг взялся? Это девушке пришло на помощь ее Подсознание.

Точно такая же ситуация с деньгами. Подсознание готово прийти к вам на помощь, если **вы четко скажете, чего именно хотим достичь**. Но, к сожалению, мало кто держит в голове сумму, которую хочет получить. Точнее, вы можете желать мифический миллион. Но такие суммы, скорее всего, находятся не в зоне вашего контроля, то есть вам просто неоткуда получить этот миллион. Возле вас нет людей, которые хотя бы теоретически могли бы дать вам миллион за услуги.

Поэтому **очень важно четко сформулировать результат, который вы хотите получить**, и не просто четко, а по определенным правилам, чтобы не было ситуации, когда цель формально реализована, но результат вас никак не устраивает.

Например, если вы пишете, что ваша цель – «избавиться от долгов», то **просто заказываете себе процесс расплаты по долгам**. Хотите иметь этот процесс – получите и его, и долги на многие годы.

Поэтому очень важно правильно формулировать личные цели. Никакой SMART здесь не годится, он создан для совсем другого.

Как видите, **чтобы наладить хорошие отношения с деньгами, нужно для начала поменять себя**. Мы уже указывали, что деньги ведут себя как капризная женщина. Если они видят, что к ним идет человек обиженный, недовольный, раздраженный, занятый чем-то еще, то понятно, что деньги будут его сторониться.

И наоборот, если человек начнет к ним хорошо относиться, будет ценить их, не будет отвлекаться на борьбу за свои идеалы, то станет для них приятным партнером. А дальше все будет зависеть от его самооценки.

Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»

Сейчас вы вкратце ознакомились со списком внутренних барьеров, которые разделяют вас и нужные вам деньги. Скорее всего, уже при прочтении главы вы увидели, какие из них присущи вам. Далее вы узнаете, что нужно делать, чтобы барьеры больше не разделяли вас с деньгами.

Запишите ваши возможные действия по результатам прочтения главы 5.

Таблица 5

1. Что нужно сделать: Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше

Срок исполнения: 1 неделя

Примечание: Повторять анализ раз в два-три месяца

2. Что нужно сделать: Обдумать и принять решение, каким образом (наем, фриланс, предприятие) я реализую свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени

Срок исполнения: 2 недели

Примечание: Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия

3. Что нужно сделать: Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги

Срок исполнения: 3 дня

Примечание: Записать свои барьеры прямо в этом плане

А теперь пора подвести итоги этой главы.

Итоги главы

1. Пытаясь увеличить свои доходы, люди используют разные способы. Но то, что годится одному, совершенно не подходит другому человеку, потому что он обладает другим набором личностных качеств.

2. Для того, чтобы понять, что стоит между вами и нужными вам деньгами, придется разобраться с теми внутренними особенностями, которыми вы обладаете, и убрать свои внутренние барьеры.

3. Один из барьеров – выгоды, которые вы извлекаете из своего нынешнего состояния. При увеличении доходов вам придется меняться и менять свой образ жизни, а вы к этому не готовы. Поэтому вы бессознательно сопротивляетесь появлению у вас новых денег.

4. Следующий барьер – бессознательная борьба за ваши замечательные идеи-идеализации. Эта борьба забирает массу сил, а ваше тело заполняется

невыведенной энергией негативных Эмоций. В результате ваша энергетика падает, вы становитесь неуспешным человеком.

5. Еще один барьер – ваша самооценка в деньгах. Вам хорошо и комфортно, когда вы получаете те деньги, в которые сами оцениваете свои усилия. Хотя на уровне ума вам может хотеться больше, но делать для этого вы ничего не будете.

6. Следующий барьер – низкий ранг денег в вашей подсознательной системе ценностей. Если вы не очень цените деньги, то вы не будете прикладывать достаточного количества усилий для их получения.

7. На пути к деньгам вы должны абсолютно точно знать, чего именно вы хотите. Простые пожелания вроде «хотелось бы больше» не активируют ваше Подсознание, оно будет сопротивляться вашим попыткам что-то изменить.

8. Любой из барьеров внутри себя можно убрать, если знать о его существовании и приложить необходимое количество усилий для изменения себя.

Глава 6

Начинаем отвечать за свои доходы

*Он охотно берет самое тяжелое бремя и безропотно вваливает
его на чужие плечи.
Джером Джером*

В прошлой главе мы выяснили, что определенные внутренние барьеры могут не пускать вас к деньгам. Вам нужно будет их убирать. Но это еще не все.

Деньги вроде бы будут готовы прийти к вам. Но кто вы? Позитивный, уверенный в себе человек, с которым деньгам будет приятно общаться и иметь дело? Или вы человек, привыкший чувствовать себя жертвой обстоятельств? Это ведь дело совершенно обычное. «*Я работаю, стараюсь изо всех сил, но жизнь не улучшается, я ничего изменить не могу, приходится страдать*» – так или примерно так рассуждают десятки миллионов людей.

Даже если вы вполне обеспечены, ездите на «Мерседесе», «Лексусе» или автомобиле аналогичного класса, то все равно периодически возникает желание хоть немного почувствовать себя невинной жертвой гнусных обстоятельств. Это кризис подорвал и развалил ваш бизнес. Это плохие законы, большие налоги, высокие пошлины, ленивые, бездарные, вороватые сотрудники заставляют вас страдать.

Так приятно переложить ответственность со своих плеч на чьи-то еще и почувствовать приступ жалости к себе, несчастному (несчастной). Жалость ведь такое приятное щемящее чувство (четвертая сердечная чakra), что хочется пребывать в ней все дольше и дольше. Некоторые люди так и делают, кстати.

Если вы наслаждаетесь жалостью к себе, то вам пора закрывать эту книжку. Ведь если у вас улучшатся дела с деньгами, то исчезнут основания для жалости к себе, а вам так не хочется избавляться от этого приятного состояния! Правда, от денег тоже можно быстро избавиться, а потом начать жалеть себя снова. Многие так и делают...

Но это не ваш путь! Вы ведь выбираете впредь быть более обеспеченным человеком, не так ли?

Поэтому сейчас вам нужно сделать следующее. **Вам нужно прекратить прикидываться жертвой любых обстоятельств и признать, что свое нынешнее материальное положение сотворили вы сами.** Это вы выбрали (или согласились) заниматься тем, чем вы занимаетесь сейчас. Это вы согласились продавать свой труд за те деньги, что вы получаете сейчас. Это вы придумали, что «*ничего изменить нельзя*» или «*ничего не получается*».

Вы – творец того, что имеете сегодня. А раз вы много натворили такого, что вам не нравится, то давайте «перетворять» в то, что будет нравиться. Но делать это вам нужно постепенно, по шагам.

Итак, возьмите лист чистой бумаги и ручку или откройте новый текстовый файл в компьютере и запишите.

1. Моя нынешняя финансовая ситуация

Приведите краткие сведения о себе и своих источниках дохода сегодня:

Пример. *Я женщина, работаю менеджером по работе с клиентами в небольшой компании по продаже офисного оборудования. Получаю зарплату 35 тысяч руб. и иногда премию по итогам продаж компании за месяц. Премия непостоянная. Иногда получаю дополнительную работу, за которую мне доплачивают. В разводе, есть ребенок двенадцати лет. Бывший муж иногда помогает деньгами, но редко. Как увеличивать доходы, не знаю.*

Записали? Отлично, движемся дальше.

2. Переформулируем свою ситуацию

Сейчас вам нужно еще раз записать свою ситуацию с деньгами, но более структурировано. Перепишите все ваши проблемы с деньгами в столбик. Сделайте это на отдельной страничке или в «Шаге 0» сайта «Помощник по самотрансформации».

Для примера выше запись может иметь вид:

Я получаю зарплату в 35 тысяч рублей в месяц, что для меня с ребенком не хватает.

Иногда я получаю премию по итогам продаж за месяц, но она от меня никак не зависит.

Иногда получаю дополнительный приработок, но я на него никак не влияю, это дело случая.

Бывший муж иногда дает деньги на ребенка, но редко. Алименты я не оформляла, поскольку он не имеет постоянного заработка.

Записали? Отлично, движемся дальше.

3. Берем на себя ответственность за текущую ситуацию с деньгами

Сейчас нужно сделать самое сложное. Нужно еще раз переписать ваши варианты получения денег, но фразы нужно будет построить так, чтобы сразу было видно, каким образом вы создали эту не устраивающую вас ситуацию с деньгами.

Этот пункт может иметь следующий вид для рассматриваемого примера:

1. Я выбрала получать зарплату в 35 тысяч шесть лет назад, тогда она казалась мне большой и желанной. Сегодня она очень мала для меня, но я не сделала ни одного шага, чтобы увеличить ее.

2. Иногда мне выдают премию, но я не знаю и никогда не интересовалась, каким образом она рассчитывается, что влияет на ее размер и от кого зависит ее повышение. Я пустила этот вопрос на самотек и упиваюсь своим безденежьем.

3. Иногда мне дают приработок, но я никак не влияю ни на частоту его появления, ни на его размер. Я даже никогда не пыталась узнать, как и когда возникает этот приработок и можно ли его сделать постоянным. Я просто жду, что мне кто-то его пошлет. Веду себя как молчаливая овца.

4. Я полностью взяла на себя все затраты на воспитание дочери. Почему я так сделала? Возможно, что-то возмущало в муже, и я хотела порвать с ним все отношения. Сейчас я понимаю, что это был неправильный выбор, но я ничего не делаю для того, чтобы больше привлечь отца к обеспечению ребенка.

Невзирая на внутреннее сопротивление, обязательно запишите фразы о том, что **именно вы породили нынешнюю ситуацию с деньгами**.

Внимание! При заполнении этого раздела категорически запрещается использовать слова «вина», «виноват» и производные от них. Нельзя писать: «Я виновата в том, что мой бывший муж не помогает своей дочери». Вы ни в чем и никогда не виноваты, поскольку в момент принятия решения вы были абсолютно уверены в своей правоте. Вы всегда были правы, и нет никаких оснований сомневаться в вашей правоте. А вот подумать о том, как бы мотивировать вашего бывшего мужа давать больше денег на дочь – это очень правильная идея.

4. Выбираем, как будем менять ситуацию с деньгами

В главе 3 вы должны были перечислить все возможные варианты увеличения доходов и выбрать некоторые из них для того, чтобы начать действовать.

Сейчас вам нужно записать, что вы берете на себя обязательство начать работу именно с этими вариантами. Возможно, они не дадут сразу нужного результата. Но при проработке этих вариантов у вас будут появляться новые идеи, что и как нужно сделать – это ваше Подсознание будет помогать вам достигать важных целей.

Очень важно на этом этапе описать свои обязательства и затем начать их выполнять.

Для рассматриваемого примера записи могут иметь такой вид:

Я обещаю себе в течение двух недель поговорить с руководством о возможностях увеличения моей зарплаты. Если это невозможно, начну искать варианты перехода на другое место работы с большей зарплатой.

Насколько это возможно, я постараюсь выяснить, каким образом у нас назначается премия по итогам работы. И выясню, что мне нужно изменить в своей работе, чтобы премию платили ежемесячно.

Я обязательно выясню, каким образом возникает моя дополнительная работа, кто ее распределяет и как сделать так, чтобы она постоянно была у меня.

Я настрою себя правильным образом и поговорю с мужем на предмет его более активного участия в материальном обеспечении его дочери. Хватит играть в обиженную, пора перестать менять деньги на свою позицию невинной жертвы. Пора умнеть.

Если вам уже сейчас видны конкретные действия, от которых зависит сумма ваших доходов, то обязательно запишите их в свой «План увеличения доходов».

Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»

Поскольку вы взяли на себя ответственность за существующую ситуацию с деньгами и дали обещание действовать для их увеличения, то неплохо записать в «План увеличения доходов» шаги, которые вы считаете необходимым сделать в ближайшее время.

Запишите в «План» ваши возможные действия по результатам прочтения Главы 6.

Таблица 6

1. Что нужно сделать: Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше

Срок исполнения: 1 неделя

Примечание: Повторять анализ раз в два-три месяца

2. Что нужно сделать: Обдумать и принять решение, каким образом (наем, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени

Срок исполнения: 2 недели

Примечание: Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия

3. Что нужно сделать: Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги

Срок исполнения: 3 дня

Примечание: Записать свои барьеры прямо в этом плане

4. Что нужно сделать: Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно

Срок исполнения: 2 недели

Примечание: Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих

5. Что нужно сделать: Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию

Срок исполнения: 3 недели

Примечание: Действовать через знакомых, насколько это возможно

6. Что нужно сделать: Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии

Срок исполнения: 2 недели

Примечание: —

7. Что нужно сделать: Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно

Срок исполнения: 1 месяц

Примечание: Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться

Пора подвести итоги этой главы.

Итоги главы

1. Если вы будете продолжать прежнюю модель поведения, то у вас очень мало шансов увеличить свои доходы. Нужно что-то менять в своем поведении, начать действовать.

2. Для начала нужно письменно заявить, что вы сами создали свои нынешние доходы своим поведением.

3. Затем нужно будет запланировать действия по увеличению доходов, которые представляются вам самыми очевидными, и начать выполнять их.

Глава 7

Реально ли вы хотите что-то поменять с деньгами?

Прежде чем сильно чего-то пожелать, следует осведомиться, очень ли счастлив нынешний обладатель желаемого.

Ф. Ларошфуко

То, что вы начали читать эту книгу и даже выполнили задания из главы 6, вовсе не означает, что вы готовы что-то поменять в своей жизни.

В силу обстоятельств вы можете желать улучшений своего финансового положения. Но **в глубине души вы можете сильно сопротивляться изменениям**, поскольку **вам обязательно придется менять что-то** в вашей нынешней жизни. А вы этого можете совсем не хотеть.

То, что вы имеете сейчас вместо повышения дохода, называется **«скрытые выгоды от недостижения своей цели»**. Вам нужно разобраться с этим и принять решение, будете ли вы действительно менять свою жизнь, чтобы увеличить доходы, или вы осознаете, что **при увеличении доходов потеряете так много, что вам легче будет смириться с нынешним положением**, зато пользоваться теми благами, что вы имеете сегодня.

Выгоды двух видов

Скрытые выгоды могут быть двух видов:

- 1) **вы что-то получаете сейчас вместо большего количества денег** (сочувствие, тему для разговоров, круг общения, свободу, безопасность и т. д.);
- 2) **вы избегаете тех неприятностей, которые неминуемо возникнут у вас после увеличения доходов.**

В своем стремлении к деньгам люди иногда не учитывают последствий будущих изменений, и это может привести к большим неприятностям не только у них, но и у членов их семьи.

Вот пример из практики консультирования.

За помощью обратилась Галина, 46 лет. Галина замужем, имеет двоих взрослых детей, работает бухгалтером на полставки. У Галины были три школьных подруги, с которыми она постоянно общалась, они вместе проводили праздники и т. д. У подруг полные семьи, все они имели примерно одинаковый уровень достатка – работали бухгалтером, экономистом, менеджером.

Пять лет назад муж Галины получил повышение по службе и стал получать в несколько раз больше. Они взяли в кредит большую квартиру, купили хорошую машину, стали по два раза в год ездить на отдых за границу. В прошлом году они ездили в круиз по Средиземному морю. Галина привезла кучу фотографий и с восторгом показывала их подругам.

В последнее время Галина стала замечать, что подруги начали ее сторониться, меньше приглашать на свои посиделки. Наконец, ее не пригласили на крестины внука одной из близких подруг. Она впала в тяжелую депрессию и даже стала подумывать о суициде. Ее мужа сильно встревожило ее состояние, но работа занимает все его время.

В этой ситуации Галина и ее подруги искренне стремились увеличить свои доходы. Но получилось это только у мужа Галины, в итоге уровень ее жизни резко вырос. И подруги буквально вытолкнули ее из своего круга, чтобы не ощущать себя неудачницами рядом с ней.

То есть достижение желанной вроде бы цели – увеличения доходов – привело к совершенно неожиданным результатам: разрыву дружбы, потере интереса к жизни и депрессии. Бывает и так.

Поэтому очень важно заранее предусмотреть последствия изменения финансового положения для вас и для окружающих и принимать меры, чтобы эти последствия не были печальными.

Поэтому давайте разбираться с вашими скрытыми выгодами от сохранения нынешней ситуации с деньгами.

Что вы выбираете вместо денег

Для начала соберем в табличку то, что вы имеете сегодня вместо нужного вам количества денег.

Ниже в табличке приведен примерный перечень того, что наемные служащие часто неосознанно выбирают вместо денег.

Таблица 7.1

Что хорошего я получаю вместо денег, чего я избегаю при нынешних доходах

1. Мне не нужно напрягаться, что-то менять в себе, менять отношения с людьми
2. Мне не нужно повышать свою квалификацию
3. Мне не нужно изучать управление финансами
4. Я избегаю разочарования, что новое место работы может не оправдать мои ожидания
5. Я избегаю стресса от того, что я могу не справиться с обязанностями на новом месте работы
6. Мне не нужно менять отношения с коллегами.
7. Я избегаю зависти других людей
8. Я избегаю требовать от себя активных действий, плыву по течению
9. Сегодня я знаю, как будет выглядеть мой завтрашний день и чувствую себя в безопасности
10. Я привык к стабильной работе и получению стабильной заработной платы, и я избегаю риска разочарования в переменах
11. Я привык вести определенный образ жизни (лежать на диване после работы, пить пиво в пятницу с друзьями и т. д.) и избегаю менять его жизни, так как боюсь неизвестности

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.