

# АЗАТ ВАЛЕЕВ



Более  
**100 000**  
человек прочитали  
книги автора

## МОЙ МОЗГ – МИЛЛИОНЕР ФОРМУЛА ДЕНЕЖНОГО МЫШЛЕНИЯ

В 19 лет - первый  
миллион рублей



В 24 года – первый  
миллион долларов

Азат Валеев

**Мой мозг – миллионер.  
Формула денежного мышления**

«Издательские решения»

**Валеев А. И.**

Мой мозг – миллионер. Формула денежного мышления /  
А. И. Валеев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-905109-7

Книга «Мой мозг — МИЛЛИОНЕР» — это пошаговая инструкция с заданиями и примерами, как превратить самый главный орган в своей жизни в источник богатства, изобилия и успеха. Эта книга о том, как вам стать мастером денег и начать притягивать их в свою жизнь. Как убрать ограничения, изменить привычки, прокачать финансовую грамотность и понять свое предназначение. Как вам найти дело своей жизни, научиться ставить цели и достигать их. Это книга поможет изменить мышление и обрести финансовую свободу.

ISBN 978-5-44-905109-7

© Валеев А. И.  
© Издательские решения

# Содержание

Введение	6
Глава 1	10
Глава 2	13
Глава 3	21
Глава 4	24
Упражнение первое. Проработка реакций	26
Упражнение второе. Избавляемся от страха	30
Упражнение третье. Работаем над убеждениями	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

# **Мой мозг – миллионер Формула денежного мышления**

**Азат Иршатович Валеев**

*Дизайнер обложки Павел Бальков*

*Редактор Светлана Беллендир*

© Азат Иршатович Валеев, 2018

© Павел Бальков, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-5109-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

Вам невероятно повезло: вы читаете книгу, которая не только изменит ваше сознание, но и позволит стать успешным и состоятельным человеком. Еще не закрыв последнюю страницу, вы поймете, что в вашей жизни многое меняется, и в первую очередь – в финансовой сфере. В этом нет ни мистики, ни эзотерики. Когда вы узнаете про фундаментальные вещи, о которых не рассказывают ни учителя, ни родители, вам откроется новый мир.

Наша жизнь была другой, если бы о деньгах – о том, как их зарабатывать, как притягивать, как инвестировать, – говорили, начиная с детского сада, затем продолжали на школьных уроках и подводили черту в университете.

Но мы живем в обществе невежд: большинство людей не только не знает ничего о правилах достижения успеха, но и не хочет знать. Кто-то ленится, а кто-то опасается заблудиться в дебрях научных терминов и рекомендаций.

Чтобы познать законы денег, я и сам потратил большое количество времени. Став предпринимателем, я начал разбираться в законах денег и выстроил свою комплексную систему, которой хочу с вами поделиться. Эта система помогает привнести в жизнь больше денег, больше свободы, больше удовольствий. Она действительно работает, и я поделюсь ею с вами.

Но прежде чем вникать в основные постулаты этой уникальной системы, я предлагаю вам принять правила этой книги. Если вы будете всего лишь читать ее, неспешно перелистывая страницы, вы усвоите всего лишь десять процентов информации. Но если, помимо чтения, вы будете выполнять мои рекомендации и делать упражнения, эффективность возрастет в десятки раз. Заведите блокнот, в котором вы начнете делать важные пометки, забудьте ненадолго про смартфон, чтобы не отвлекаться на социальные сети. Если вы выполните мои пожелания, то усвоите весь материал и добьетесь максимального результата.

\*\*\*

Для начала давайте познакомимся. **Меня зовут Азат Валеев.** Первый миллион рублей в интернете я заработал еще в девятнадцать лет, а сейчас мне двадцать семь. О том, как мне удалось достичь финансового успеха, писали газеты «Аргументы и факты» и «Комсомольская правда». Много раз я выступал в качестве спикера на крупнейших бизнес-конференциях России в Москве, Санкт-Петербурге и других городах.

Почему меня приглашают выступать на мероприятиях, где собирается больше тысячи предпринимателей? Потому что своим бизнесом я занимаюсь действительно давно и очень успешно. Вы можете убедиться в этом: вся информация обо мне открыта, ее можно прочесть в интернете, в соцсетях и увидеть на моем личном YouTube-канале, где я публикую три новых видео каждую неделю.

Большинство людей мечтают разбогатеть, но цели у всех разные. Кто-то стремится стать финансово независимым, кто-то мечтает о славе и признании. Для меня главная мотивация отлично зарабатывать – это путешествия. На сегодняшний день это для меня ключевая ценность и главный приоритет в этом мире. В любое время года я готов отправиться в путь, чтобы увидеть новые города и страны. На путешествия мне не жаль тратить деньги, и я очень рад, что моя деятельность позволяет мне погружаться с головой в это недешевое хобби.

Уверен, что вы тоже мечтаете заниматься тем, что любите, а не проводить дни в заваленном бумагами офисе или на нелюбимом производстве. Я подскажу, как реализовать мечту.

**МЫШЛЕНИЕ – ЭТО ФУНДАМЕНТ УСПЕХА**

За одиннадцать лет я вывел для себя важную мысль: наше мышление – фундамент успеха.

Эта мысль родилась не спонтанно: я наблюдал за успешными людьми, которые зарабатывают действительно хорошие деньги. В моем окружении людей с отличным достатком большинство, есть среди них и миллионеры. Со временем я понял, что, несмотря на то, что все они разные и у каждого имеются свои привычки и особенности, есть какая-то системная вещь, которая их объединяет.

Поначалу я полагал, что дело, вероятно, в предпринимательских инструментах: технологии ведения бизнеса, финансовых секретах. Но впоследствии понял, что их объединяет одно – **это мышление.**

Именно мышление может привести вас к успеху или навсегда отдалить от него. Ученые утверждают, что за день в нашей голове мелькают более семидесяти тысяч разнообразных мыслей. Вы только вдумайтесь в эту цифру! Семьдесят тысяч! И все они, и негативные, и позитивные, формируют нашу личность.

Известный бизнес-коуч Тони Роббинс говорил: «Если я могу обнаружить, какие убеждения и ценности контролируют меня, я в буквальном смысле могу создать себя заново».

Да, вы можете перепрошить себя, как специалисты перепрошивают, перенастраивают смартфоны и другие гаджеты. Таким образом вы сумеете создать себя заново, настроив новое мышление, и получите больше денег, больше свободы и больше радости.

### **Первая ваша задача – создать денежное мышление**

Если вы будете внедрять предложенные мною техники и выполнять задания, сможете прокачать свое мышление. Почему я настоятельно рекомендую вам не игнорировать упражнения? Потому что без этого прийти к изменениям невозможно. Некоторые вещи, которые я вам предлагаю в этой книге, дались мне дорого. Какие-то из них являются дорогими в буквальном смысле, например, за бизнес-тренинг в Париже я отдал около пятисот тысяч рублей. Но кое-что я постигал бесплатно, на своем собственном опыте, однако они стоили мне нервов, бессонных ночей, досадных ошибок и преодоления.

Вы находитесь в более удачном положении: вам не нужно ехать за новыми знаниями в другие страны и не обязательно учиться на собственных ошибках. Только вникайте в то, что я вам предлагаю.

Некоторые понимают: чтобы стать богатым, нужно открыть бизнес, но вскоре разочаровываются в своем деле. «Почему это не работает?» – недоумевают они. Они не уяснили главного: для того чтобы добиться финансовой свободы, мало стать предпринимателем. В первую очередь нужно глобально изменить свою личность, привычки и настроить сознание на новый лад.

### **Старое ограниченное мышление vs Новое масштабное мышление**

Давайте разберемся, что же это такое – старое мышление, от которого вам необходимо избавиться. Назову несколько атрибутов, этикие опасные маячки. Если вы признаёте, что они имеются в вашей жизни, значит, вас опутала паутина старого мышления и из нее нужно как можно скорее выбираться.

**Маячок первый. Стресс.** Ваша жизнь – бесконечный стресс. Каждый день вы погружаетесь в пучину стресса, страдаете от этого, а временами даже болеете, но не знаете, как из нее выбраться.

**Маячок второй. День сурка.** Все дни вашей жизни окрашены в один цвет – серый. Они похожи друг на друга, как братья-близнецы, и вы уже не надеетесь, что ваше завтра хоть чем-то будет отличаться от вашего же вчера.

**Маячок третий. Жизнь в долг.** Денег постоянно не хватает, и вам без конца приходится их занимать. Вы берете один кредит, другой, потом третьим кредитом закрываете первый – и вот капкан захлопнулся. Знакомые смотрят на вас настороженно и не спешат открыть свой карман, чтобы вытащить вас из финансовой ямы. Их опасения не напрасны: вы вряд ли сможете вернуть деньги вовремя. Очень опасная ситуация.

**Маячок четвертый. Всё – только сам.** Казалось бы, что в этом плохого? «Я сам себе господин!» – гордо говорите вы. Никому вы не признаетесь в том, что взвалили на себя непосильную ношу и задыхаетесь под ней. Вы не можете ни на кого опереться, у вас нет поддержки, а без нее вы в любой момент можете сломаться.

Если какой-то маячок (а может быть, и несколько!) вспыхнул сейчас в голове, значит, с вашим мышлением не всё в порядке и с этим надо что-то делать. Такая простая диагностика позволит вам разобраться в себе, покажет, что вашу жизнь, возможно, пора развернуть в другую сторону.

Да, в повседневной рутине думать об этом некогда. Только здесь и таится главная опасность: рутина может затянуть вас в такие глубины, что вы даже не заметите, как состаритесь и жизнь ваша подойдет к концу. Нет лучшего времени что-то менять, чем сегодня!

Пришло время идти к **парадигме нового мышления**. Мне нравится простая фраза: «**Жить, как король**», ведь она отражает суть нового мышления.

Подумайте, каким бывает ваше обычное утро в будний день? Многие, наверное, вспомнят дикое раздражение от звонка будильника, тягостные мысли: «Опять надо тащиться на эту отвратительную работу!» И так постоянно. Разве это жизнь?

Но каждый из нас имеет право жить, как король: просыпаться с мыслью, что впереди ждет еще один насыщенный день, полный ярких и волшебных впечатлений. Вы тоже заслуживаете простого права подниматься во столько, во сколько вам нравится, и весело говорить этому миру: «Вау! Сегодня будет всё так, как я хочу: путешествия, любовь, интересные встречи!» Вот это то, к чему и ведет вас эта книга.

Кто-то скажет: «Я тоже живу, как король! Но только в отпуске». Вы считаете, что это правильно, – проводить в счастье и удовольствии лишь одну двенадцатую часть вашей бесценной жизни? Уверен, что вы заслуживаете большего.

Если профессионально настроить денежное мышление, как музыкант настраивает гитару, то деньги будут приходиться к вам играючи. Вы больше не будете печалиться над каждой копеечкой, считать каждый рубль и выискивать в магазинах распродажи. Свободный финансовый поток придет в вашу жизнь, чтобы реализовать ваши цели и задачи.

**Вы поймете, что ваше мышление изменилось, когда осознаете, что деньги для вас уже не являются проблемой.** Вот тогда вы достигнете финансовой независимости, того крепкого фундамента успеха, на котором строится благополучие. Нет ничего важнее мышления. Но его нужно развивать, надо над ним работать.

Поэтому сегодня же повесьте над компьютером или напишите в ежедневнике эту фразу: «**Мое мышление – это моя финансовая независимость и успех в жизни**». Поверьте, это очень важно. Вы сделали первый шаг к успеху.

Рассуждая, как прийти к успеху и богатству, многие высказывают разные мысли: «Надо создать успешный бизнес»; «Должно повезти»; «Всё решают связи»; «Стартовый родительский

капитал»... Нет, всё не так! Это лишь ступени, но не сама лестница. А лестница к успеху – это опять же мышление.

Каждый из вас наверняка слышал печальные истории внезапных миллионеров, который выиграл в лотерею огромные деньги, но очень быстро пустил их по ветру. Да, они покупали квартиры и машины, путешествовали, но всё это было не в радость, и большинство из них банально спивались, оставаясь с пустыми карманами, да еще и в долгах.

Вы никогда не думали, почему так происходит? Да потому что мышление этих людей было не подготовлено к свалившемуся на них богатству. Никакие свалившиеся на голову миллионы не смогут поменять жизнь, если человек изначально не будет готов сам ее изменить. Поэтому внимательно изучите ключевые моменты для изменения своего мышления.

# Глава 1

## Шесть шагов к мышлению миллионера



**Шаг первый. Убираем негативные блоки и убеждения, которые влияют на финансы**

- Убираем чувство вины и обиды на деньги.
- Убираем чувство справедливости.
- Убираем страхи и ограничения.
- Убираем границы и повышаем возможности.

**Шаг второй. Формируем привычки и убеждения миллионера**

- Изобилие как стиль жизни.
- Уровень ответственности и повышение осознанности.
- Интегрируем десятки полезных убеждений богатых людей.
- Пошаговая система изменений и интеграция привычек миллионера.
- Встраиваем **главную** привычку, которая изменит вашу жизнь.

**Шаг третий. Изучаем финансовую грамотность и законы денег**

- Десять законов денег, с которыми вам придется считаться.
- Азы финансовой грамотности.
- Финансовая дисциплина.
- Инвестирование и преумножение денег – план финансовой свободы.

К сожалению, в России почти никто не знает, как надо обращаться с деньгами. Такое тяжелое наследие досталось нам от СССР и сложного постсоветского периода, когда наш народ оставляли с пустыми карманами.

Первый раз людей, грубо говоря, кинули на деньги в 1991 году, когда сторели советские рубли. Потом появился «МММ» с бешеной рекламной кампанией – доверившись «Лёне Голубкову», многие понесли туда кровно заработанные деньги и прогорели. Девальвация 1998 года, кризис 2014 года, когда резко рухнул рубль, – всё это для большинства россиян стало большим личным потрясением.

Это очень больно, когда деньги, накопленные тяжелым трудом, в одночасье сгорают. Поэтому **многие из нас подсознательно боятся больших денег.**

«Как я могу бояться, что деньги сгорят, если я родился до павловской реформы?» – удивятся более молодые люди. Да, вы можете этого и не осознавать. Но страхи передаются нам от родителей на ментальном уровне. Избавиться от них не так-то просто. Если в Соединенных Штатах детей с малых лет приучают обращаться с деньгами и они умеют копить состояние, в нашем обществе это не принято.

В нашем российском обществе нет и не предвидится никакой финансовой стабильности. Если сейчас, допустим, всё тихо и гладко, то никто не может гарантировать, что завтра не произойдет очередной финансовый катаклизм. Мы не думаем об этом постоянно, но всегда держим это в голове, и эти мысли мешают нам развиваться.

### **Шаг четвертый. Целеполагание – ваша миссия и главная цель!**

- Как найти дело своей жизни?
- Предназначение и ваша страсть – находим виденье.
- Ваши сильные и слабые стороны – что с этим делать?
- Как правильно ставить и достигать цели?
- Становимся экспертом в чем-либо.

Чтобы развивать мышление миллионера, вам придется определиться с главной целью – миссией вашей жизни. Большие деньги придут к вам, если вы найдете свое место в этом мире. Если вы будете перелетной птицей, начнете хвататься то за одно, то за другое, не ждите финансового прорыва. Не придет к вам денежное благополучие и в том случае, если вы занимаетесь не тем, что вам предназначено, с тоской работаете «на дядю».

Поэтому вам нужно создать свою денежную стратегию, которую я называю «карта на миллион долларов». Кому-то это название может показаться пафосным, но главное – это действует.

### **Шаг пятый. Карта на миллион долларов**

- Выбор ниши.
- Ваш продукт.
- Продажи и маркетинг в современном мире.
- Стратегический план действий.
- Сильная команда.
- Технология и ресурсы.

Когда вы наконец поймете, что находитесь на своем месте, занимаетесь действительно важным *вашим* делом, вы впустите в свою жизнь большие деньги. Занимаясь чем-то другим, может быть полезным, но не своим, вы постоянно будете наталкиваться на сопротивление Вселенной. Она будет ставить вам подножки, будто намекая, что вы предаете свое дело и свою мечту. Но когда вы поймете суть своего предназначения, Вселенная откроет ворота к деньгам и счастью. Может быть, это звучит несколько сказочно, но так происходит всегда. Поэтому, если в вашей жизни мало денег, серьезно подумайте, в той ли сфере вы пытаетесь заработать.

### **Шаг шестой. Активация богатства**

- Наставник.
- Среда и окружение.
- Мотивация и самомотивация.

- Тайм-менеджмент.
- Действия.

Когда пять предыдущих пунктов уже сложились в определенный пазл, вам нужно активировать богатство, определив основные ключевые моменты. Для этого тоже имеются определенные техники, о которых мы будем говорить ниже.

Миллионы почти никогда не возникают из воздуха. Я шел к первому миллиону три года, и о том, как это происходило, я обязательно вам расскажу.

Скажу сразу: в моей книге не будет ничего о позитивном мышлении и о том, что вы получите всё, что захотите, стоит хорошенько попросить это у Вселенной. Нет, я человек, конечно, позитивный, но нисколько не верю в такие принципы, которые излагает известный фильм «Секрет»: сиди на диване, мечтай – и всё к тебе придет. На своем опыте я убедился: чтобы в твоём кармане и на твоём счету водились деньги, приходится много, очень много работать. Считаю, что ***Вселенная любит только тех, кто действует, и всячески помогает им.***

Наша с вами задача – не упустить возможности, которые предоставляет жизнь. Может быть, вы слышали историю Рональда Уэйна – третьего сооснователя компании Apple, которого я считаю самым большим неудачником в истории. Этот человек продал десять процентов акций Apple за восемьсот долларов через неделю после того, как компанию основали Стив Джобс, Стив Возняк и он, Рональд Уэйн. Сейчас акции стоят около 22 миллиардов долларов, а Уэйн кусает локти.

Не будьте, как Рональд Уэйн, ***не упускайте свой шанс!*** Воспринимайте эту книгу как своеобразный марафон, который приведет вас к успеху.

Вы можете использовать советы, которые я предлагаю, а можете махнуть на них рукой. Но кого винить тогда в том, что в вашей жизни снова ничего не изменится?

Вероятно, эта книга – не первое пособие, которое вы читали. Может быть, вы проходили бизнес-тренинги, изучали книги о финансах и успехе, даже пробовали что-то внедрять в свою жизнь, но у вас ничего не получалось. Кто-то пытался основать свое дело, но разочаровался в нем, а кто-то уперся в финансовый потолок и никак не может его пробить, не может преодолеть планку своего заработка.

Отчего же возникают неудачи? «В России всегда так! – раздраженно скажет какой-нибудь читатель. – Здесь сплошная коррупция, люди ленивые, нерадивые, никому ничего не нужно...» Придется разрушить картину мира: нет, дело совсем не в этом! Внешние обстоятельства ни при чем, большинство проблем появляются на уровне мышления. Всё это – и удача, и неудача, и бедность, и богатство – в нашей голове. Ведь есть люди, которые, пройдя пару бизнес-тренингов, открывают свое дело, развивают продажи и становятся миллионерами!

Знаете, что самое обидное? Когда вы смотрите, как человек запускает бизнес в той нише, в которой вы уже работаете, и у него все получается великолепно, продажи растут с каждым днем. А вы стоите на месте, и ничего не получается. В этом случае главное – не опускать руки. Когда вы разберетесь со своим мышлением и, как бы грубо ни звучало, поставите мозги на место, ваши результаты тоже взлетят.

Вы можете прочитать тысячи книг про финансовый успех, пройти десятки тренингов по мотивации, но без денежного мышления все усилия пойдут прахом. Если где-то в укромном уголке вашего сознания притаился большой и унылый бедняк с кучей комплексов и страхов, то, как бы вы его ни прятали даже от себя, он все равно будет портить вашу жизнь и не даст развиваться бизнесу.

Денежное мышление – ваш путь к достатку. Когда вы научитесь моделировать мышление миллионера, вы непременно сможете достичь успеха.

## Глава 2

### Мой путь к первому миллиону

Впервые я задумался над тем, как заработать деньги, в шестнадцать лет. Начало пути к финансовому успеху не было гладким. Я родился в самой обычной уфимской семье, у меня не было состоятельных родственников, которые могли бы поделиться со мной деньгами.

Как и все мои ровесники, я любил компьютерные игры, особенно GTA-4, но в нашем доме не было хорошего нового компьютера. Поэтому по выходным я ездил к тете, где с удовольствием проводил время за игрой. А что еще делать в шестнадцать лет?

За окном стоял 2006 год, я учился на втором курсе педагогического колледжа по специальности «Программное обеспечение вычислительной техники». Признаюсь, у меня иногда возникало чувство зависти к беспроblemным ровесникам, которым давали деньги более богатые и обеспеченные родители. Обычно они становились центром любой компании, у них появлялись многочисленные приятели. А я мучился от мысли, что мир ко мне несправедлив.

Сейчас, спустя годы, я понимаю, что мыслил неправильно. Если ты считаешь, что у тебя чего-то нет, надо не переживать, не страдать, а действовать.

В какой-то момент что-то переключилось у меня в голове, и я понял, что хочу не мечтать, а зарабатывать. В шестнадцать лет на работу меня никто не взял, и я решил заняться бизнесом. Убедившись, что открыть свой офлайн-бизнес у меня нет возможности, я решил начать свое дело в интернете.

Как я уже писал, мой домашний компьютер тогда оставлял желать лучшего. Тот, кто хоть чуть-чуть разбирается в технике, поймет: Pentium 1, 166 мегагерц, 48 мегабайт оперативной памяти и два гигабайта жесткий диск. Сейчас любой самый дешевый смартфон во много раз мощнее этого чуда техники! Прибавьте к этому лучевой монитор, которым я посадил зрение, и вы поймете, каким было мое первое рабочее место. Интернета на компьютере не было, в сеть я выходил через сотовый телефон Siemens с помощью популярной тогда технологии GPRS. До сих пор помню, сколько я за это платил: один мегабайт стоил шесть рублей. Картинки я в интернете не открывал, для меня это было слишком дорого, но я начал изучать материалы на тему заработка в сети.

Найти что-то подобное в русскоязычном пространстве было очень сложно. Я узнал, что существуют так называемые бизнес-пакеты, рынки Forex, финансовые пирамиды. Конечно, я во всё это ввязался, попытался торговать на Forex и, что не удивительно, потерял всё, что вложил. Я многое пробовал. Может быть, и вы помните так называемые «волшебные кошельки» – отправляешь рубль, а тебе приходит два. Я быстро понял, что это обман. Была еще такая тема – «сайты-кликеры»: ты сидишь, щелкаешь по баннерам, а тебе за это платят деньги. Тогда я прикинул, что мне, чтобы заработать на хорошую машину стоимостью два-три миллиона рублей, придется кликать по баннерам около ста восьмидесяти лет. Не слишком приятная перспектива!

Когда я убедился, что все эти схемы не работают, я ушел из интернета, потеряв при этом кучу денег. Но при этом я получил важный инсайт: легкие способы по-быстрому «срубить бабла» – это чепуха и обман, выкачивание средств из самых доверчивых пользователей. ***Если уж начинать бизнес, то нужно вести его системно и серьезно.***

День шел за днем, месяц за месяцем, но мысль о том, что в интернете можно зарабатывать, меня не отпускала. Тогда я пришел в англоязычный интернет и нашел книгу американского миллионера Терри Дина.

Хочу признаться, что английского языка я тогда совсем не знал. Мне пришлось вооружиться переводчиком, но всю книгу я переводить даже не собирался. Мне было достаточно того, что я перевел информацию на сайте: «Купите книгу Терри Дина за десять долларов!»

Откуда у меня тогда было десять долларов? Да и как переводить деньги в Америку, я представления не имел.

Немного поразмыслив, я пришел к выводу: если некий миллионер Терри Дин предлагает купить книгу и покупатели находятся (да я бы сам ее приобрел, если бы не языковой и финансовый барьеры!), то что мне мешает продавать электронные книги в интернете?

В шестнадцать лет я вряд ли смог бы стать автором и написать книгу самостоятельно. Поэтому я нашел в рунете книгу со смешным, как мне сейчас кажется, названием «Как подкручивать счетчики и платить меньше налогов» с правами перепродажи за пять долларов.

Предвкушая большие деньги, я начал штурмовать интернет. Создал сайт, выложил книгу и стал ждать успешных продаж. Но прошел месяц – заказов не было. Прошло два месяца, и никаких результатов. Я был расстроен, мне казалось, что бизнес в интернете не работает, но потом случился мой *первый инсайт в бизнесе*: **«Чтобы продукт покупали, нужно найти покупателей»**.

Вроде бы всё просто, даже банально, да? Но для меня тогда это было настоящим озарением, открытием. Теперь я прекрасно знаю, что нельзя начинать бизнес просто так, на удачу. Не стоит мыслить так наивно, как я когда-то: «Вот сейчас я запущу свое дело, меня клиенты как-нибудь найдут, и всё будет хорошо». Нет, *как-нибудь* никто вас не найдет! Само по себе ничего не происходит. Нужно действовать, причем старательно и упорно.

Два месяца я потратил на то, чтобы изучить, как добывать трафик в интернете. А через три месяца ко мне пришли первые клиенты и мне удалось заработать около пятидесяти долларов. В начале 2007 года это было просто «вау!», большим событием, которое меня окрылило. Продав десять книг по пять долларов, я почувствовал, что нахожусь на правильном пути. Пожалуй, те пятьдесят долларов стали для меня самыми крутыми деньгами, которые я когда-либо зарабатывал. После этого в девятнадцать лет мне удалось заработать свой первый миллион, но даже это не было настолько круто, как самые первые десять продаж по пять долларов каждая.

Я чувствовал, что это тот самый метод заработка, который может принести большие деньги. Первый интернет-заработок поступил мне на кошелек webmoney, и я быстро его потратил: купил себе мороженого (наконец-то внутренний бедняк не бубнил, что это дорого!), одежду и даже хватило на подарки. Я был счастлив!

Прошло немного времени, я подумал, что можно продавать не один продукт, а несколько, и зарабатывать еще больше – это же логично. Я купил еще несколько книг с правами перепродажи. Одна была посвящена раскрутке сайта, вторая представляла собой бизнес-пакет, а третья, вот не надо сейчас улыбаться, называлась так: «Магия Ошо: как открыть третий глаз». Скажу честно, мне было всё равно: третий глаз или четвертый, главное, чтобы на эти книги нашлись покупатели.

И покупатели нашлись! Книги начали продаваться, а мой заработок – увеличиваться. Тогда ко мне пришел *второй инсайт*: **«Если вы хотите преуспеть, не надо продавать один продукт. Продавайте несколько – и у вас будет больше денег»**.

Не надо строить бизнес на одном продукте. Создайте продуктовую линейку – и ваши доходы резко возрастут.

Если благодаря продаже одной книги я зарабатывал пятьдесят долларов, то, начав реализацию нескольких книг, я стал получать до ста пятидесяти – двухсот долларов. Мне уже исполнилось семнадцать лет, и я был реально крут!

Конечно, мои первые продукты стоили очень дешево, я продавал их по старому курсу, когда доллар стоил двадцать пять – тридцать рублей. Но это было только начало, мои первые осознанные шаги в интернет-бизнесе. Тогда я понял, что таким образом можно заработать, поэтому нужно обязательно развиваться в этом направлении.

В 2007 году найти в рунете нормальную литературу по финансовому саморазвитию было практически невозможно, а мне очень хотелось получать новые знания. Приходилось всё пробовать самому, сутками разбираться в тонких технических моментах, ночами изучать строение сайтов, копирайтинг, маркетинг и еще тысячу других вещей.

Если вы полагаете, что бизнес в интернете – это волшебная таблетка, которую достаточно принять, чтобы стать успешным и богатым, то вы ошибаетесь. Учитывая собственный опыт, я насчитал примерно семьдесят вещей, которым нужно научиться, чтобы начать зарабатывать в интернете.

Постепенно я вышел на доход в пятнадцать тысяч рублей в месяц. Тогда это были очень хорошие деньги, особенно для юного студента. Но у меня не было ни возможности, ни желания пускать их на ветер, развлекаться в клубах и барах. Для себя я оставлял только три тысячи рублей, а остальное я инвестировал в обучение и развитие навыков – тратил их на рекламу и книги. Жил я тогда на окраине города в частном доме, интернет стоил огромных денег, но я стремился изучать всё на собственном опыте.

Считаю, что вам, мои читатели, несказанно повезло. Вы можете не тратить столько времени, денег и сил, как я когда-то, а изучить этот опыт и с успехом использовать его в своей дальнейшей бизнес-деятельности.

В те далекие дни доход в пятнадцать тысяч рублей был для меня стеклянным потолком. Нужно было непременно разбить это стекло, чтобы выйти на новый уровень, даже если будет сложно и больно!

Нет, я не сразу стал зарабатывать большие деньги, хотя, наверное, приятно было бы вам сказать: «Бац – и Азат стал миллионером!» Я шел от одной ступени к другой, возможно, более настойчиво, чем сверстники. Когда я за что-то берусь, мне нужно во всем разобраться и обязательно получить результат.

Вскоре я понял, что продавать чужие книги – это неплохо, но уже пора придумывать что-то более крутое и масштабное. На тот момент я перелопатил кучу западных материалов, и во многих звучал один совет: «Хочешь зарабатывать больше, подними цену на продукт в десять раз и делай больше продаж». Сначала я сомневался в этом, но потом решился, и стал продавать книги не за пять долларов, а за пятьдесят. И продажи пошли!

Так произошел *третий инсайт, и звучит он так: «Строй свой бизнес в тех нишах, которые могут принести тебе доход от шестисот – семисот процентов годовых»*. Вы никогда не станете миллионером, если будете зарабатывать меньше. Если ваше дело приносит вам, например, пять процентов годовых – это плохой бизнес, не нужно этим заниматься, ищите другие ниши.

Немного математики. Что такое семьсот процентов годовых? Если вы вложили в свое дело, скажем, тысячу рублей, то в конце года оно должно принести вам не менее семи тысяч, а если повезет, то и десять тысяч. Вот это реально хороший бизнес!

Чтобы выйти на новый уровень заработка, мне потребовалось найти более востребованный продукт, и я решил найти новых авторов. Так начался мой путь продюсирования. Я создал полноценный DVD-курс за пятьдесят долларов и выбрал нишу отношений между мужчиной и женщиной.

Эксперты записали видеокурс. Я сделал полноценный одностраничный сайт, нашел профессионалов, которые занимались трафиком, настроил систему, запустил рекламу – и дело пошло.

Курс я продавал за полторы тысячи рублей, вышел на двадцать – тридцать заказов в сутки. И я стал зарабатывать за день (да-да, за день, а не за месяц) сорок тысяч рублей! В месяц же я стал получать примерно один миллион сто двадцать пять тысяч рублей – и это, несомненно, успех.

Начинался 2008 год, мне было восемнадцать лет. Я был уверен в себе – и я стал миллионером!

И всё у меня было прекрасно: любимая девушка, отличные деньги, мысли, как делать бизнес. Неудивительно, что у восемнадцатилетнего парня появилась корона на голове. Я думал, что достиг наивысшего уровня просветления. Теперь у меня есть деньги – и я всё могу, никаких проблем в жизни больше не будет! Условно говоря, я открывал ногой дверь любого ресторана, я начал больше путешествовать и позволял себе многое. При этом я даже не думал, как опасна мысль, которая у меня завелась: «Всё, я потрудился достаточно, теперь буду отдыхать и жить, как хочу всю оставшуюся жизнь».

Вот тогда-то жизнь и поставила мне подножку. Это уже потом я понял, что, когда приходят такие мысли, от Вселенной всегда прилетает по голове. Не хочешь работать и развиваться дальше – вот, получи! Наступил 2008 год, на Россию обрушился кризис. В августе в бизнесе начался полный провал, предприниматели начали банкротиться, люди стали беднеть, продажи во всех сферах падать. Народ сфокусировался на кризисе, начали появляться негативные звонки в политической и общественной жизни (помните войну Грузии и Осетии?), обстановка стала накаленной. Мое дело кризисные явления тоже не обошли стороной. Люди просто перестали покупать мой курс.

Говорят, что расходы странным образом всегда превышают доходы. Так у меня и было в то время. Когда ты начинаешь отлично зарабатывать, появляются новые расходы, которые кажутся тебе жизненно необходимыми. Я привык посещать рестораны, не жалел денег на любимую девушку, у меня постоянно были какие-то траты. Так вот, в то время, когда я считал, что достиг максимального уровня просветления, мои расходы возросли, а доходы упали почти до нуля. И всё было очень плохо.

В 2008 году многие бизнесмены сели в лужу, например, практически остановилась строительная отрасль. Вот и я сел в лужу вместе со всеми. Я без конца нервничал, начались проблемы со здоровьем. В тот момент я потерял всё, что у меня было, и начался период глобального кризиса – как в бизнесе, так и в жизни.

Это сейчас я понимаю, что кризисы бывают у всех, и это нормально. Но тогда мне казалось, что случился крах. Ведь я наивно рассчитывал, что, заработав однажды, дальше всё пойдет только лучше, но у жизни были иные планы.

**Так я пришел к новому инсайту:** *«Любой бизнес и любое направление, которым вы сейчас занимаетесь, неизбежно будет трансформироваться».* Если сейчас вы на коне, то никто не может гарантировать, что через месяц, год или пять лет этот конь вас не сбросит. Вы не знаете, когда это произойдет и по каким причинам это случится. Но морально нужно быть к этому готовым. Единственное, что вы можете сделать, чтобы оградить себя от возможного краха, – постоянно учиться, развиваться, внедряться в новые направления, захватывать новые рынки. Но главное – надо снять с себя корону.

Кстати, потрогайте свою макушку, нет ли там этой опасной короны? Возможно, вы читаете книгу и думаете: «Ой, да чему этот Азат может меня научить? Я же знаю больше него! Ну-ка, Азат, удиви!»

Рекомендую снять эту корону, пока не поздно. Если вы сами от нее не избавитесь, эту корону снимет сама жизнь. Да еще больно даст при этом по голове.

Оказавшись в сложной ситуации, я понял, что никогда нельзя стоять на месте. Если вы забежали на гору с разбега, нет никакой гарантии, что вы всегда останетесь стоять на вершине. Да и надо ли вам это? Вы же не хотите превратиться в бронзовый памятник! Нет, быть «царем горы» приятно, но, порадовавшись моменту, нужно идти и покорять другие вершины.

Жизнь постоянно меняется. Двигается информационный поток, открываются новые ниши и рынки. Представьте, еще пятнадцать лет назад не в каждом доме был даже стационарный телефон! Десять лет назад мы ничего не знали о смартфонах, а сейчас они есть у каждого.

Эпохи мелькают, как картинки на экране, конкуренция становится выше, и, чтобы всё успевать, нужно тоже стремиться к переменам.

Кризис – это не только опасность, но и возможности, как гласит китайский иероглиф. Если не ныть, не уходить «в астрал», а сделать соответствующие выводы и учитывать ошибки, то после кризиса можно выйти на новый, более перспективный уровень.

Когда корона наконец упала с моей головы, я засучил рукава и принялся за дело. С еще большим рвением я начал учиться, я стал фанатом тренингов и книг, занимался у лучших спикеров того времени. Около трех лет у меня ушло на то, чтобы я смог восстановить свой бизнес и выйти на уровень ежемесячного дохода от ста тысяч рублей.

К тому времени я давно съехал от родителей и жил самостоятельно в съемной квартире. Я начал развивать несколько интересных бизнес-проектов, выбрав темы, которые меня самого увлекали: одна ниша касалась отношений, другая – предпринимательства. При этом я продолжал учиться, как сумасшедший, и вел блог о саморазвитии: каждый день я отмечал, какого мне удалось достичь прогресса. Вскоре я понял, что стал совершенно другой личностью.

Зарабатывал я в то время от ста до двухсот тысяч рублей в месяц. Потом мне удалось увеличить доходы, и я уперся в потолок триста тысяч рублей.

Мне казалось, что этот потолок – не стеклянный, а металлический, потому что пробить его никак не удавалось. Я пробовал работать в десять раз больше, я старался, но перейти на другой уровень не получалось. Триста тысяч в месяц – неплохие деньги, но меня невероятно раздражало, что я никак не могу достичь другой цифры. Полтора года я топтался на месте и чувствовал, что так больше не должно продолжаться.

Кто-то из читателей, конечно же, скажет: «Вот это да! Да ведь получать от ста до трехсот тысяч рублей в месяц – это для меня предел мечтаний!» Ну, во-первых, для мечты не должно быть предела. А во-вторых, до этого мне удавалось получать и миллион рублей в месяц, поэтому триста тысяч – это было для меня совсем не круто. Когда ты понимаешь, что должен быть на вершине горы, а ты будто прилип к горной ступени, плато, нужно что-то делать с этим, иначе есть все шансы вообще скатиться вниз и оказаться в болоте.

Я прекрасно понимал, что действовать по-старому уже нельзя, но никак не мог осознать, куда же мне дальше двигаться. Так я пришел к еще одной *очень важной мысли*: **«Хочешь зарабатывать миллионы – работай в команде».**

Если вы мечтаете о миллионах, не стремитесь зарабатывать их в одиночку. Один в поле не воин – не нами придумана эта истина. В бизнесе действует формула:  $1 + 1 = 11$ . Именно одиннадцать, а не два! Потому что вместе с надежным бизнес-партнером можно свернуть горы и добиться удивительных результатов.

В 2012 году, увлекаясь продажей товаров, я познакомился с Никитой Фофановым. Он поделился со мной опытом продаж через тизерные сети. Никита был реально крутой эксперт в этой области, а я был на тот момент крутой продюсер. Я отлично разбирался, как запускать и продвигать проекты в интернете, но при этом всё еще оставался на прежнем непробиваемом уровне – триста тысяч рублей.

Когда мы с Никитой объединили свои усилия, буквально в первом же месяце заработали 1,8 миллиона рублей. Мы вместе основали компанию, собрали команду, запустили дело, и оно сразу принесло нам эту солидную сумму. Я был очень рад! Оказалось, что потолок в триста тысяч рублей – вовсе не металлический, он такой же пробиваемый, как все остальные, и можно смело идти вперед.

Вместе с Никитой мы вышли на доход в два-три миллиона рублей. Если вычесть расходы, которые неизбежны при работе в команде, я зарабатывал тогда около миллиона рублей в месяц.

Конечно, писать об этом гораздо проще, чем делать. Со стороны всё выглядело довольно легко: ребята работают, что-то делают, а деньги на них падают с неба. На самом деле, мы

тратили кучу денег, времени, нервов и сил на тестирование новых продуктов, доработку свежих тем.

Один из проектов заключался в том, что мы самонадеянно обещали ученикам 70-процентный доход от их капитала в течение двух-трех месяцев. Тогда мы были очень уверенными в себе и реально круто реализовывали товары. В среднем мы продавали по двести – пятьсот товаров в день.

И всё шло хорошо, пока мы не наткнулись на очередной подводный камень, который нас едва не потопил. Мы наняли пять менеджеров, они продавали наши товары по 1200 рублей и работали над рекламой, набрали около восьмидесяти клиентов... Но летом 2014 года обнаружили, что по тем товарам, которые мы отправили клиентам, получили около пятидесяти процентов возврата. Мы не то что не прибавили людям семьдесят процентов к их деньгам, мы сами ушли в минус! Убытки были огромные: мы потеряли около четырех с половиной миллионов рублей.

Каждый понимает, каково это: быть успешным, процветающим, и вдруг оказаться по уши в долгах. На этом этапе многие ломаются, говорят: «Нет, это не мое!» – и бросают дело. Но я ни за что бы так не поступил. Я понимал, что, если мне однажды удалось выйти на уровень заработка в миллион рублей, я впоследствии смогу это повторить. **Главное – не сдаваться!**

К тому времени у меня уже был опыт взлетов и падений, но еще не было той персональной системы, которую я называю **«мышление миллионера»**. Это сейчас я следую ей каждый день. Но в ту сложную пору я понял, что делать, если в жизни произошел кризис.

### **Я составил правила выхода из кризиса, и хочу ими поделиться.**

**Правило первое. Сформулируйте свое видение выхода из кризиса.** Если вы оказались в кризисе, вам кажется, что вы попали в густой туман: не видите, куда идти, не знаете, какие действия предпринять. Вы заикливаются на проблемах и в итоге жалеете себя и топчетесь на месте. Но так делать нельзя! Заставьте себя выкинуть из головы тревожные мысли, сядьте за стол, возьмите лист бумаги и коротко изложите на бумаге свои соображения: почему вы оказались в кризисе и как вы собираетесь из него выйти.

Не зря же Тони Роббинс утверждал: «Вы должны тратить всего десять процентов сил на осознание проблемы, а девяносто процентов – на ее решение». Поэтому обязательно сформулируйте новое видение выхода из кризиса.

**Правило второе. Составьте четкий план действий.** Когда вы уже в общих чертах обрисовали свою ситуацию и поняли, как будете из нее выходить, составьте четкий и подробный план решения своих проблем. Если у вас есть долги, распишите пошагово, в какой последовательности вы будете их закрывать и где изыщите на это ресурсы. Отметьте в плане, сколько времени и средств потребуется для решения каждой задачи.

В то время, о котором я рассказывал, мы с Никитой два-три летних месяца работали на износ, с утра до ночи, чтобы отдать долги. Мы справились с этим, и клиенты остались довольны. Для нас репутация была важнее всего. Через три месяца мы смогли закрыть долг в четыре с половиной миллиона рублей, но как же тяжело нам это далось! Мы были выжаты как лимон и не заработали для себя ни копейки, но зато поняли одну важную вещь: всё в этом мире реально! Вам дается ровно столько проблем, сколько вы можете решить. Нет нерешаемых задач! И если в вашей жизни сейчас возникли сложности, которые кажутся непреодолимыми, вам непременно надо настроиться на другую волну, чтобы справиться со всеми препятствиями.

Вот тогда и щелкнуло что-то в моей голове. Раз мы закрыли такой колоссальный долг, значит мне всё по силам! Самое главное – никогда не сдаваться! Нет ничего невозможного. Это действительно так.

Есть еще такой момент: когда вы будете решать свою проблему, не пытайтесь справиться с ней тем же способом, которым вы эту проблему создали. Кстати, этот факт озвучил не я, а Альберт Эйнштейн. Вам нужно придумать что-то другое, приложить усилия, найти нестандартный, оригинальный ход. Если у вас, к примеру, тоже есть долги (неважно, какая сумма: пятьсот рублей или пять миллионов), вы сможете найти способ, как быстро и безболезненно их закрыть. И самый крутой способ – это работа со своим мышлением.

Но не забывайте про один важный нюанс: проблема сама по себе не решится и долги сами себя не отдадут. Этим надо заниматься! У нас в 2014 году появился проект «Академия своего дела». Мы начали обучать продаже товаров в интернете на тренингах и курсах, вывели в общей сумме больше семидесяти пяти товаров-хитов и протестировали тысячи продуктов, создав целую обширную индустрию. Благодаря нашим методикам ученики заработали больше миллиарда рублей, а мы получили более ста миллионов за последние четыре года.

Я уверен: таких результатов нам удалось достигнуть благодаря комплексной системе «мышление миллионера», которую я оформил в отдельную технологию. Каждый пункт, который я вам предлагаю, тщательно выверен, так как пришел я к нему через свои успехи и неудачи. Эта система работает! Возможно, я буду что-то в ней менять и дорабатывать, но и того, что уже существует, вполне достаточно, чтобы зарабатывать от миллиона рублей в месяц и выше. Когда вы прокачаете свое мышление, вы уже не скатитесь вниз и навсегда останетесь миллионером – это очень круто!

Сейчас я занимаюсь тем, что помогаю экспертам стартовать бизнес в интернете. Мой основной доход – продвижение продюсерских проектов. Я параллельно веду шесть авторов в разных нишах, и в этой книге я хочу предоставить вам самое лучшее, что накопилось у меня за эти годы.

Я понял важную вещь: **для того чтобы получать, нужно сначала отдавать**. Это особенно четко осознаешь, когда начинаешь зарабатывать хорошие деньги. Люди, которые приносят миру реальную ценность, осязаемую пользу, они всегда достаточно состоятельны и не имеют проблем с деньгами. На свой YouTube-канал я выкладываю три бесплатных видео в неделю, каждый день пишу в «Инстаграме» полезные посты, причем никогда не лью воду, а четко отражаю суть дела. Моя миссия – вырастить сто миллионеров, потом тысячу, затем десять тысяч и более. Чем больше будут зарабатывать мои ученики, тем больше буду получать я – так работает закон Вселенной. Ведь в свое время я, простой парень из Уфы, без связей, без опыта и покровителей, добился финансовых высот! Значит, этого сможет достичь каждый читатель моей книги. Только будьте настойчивыми, смело продвигайтесь к цели и не бойтесь принимать решения.



С Уважением,

*Азат Валеев – ваш наставник к финансовому успеху!*

## Глава 3

### Что мешает вам изменить свое мышление?

Каждый из нас мечтает получать больше денег, больше свободы и больше удовольствия от жизни. Но один добивается этого, а второй машет рукой: «У меня всё равно не получится!»

Что же мешает нам жить той жизнью, о которой всегда мечтали? Назову несколько моментов, которые мешают изменить мышление.

**Момент первый. Страх осуждения.** Вы боитесь, что, когда изменитесь и станете успешнее, люди будут завидовать и перестанут с вами общаться. Скорее всего, так и случится, но зачем вам общение с завистливыми, мелкими, пустыми людьми, которые только и умеют, что сплетничать и бездельничать? Пусть они уйдут в сторону и не тянут вас назад. Вас не должно заботить их ничтожное мнение. Но вот что важно: действительно достойные, интересные, сильные личности не уйдут из вашей жизни и не будут вас осуждать. Более того, вы притянете, как магнит, новых людей, создадите другое окружение, в котором вам будет комфортно.

**Момент второй. Страх перемен.** «Моя жизнь и сейчас достаточно уютная, зачем что-то кардинально менять?» – зевая и потягиваясь, говорите вы. Но в глубине души думаете о переменах, ведь иначе бы и не взялись читать эту книгу. Страх перемен – это нормально, он присущ каждому человеку, как инстинкт самосохранения. Но если вы хотите, чтобы ваша жизнь была более глубокой и насыщенной, надо готовиться к переменам. А механизмы трансформации у вас уже запущены.

Если у вас есть проблемы, то пора решать их как-то иначе, не старыми методами. Здесь перемены тоже необходимы. Допустим, ваша проблема – долги. Они же не просто так появились, верно? Что такое долги? Это показатель того, что в своей жизни вы движетесь не туда, куда нужно. Вы находитесь не на своем месте. Как только вы оказываетесь не там, где вам предназначено быть, сама жизнь оказывает вам сопротивление. Она показывает, прямо-таки машет вам флагом: «Меняйся! Меняйся!» Приняв перемены, повернувшись лицом к предназначению, вы подмигнете своей жизни и научитесь ладить с ней. А она вознаградит вас и деньгами, и успехом, и исполнением большой мечты.

**Момент третий. Страх нехватки времени.** Многие люди говорят, что у них нет времени, чтобы проходить курсы и тренинги, читать книги. Их жизнь заполняют повседневные дела. Но в любом, даже самом насыщенном, графике необходимо выделить окошко для самообразования.

Наша жизнь меняется в двух случаях. *Первый – когда вы меняете ее осознанно*, составляете новый план, учитесь новому и делаете то, чего раньше не делали. И *второй – когда наступает мощный кризис*, который становится внешним мотиватором. Вселенная не терпит застоя, поэтому иногда подкидывает нам кризисы, а это всегда больно, даже если потом получаешь ощутимую пользу. Если вы не меняетесь сами, ждите, что прилетит что-то со стороны. Зачем ждать, когда жизнь ударит вас по голове? Меняйтесь самостоятельно!

Хорошо, если вы сами знаете, как прийти к полезным переменам. Если же у вас нет идей на этот счет, вам поможет учитель, наставник или эта книга, которую вы держите в руках. Всё просто: вы читаете книгу – и меняетесь!

Я и сам не жалею времени и средств для саморазвития. В Париже на тренинге «Империя бизнеса», о котором писал выше, я семь дней непрерывно, с утра до ночи, работал над собой

под руководством опытного тренера, плюс у нас были еще и задания, которые мы выполняли самостоятельно. Когда мне говорят: «Азат, ты так хорошо выступаешь!», надо понимать, что эта способность не далась мне при рождении. Может быть, и есть люди, которые сами по себе могут ораторствовать и зажигать. Но я занимался с личным наставником, который обучался своему мастерству в Англии. Да, я заплатил ему большие деньги – около пятисот тысяч рублей, но через два месяца я возвратил их, выступая публично. Это очень крутой навык! Он не берется ниоткуда, в него надо инвестировать.

Я стремлюсь участвовать почти во всех конференциях и онлайн-тренингах, которые мне интересны. Это мой стиль жизни. Я всегда *инвестирую в свое самообразование, так как считаю это главным секретом успеха*. Это самая окупаемая инвестиция. Ведь так развивается мозг, а мышление позволяет вам добиться новых результатов.

Вот что важно: я не рекомендую вам посещать бесплатные тренинги. Зная эту индустрию на отлично, я понимаю, что девяносто пять процентов людей, которые гордо называют себя тренерами, льют воду, не говорят ничего конкретного или пересказывают очевидные истины. Если цена слова низкая или ее вообще нет, что полезного можно вынести с таких курсов? Вы только потеряете время! Я знаю, что некоторые тренеры дают на семинаре только один пазл знаний, а остальные прячут. Вы же не знаете, что делать с этим пазлом: вроде бы есть информация, но как ее применить? И быстро сливаетесь.

Поэтому я уверен: лучше заплатить деньги, но получить блок полезной информации, которая пригодится впоследствии для развития бизнеса. Время – деньги. Это действительно так.

Мне часто говорят: «Я проходил целую кучу тренингов, но в моей жизни ничего не поменялось». Но вы можете и не заметить, что в результате семинара, вебинара или тренинга получили кусочек мотивации, кусочек эмоции, кусочек познания. Сложив все вместе эти кусочки, вы получите большой и прекрасный торт – новое мышление.

**Момент четвертый. Страх обмана.** Никто не хочет чувствовать себя обманутым – это попросту унижительно. Поэтому мы перепроверяем свои чувства, боимся показаться наивными и доверчивыми, не хотим, чтобы нас считали за несмышленных детей. Мне тоже регулярно пишут: «Азат, а почему мы должны тебе верить?»

Что я могу ответить на это? Я никакой не Бог, я такой же человек, как и вы. Верить мне или нет – это ваше личное дело. Единственное, к чему я вас призываю, – всегда верьте в себя.

Почему работают технологии, о которых я вам рассказываю? Потому что дело тут совсем не в вере, а в системе, которая работает, независимо от того, что мы о ней думаем. Каждое утро всходит солнце, и каждый вечер на небе появляется луна. Как вы думаете, если мы не поверим в них, от этого что-то изменится? Если вы сейчас уроните свой смартфон, сработает сила гравитации, и он упадет на пол, а не взлетит к потолку просто потому, что иначе быть не может. Это логично! То же самое я могу сказать про алгоритмы мышления миллионера. Вы выполняете их, меняется ваше мышление и, соответственно, ваша жизнь. Верить в это вовсе необязательно. Подействовало для тысячи людей до вас, и у вас прекрасно работает без всякой веры. Двигайтесь в правильном направлении, и вы обязательно придете к изначально заданному результату.

**Момент пятый. Страх неверия в себя: «Я слишком <...>, чтобы <...>».** В предыдущем пункте я убеждал вас, что мне верить совсем необязательно. А вот верить в себя надо, это обязательное условие. Каждый из вас, если захочет, может придумать десятки отмазок, которые якобы не позволяют ему стать успешным и состоятельным. Например: «Я слишком молод, чтобы стать богатым». «Я слишком стар, чтобы двигаться вперед». «У меня слишком много долгов, чтобы я мог привлекать деньги», «У меня слишком маленькие дети, они не поз-

воляют мне заниматься чем-то, кроме них», «Я слишком много работаю в офисе, чтобы искать дополнительный доход». Ну, что еще вы придумаете? Давайте вместе составим список отмазок! «Я живу у родителей». «Я не имею квартиры». «Я слишком устаю». «Я слишком одинок». «У меня нет образования». «У меня нет времени». Нашли свою отмазку? Или у вас есть какая-то другая?

На самом деле, придумывать отмазки несложно, а вот отказаться от них очень тяжело. За каждой отмазкой стоит страх неверия в себя, боязнь отказаться от стереотипного мышления, перешагнуть через свои комплексы и идти вперед. Действительно, куда удобнее после работы завалиться на диван и включить телевизор! А вот если найти в себе силы сделать что-то ради своего будущего богатства, то, возможно, впоследствии вам и не придется каждый день тащиться в унылый офис.

Давайте договоримся так. Сейчас мы все дружно поноем, пожалуемся на жизнь, а затем примем все свои проблемы (одиночество или, наоборот, необходимость постоянно о ком-то заботиться, безденежье, нелюбимую работу, контроль со стороны родителей и так далее) и пойдем дальше. **Просто берем – и начинаем работать.** Над собой, над своей жизнью и в первую очередь – над своим мышлением. Через год вы себя не узнаете, если поймете, что рождены для того, чтобы взять от жизни самое лучшее: деньги, свободу и удовольствия.

## Глава 4

### Как преодолеть страхи и ограничения, которые мешают зарабатывать большие деньги

На всякий случай хочу напомнить каждому, кто читает эту книгу, что она – не роман, который можно лениво перелистывать на пляже в жаркий летний день. Эта книга – практическое пособие, которое позволит каждому из вас стать финансово независимым, зарабатывать столько денег, сколько пожелаете, путешествовать в любое время года в свое удовольствие, приносить миру реальную пользу и проводить больше времени со своими родными и близкими. Всё это вполне реально, если овладеть денежным мышлением.

Денежное мышление – это когда деньги в изобилии приходят в вашу жизнь, а вы при этом не напрягаетесь и не тратите огромное количество ресурсов на их заработок. Ваше мышление – путь к финансовой независимости и успеху в жизни, поэтому надо грамотно с ним работать.

Предлагаю поговорить про *негативные убеждения* и программы относительно денег, которые прочно засели в голове и от которых нужно срочно избавляться. Какие же вещи приущи бедным людям и что никогда не позволят себе богатые? Давайте разбираться.

**Первое. Избегание ответственности.** Любой бедный человек, который видит, что нужно принять ответственное решение или сделать серьезный шаг, старается всеми силами этого избежать. Он просто боится поступить как-то не так, и поэтому предпочитает вообще ничего не делать. Это ключевая вещь, которая отличает неуспешного человека от успешного. Если вы хотите стать состоятельным и финансово свободным, не бойтесь брать ответственность на себя. Только это позволит вам перейти на новый уровень.

**Второе. Жалобы.** Вы тоже знакомы с людьми, которые то и дело ноют, страдают и жалуются. Они жалуются на государство и президента, на кризис и на безденежье, на начальника и на соседа, на транспорт и на его отсутствие... Они жалуются на всё! Неудивительно, что в их кармане никогда не водятся деньги. Ведь каждая жалоба – это слив энергии. Вместе с нытьем утекают и наши финансы.

Каждому из нас иногда хочется выговориться, это нормально. Но хотим ли мы вызвать жалость? Нет, это унижительно. Поэтому с этого момента контролируйте себя, запрещайте себе жаловаться, ведь это никогда не приведет вас к успеху.

**Третье. Оправдания.** Бедные люди постоянно оправдываются. Есть «мастера денег», а есть «мастера оправданий». Вам выбрать, кем вы будете. Если вы действительно виноваты, признайте свою вину, но не придумывайте нелепые отговорки. Например, случилось, что я опаздывал на встречу. Когда я приезжал, мне хотелось скорее сказать что-то вроде: «Задержался, так как были пробки», но я одергивал себя и просто извинялся. Жалкие оправдания не нужны ни вам, ни другому человеку.

**Четвертое. Обвинения.** Вы привыкли всегда искать виноватых. Обвиняете родителей, начальство, власти... Зачем? Богатые и успешные люди никого не обвиняют, у них просто нет такой привычки.

**Пятое. Нападение.** По факту, нападение – это тоже обвинение, только в более агрессивной форме. Если произошло какое-то негативное событие, неуспешный и недалекий человек будет насканивать, как петух, бросаясь на других – и хорошо, если только словесно. Но агрес-

сия – это признак слабости! Богатые человек никому не позволят вывести его из равновесия и не будут тратить энергию на того, кто совершает ошибки.

**Шестое. Стеснение.** Скованность, смущение, лишняя скромность – всё это мешает вам жить. Если вы приходите на мероприятие и стараетесь отсидеться в уголке, если вы привыкли «не высовываться», это ваша защита от внешнего мира. Но чем хорош этот панцирь? Он настолько тяжел, что не дает вам ни дышать, ни двигаться дальше! Избавляйтесь от него как можно скорее.

## Упражнение первое. Проработка реакций

Предлагаю вам выполнить первое упражнение, оно позволит проработать реакции и прийти к осознанию, которое является ключом к успешной жизни.

Итак, **ответьте на вопросы** (чтобы это было наглядно, запишите ответы в блокнот или в файл):

- На что конкретно вы жалуетесь?
- В каких ситуациях оправдываетесь?
- Кого вы обвиняете?
- В каких ситуациях стесняетесь?
- На кого вы нападаете?

Подробно ответив на эти вопросы, вы сможете высветить те вещи, которые являются вашими раздражителями, теми болезненными точками, о которых вы, возможно, даже не задумывались. Регулярно вчитывайтесь в этот список и пополняйте его, держите его рядом и пересматривайте. Тогда вы поймете, от каких качеств вашего характера нужно избавиться, на какие моменты нужно обратить особое внимание. Вы сами осознаете, что не нужно избегать ответственности, жаловаться, оправдываться, обвинять, нападать и стесняться.

С этого **момента начинайте одергивать себя, следить за своим поведением**. Если вы вдруг обнаружили, что с азартом кого-то обвиняете, нападаете или, наоборот, виновато оправдываетесь, **доставайте из кошелька сто рублей** и отдавайте бабушке на улице или переводите на благотворительность. Только так, с помощью довольно болезненного метода штрафов, вы сможете избавиться от мышления бедного и неуспешного человека.

### ПОБЕЖДАЕМ СТРАХИ

Теперь пришло время поговорить про страхи. У каждого из нас есть по меньшей мере дюжина страхов как наследие старого мира.

- Страх смерти.
- Страх неизвестности.
- Страх потери.
- Страх бедности.
- Страх своих недостатков.
- Страх ошибки.
- Страх собственной неправоты.
- Страх конфликта.
- Страх контроля.
- Страх ответственности.
- Страх отказа.
- Страх осуждения.

Нашли вы этом списке свой страх? Или вы можете назвать и другие?

Страхи сильно влияют на нашу жизнь. Опираясь на страхи, мы принимаем те или иные решения или не принимаем вообще. Со страхами нужно работать.

Существует два основных страха, которые есть у каждого человека. **Это страх неизвестности и страх смерти.**

Эти страхи вшиты в нас на подсознательном уровне, они переплетаются с другими страхами. Например, вы боитесь ввязываться в опасный конфликт, так как подсознательно опасаетесь

етесь, что вас могут ударить или даже убить. Вами руководит страх смерти. Вы ненавидите свою текущую работу, но не решаетесь уйти, так как она приносит вам доход, а что впереди – никто не знает. Это страх неизвестности.

Если вы научите подчинять себе эти два главных страха, то вам будут подвластны все другие страхи, вы сможете их побороть.

**Страх смерти** можно проработать с помощью техники замены. Если заменить слово «смерть» на слово «рождение» – в новом мире, в новом качестве, в новом теле, как угодно, – жить становится гораздо легче. Лично для меня смерть – это переход в другое состояние жизни, поэтому не нужно ее бояться.

В свое время я проходил мужской тренинг, который называется «Альфа жесть». Мы прорабатывали страх смерти: ложились в яму, сверху нас закидывали тряпками, чтобы земля не попала в глаза, давали трубку, через которую можно дышать, и закапывали, точно покойников. Встать невозможно! Но я понял одно: у меня нет страха смерти, потому что сколько угодно мог пролежать в земле. А у других уже через две-три минуты начиналась паника, и они кричали в трубку, чтобы их скорее выкопали. Но со страхом смерти тоже можно бороться, если понять, что это не конец, а только начало нового путешествия.

**Страх неизвестности** мешает нам делать то, что нам предназначено. Если вы победите его, высвободится колоссальное количество энергии, которое позволит вам достичь нереальных высот. В этом случае нужно осознать, что перемены носят позитивный характер. Прими как данность истину: «Всё, что ни делается, – к лучшему». Это правда, ведь любые жизненные уроки приносят пользу.

Большинство страхов в нашей жизни порождаются негативным опытом или убеждениями, представлениями о мире, полученными от родителей либо из книг, журналов, интернета, телевизора. Это кривое зеркало, в которое вы посмотрели – и увидели ложное изображение.

Как же работать со страхами? Назову два важных правила.

**Правило первое. Осознайте страх.** Копните глубже, разберитесь, чего вы действительно боитесь. Если вы скажете себе: «Да, я трус!», с этим ничего нельзя будет поделать. А если вы напишете: «Я боюсь публичных выступлений и хочу с этим справиться», сделаете первый шаг к победе.

Существуют три самые распространенные реакции психики на страх. **Первая реакция – «Беги!».** Испугавшись чего-то, вы стремитесь как можно быстрее ускользнуть, раствориться, исчезнуть

**Вторая реакция – «Бей!».** Вместо того чтобы принять конструктивное решение, вы проявляете агрессию, зачастую необоснованную.

**Третья реакция – ступор.** Ощущая опасность, вы зависаете, как перегруженный компьютер, замираете: «А-а-а, что же теперь делать?»

Чтобы правильно реагировать на страх, запомните правило.

**Правило второе. Идите на страх.** Девяносто процентов страхов иррациональны и не имеют ничего общего с настоящим миром. Они не заслуживают того, чтобы их боялись, поэтому нужно идти прямо на них и побеждать.

Конечно, про десять процентов реальных страхов забывать тоже нельзя. Не стоит ночью шататься по улицам и провоцировать на драку большую компанию гопников. Не надо дразнить

голодную озлобленную собаку. Но очень малое количество страхов находится в реальной плоскости, большинство из них прописались в вашей голове, они находятся на глубинном уровне эмоций, привычек, убеждений. И поможет бороться с ними **метод сверхосознанности**.

Представьте ситуацию: вам нужно позвонить потенциальному клиенту, но вы страшно боитесь, что вам откажут или в волнении наговорите какую-нибудь чушь. Этот страх мешает вам работать, из-за него вы топчетесь на месте, хотя могли бы выйти на новую ступень. Что делать? Примените **метод сверхосознанности!** Просто спокойно сядьте за стол и спросите себя: «А что такого страшного произойдет, если клиент даст отрицательный ответ или даже пошлет меня куда подальше? Он только покажет свою истинную натуру, вот и всё!» Вскоре вы поймете, что, если даже потерпите неудачу, ничего особенного с вами не случится, так как всегда есть другие варианты развития событий.

Операторам кол-центров приходится постоянно совершать «холодные звонки». Первый звонок сделать непросто, второй – уже легче, а потом приходит осознание, что там, на другом конце провода, не гений и не монстр, а такой же обычный человек. Они чувствуют прилив энергии, который позволяет им продолжить работу.

Поэтому я рекомендую каждому хотя бы с неделю поработать в кол-центре – звонить клиентам, что-нибудь продавать, предлагать. Вы сразу получите тонну негатива: вам будут отказывать, иногда грубо, бросать трубку. Но потом вы поймете, что в этом нет вообще ничего страшного! Во-первых, отказывают не вам как уникальной личности, а продукту, который вы предлагаете. Что ж, имеют право! А во-вторых, вы перестанете смотреть на эту ситуацию через призму обиды: «Ах, он меня обидит!» или «Ой, как же я могу его обидеть?!» Нет в таких диалогах ничего обидного. Это просто работа, текучка, обыденность. Но вы научитесь подрубать страх переговоров на корню. Это очень круто!

В свое время меня мучил один из самых сильных страхов – страх высоты. Я понимал, что он сопряжен со страхом смерти: если я поднимусь куда-то, могу сорваться и погибнуть. Тогда я назло своему страху записался в клуб роуп-джамперов: они прыгают с мостов и других конструкций на тарзанке, а это пострашнее парашюта. Я прыгнул со всех мостов в Уфе и в Стерлитамаке, я прыгал в Таиланде. Когда я приеду в Сочи, хочу прыгнуть с 250-метровой высоты – это очень круто и очень страшно, так как в Таиланде максимальная высота была 50 метров: там прыгаешь и окунаешься прямо в озеро.

Зачем я это делаю? Зачем иду наперекор страху? Потому что это дает мне бешеный прилив сил, вскрывает такие пласты энергии, которые никогда бы не открылись! Возникает чувство, что я всемогущий, что мне доступны любые подвиги. И это действительно так.

Вспомните свой главный иррациональный страх и найдите способ его победить. Если вы опасаетесь воды, потому что боитесь утонуть, запишитесь в бассейн, учитесь плавать под руководством опытного тренера.

Если вы боитесь конфликтов, в неоднозначной ситуации не будьте белым и пушистым, конфликтуйте, отстаивайте свои права, можете даже устроить жесткую истерику. А почему бы и нет, если вас, скажем, обсчитали в магазине или нахамили в кафе? Да, кому-то не повезет в этот день, и он попадет под вашу горячую руку, но зато вы научитесь отстаивать свои границы. Но кричать в конфликте, кстати, совсем не обязательно. Меня однажды поразил человек, который в ситуации острого конфликта просто посмеивался. Он проработал страх, отказался от негатива. Это замечательно.

Некоторые мужчины боятся не морального конфликта, а физического, опасаются ввязываться в драку. Драка, конечно, не метод решения вопросов, но, чтобы преодолеть себя, запишитесь в секцию единоборства: тайский бокс, кунг-фу, дзюдо. Выбирайте любое направление. Тренер научит вас побеждать страхи.

В нашей жизни существуют две основные движущие силы – это желание удовольствия и боязнь страдания. Почти всё в нашей жизни подчинено тому, что мы избегаем страданий и ищем удовольствий, и это нормально.

Когда я проводил тренинг, посвященный проработке иррациональных страхов, мне назвали великое множество того, чего люди реально боятся. Среди них были такие: «боюсь петь на публике», «отстаивать свои границы», «снять видеоролик на определенную тему и выложить его на YouTube», «знакомиться с девушками», «потребовать у должника занятые деньги», «открываться посторонним людям в собственном блоге», «Уволиться и покинуть зону комфорта» и многие-многие другие.

У меня прекрасная новость – все эти страхи прекрасно прорабатываются. От них можно избавиться. Это совершенно точно.

Предлагаю вам выполнить упражнение, которое избавляет от страхов.

## Упражнение второе. Избавляемся от страха

Люди боятся многого. К примеру, один из самых популярных иррациональных страхов – страх выступить перед аудиторией. Этого боятся многие – выйти на сцену или провести семинар, чтобы продать свой продукт. Страшно же! А вдруг меня с позором прогонят, а вдруг люди обидятся, что я трачу их время?

Я никогда не думаю, обидится человек или нет, когда я предлагаю продукт. Я продаю и рекламирую его агрессивно, так как уверен, что **мой продукт – качественный и мне за него не стыдно**. Продавая его, я не сомневаюсь, что он принесет пользу. Так как я хочу помочь как можно большему количеству людей, поэтому свой страх я проработал. И вы тоже проработаете свои страхи.

**Первая задача. Напишите в блокноте свой страх и укажите, почему вы до сих пор не предприняли ничего, чтобы от него избавиться.**

Часто наши страхи связаны с каким-то неприятным событием прошлого. Например, вы, как вам кажется, провалили первое в жизни выступление. У меня этот страх родился в школьные годы. Когда учитель вызывал к доске, а я не выучил домашнее задание и не мог ответить, весь класс надо мной смеялся. Эти неприятные воспоминания прочно засели в памяти, они мне мешали, когда я начинал продавать свой продукт. Мне казалось, что покупатель, как учитель когда-то, не одобрит меня, раскритикует, и все вокруг будут насмехаться. Но мне удалось победить, проработать этот страх.

**Вторая задача. Напишите, какие плюсы появились в вашей жизни, когда вы потворствовали страху.**

Например, вы опасались выступить публично, зато над вами никто не смеялся. Вы отказывались становиться стройнее, зато всегда позволяли себе капучино и булочку. Вы боитесь уволиться с нелюбимой работы, зато у вас есть хоть маленькая, но стабильная зарплата.

**Третья задача. Напишите, что произойдет в будущем, если вы так и не сможете избавиться от своих страхов.**

Так что случится, если вы прямо сейчас не начнете решительно действовать? Представьте безликие серые дни, унылую дорогу к старости, пенсию в восемь тысяч рублей. Подумайте, как вы тонете в кредитах, сожалея, что ничего не захотели изменить.

Так решитесь наконец на перемены!

**Четвертая задача. Напишите, какие удовольствия вы получите, если вы избавитесь от страхов.** Свое будущее вам необходимо связать с этими приятными моментами. Вот этот пункт я рекомендую расписать как можно подробнее. Когда начнете размышлять о возможных удовольствиях, закройте глаза, ощутите то чувство, которое вы испытаете, когда достигнете цели. Нами управляют эмоции, а не логика. Медитация поможет вам «перепрошить», перепрограммировать свое сознание. Об удовольствиях лучше писать не размыто «Я буду счастлив», а конкретно: «Победив страх публичного выступления, я смогу выступать перед любой аудиторией, в том числе на телевидении, и это позволит мне стать успешным медийным персонажем».

Выполнив все эти задания, вы почувствуете, что сделали большой шаг к свободе от страхов, к успеху, к новой жизни.

## ПРОРАБАТЫВАЕМ УБЕЖДЕНИЯ

Убеждения – это установки, прочно засевшие в голове, которые формируют нашу жизнь. Они, как конструктор, складываются из наших мыслей и влияют на всё, что вокруг нас происходит.

Вы, вероятно, даже не подозреваете, какую роль играют убеждения в вашей жизни. Они могут вдохновлять вас выйти на новый уровень или похоронить все мечты и планы, превратив вашу жизнь в серое, унылое существование.

Убеждения – это не та материя, которая сформирована раз и навсегда. Чтобы расти и развиваться, **мы должны иногда критически пересматривать свои убеждения.** А еще, что очень важно, необходимо перенимать убеждения тех людей, которых вы считаете успешными, преуспевающими и уважаемыми.

Современное общество стремится навязать нам самые разные убеждения, и совсем необязательно верить всему подряд. Например, реклама регулярно навязывает нам деструктивные убеждения. Как можно согласиться, например, с таким рекламным посылом: «Возьми кредит, съезди на отдых, плати потом и не напрягайся»? А ведь есть люди, которые доверяют ему, путешествуют в долг, а потом оказываются в финансовой яме.

Обычно, увидев рекламные ролики, мы морщимся: «Ну что за бред? Как вообще можно было снять такое?» Но цель маркетологов – не впечатлить вас сюжетом, для них вообще не важно, нравится вам реклама или нет. Цель – вбить в головы навязчивую мысль о товаре или услуге, да так, чтобы вы уже от нее не могли отделаться. При этом навязчивые рекламные слоганы подтверждаются максимальным количеством фактов, мнением авторитетных персон, цифрами, данными статистики. Человек так устроен:– он не верит словам, непременно нужны доказательства. Но мы отвлеклись, так давайте поработаем над вашими убеждениями.

Назовем некоторые инструменты, которые влияют на наши убеждения.

***Инструмент первый. Эмоции. Чтобы внедрить убеждение, нужно подтвердить его сильными эмоциями и переживаниями.***

Вы полагали, что можно очень быстро заработать деньги, поэтому вложили сбережения в финансовую пирамиду, допустим «МММ». Но пирамида рухнула, а вместе с ней – ваши деньги и ваши надежды. Что вы чувствуете? Наверняка вы обижены, разочарованы, сердиты. Возможно, вы в ярости. Эти сильные эмоции закрепляют в вас убеждение, что пирамидам нельзя доверять, не нужно отдавать деньги кому попало.

Такое правило действует не только в финансовой, но и во всех прочих сферах нашей жизни. Если у вас кризис в отношениях с близким человеком, вспомните самый острый момент, когда вы серьезно поссорились. Наверняка он и стал тем самым толчком, который поменял ваши убеждения в отношении этого человека.

***Инструмент второй. Интенсивное повторение. Вы можете поверить, что черное – это белое, если услышите это сотни раз.***

Эту истину подтверждают многочисленные эксперименты. Человек склонен верить тому, что ему категорично повторяют много раз, изо дня в день. Если, куда ни глянь, появляется реклама: «Кредиты – это хорошо, кредиты – это хорошо», то в голове рано или поздно вспыхивает мысль: «А ведь кредит – это действительно неплохо!» Вот и сформировано деструктивное убеждение. Так работает реклама. Таким образом можно программировать себя.

***Инструмент третий. Аффирмации. Если тема, которая повторяется несколько раз, связана с образами и музыкой, она поселяется в подсознании.***

Штуку, которая называется аффирмацией, рекламщики используют на всю катушку. Вас зомбируют – но вы даже не замечаете этого. Скажете, нет? Но вспомните: вы приходите в магазин и выбираете товары популярных брендов, а неизвестным фирмам не доверяете, обходите их стороной. Это заметно даже на бытовом, повседневном уровне: вы покупаете зубную пасту, навязываемую рекламой, и даже туалетную бумагу, у которой (какой фантастический бред!) смывается втулка... Вы и сами не понимаете, что становитесь жертвой рекламы.

При этом нужно понять очень важную вещь: ***ваши убеждения – это не вы!***

Это действительно большая проблема: многие люди ассоциируют себя и собственную жизнь со своими убеждениями. Им кажется, что убеждения проросли в них, намертво вклеились, стали единым целым с личностью... Но это не так!

***Убеждения – это всего лишь программа, которую вы приобрели, и вы имеете право ее заменить!***

Убеждения не возникают в нас ниоткуда, они не прорастают случайно, как трава возле дороги. Они закладываются в нас еще в детстве, дома и в школе, их формируют книги, которые мы читаем, телепередачи и сайты, которые смотрим, друзья, с которыми общаемся. Хотим мы или нет, но мы копируем навязанные нам программы. Поэтому не нужно ассоциировать себя со своими убеждениями! Они меняются на протяжении жизни, и это правильно. Поэтому нужно регулярно пересматривать, перетряхивать убеждения, как вещи в своем шкафу, и смело выбрасывать то, что устарело, заплылось, разонравилось. Как квартира регулярно нуждается в генеральной уборке, так и мозг – в своеобразной перепрошивке.

Хочу вас предупредить: от некоторых убеждений отказываться очень больно. «Ну как так – зарабатывать деньги, не напрягаясь при этом? Мне ведь всегда внушали, что заработок – это тяжелый труд!» или «Как это, не нужен диплом? Надо обязательно учиться!» Эти стереотипы вбивает в нас общество, особенно трудно отказаться от них людям старшего поколения. Чем раньше вы начнете пересматривать свои убеждения, тем проще вам будет идти по жизни.

***Все решения мы принимаем на основе убеждений, а эти решения влияют на нашу жизнь.***

## Упражнение третье. Работаем над убеждениями

Подумайте и напишите, какие убеждения ограничивают ваше саморазвитие и движение к успеху. Постарайтесь указать **как можно больше** убеждений, которые не позволяют вам идти вперед.

В числе ограничивающих убеждений могут быть такие:

- У меня нет денег.
- Я не могу изменить ситуацию.
- Мне это не дано.
- Деньги – зло, большие деньги – большое зло.
- Как меня достало безденежье!
- Деньги зарабатывать сложно.
- Деньги портят людей.

Это только некоторые негативные убеждения, вы можете составить свой длинный список. Теперь, когда вы выписали убеждения, которые мешают вам развиваться, изучите их.

Обратите внимание: у каждого написанного вами убеждения есть так называемые ножки, как у стола, которые его поддерживают. Для примера возьму одно из своих негативных убеждений (да, я тоже человек, и у меня они имеются!). Оно звучит так: «Заработать миллиард сложно!»

На что же опирается мое убеждение? Первое, что мне приходит в голову: «В моем окружении мало миллиардеров». Да, я знаю пару таких человек, но они скорее исключение из правил. Второе: «Миллиардеров прессует государство». Миллиард – не столик, который можно спрятать в карман, поэтому к состоятельным людям возникают вопросы со стороны различных структур. Третье: «Чтобы заработать миллиард, нужно жить в Москве, а это для меня некомфортно». Четвертое: «Чтобы начать „дело на миллиард“, изначально нужно вложить очень большие деньги».

Итак, мы нарисовали четыре виртуальные ножки воображаемого стола – негативного убеждения. Представим, что это совсем дряхлый, занозистый, никому не нужный стол! Чтобы его выкинуть, ножки нужно непременно подпилить!

Начинаем «подпиливать ножки». Напротив каждого тезиса, который подкрепляет негативное убеждение, пишем, *почему это не является правдой*.

**Первое:** если в моем окружении мало миллиардеров, я должен войти в ту среду, где они есть, и это вполне реально. Миллиардеры имеются не только за границей, но и в России, и с ними при большом желании можно познакомиться.

**Второе:** не стоит тревожиться по поводу опасения «государство возьмется за меня». Мы живем в цивилизованной стране в нормальное время. Девяностые годы, когда у предпринимателей «отжимали» их бизнес, давно ушли в прошлое. Если я заработаю миллиард, то буду честно платить налоги, и ни у кого не возникнет претензий. Кроме того, я смогу нанять юристов, которые будут защищать мои интересы.

**Третье.** Допустим, я не хочу жить в Москве. Но из моего города, Уфы, до Москвы – всего два часа полета. В любой день я могу сесть в самолет, как в автобус, и оказаться в столице. Нет никаких проблем! На конференции и другие тематические мероприятия можно приезжать целенаправленно, это вопрос привычки, а общаться каждый день можно и по «Скайпу».

**Четвертое.** В это дело не обязательно вкладывать свои деньги. Можно найти отличного инвестора, а я уже умею работать с инвесторами. Кроме того, можно проработать бизнес-модель, где каждый вложенный рубль дает шесть-семь рублей дохода, поэтому я должен найти бизнес с быстрой окупаемостью, и это реально.

Но это еще не всё. Чтобы окончательно разобраться с негативными убеждениями, давайте доведем ситуацию до крайности: а чего мы лишимся, если проработаем эти моменты?

Например, если я буду стремиться к миллиарду, а не к миллиону, мне придется выйти из зоны комфорта, искать новые знакомства, нанимать юристов, встречаться с инвесторами – всё это не так просто. Теперь остановитесь и подумайте: а так ли важно поменять это убеждение? Так ли нужен мне этот миллиард? Если вы решили для себя «да, мне это очень нужно, это жизненно важно» – смело идите вперед!

## **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.