



Андреев Александр
www.andreevalexandr.com

ОТКРОЙ СВОЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

Практическое Руководство

Полное издание

Александр Андреев
Открой свой денежный поток.
Практическое руководство

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9998443

*Александр Андреев **Открой свой денежный поток**: Издательский дом «Кислород»; Москва; 2015
ISBN 978-5-901635-46-9*

Аннотация

Уже ни для кого не секрет, что нашей жизнью на 96–98 % управляет подсознание и только на 2–4% сознание. Прочитав эту книгу, ты поймешь, как настроено твое подсознание по отношению к деньгам и почему ты хочешь больше денег, а получаешь больше расходов и больше влезает в долги.

Это руководство научит тебя менять твои подсознательные убеждения касательно денег. Ты поймешь, во что ты веришь, что мешает тебе получать больше денег и достигать своих целей, а также поймешь, как изменить это.

Разум – это самый совершенный компьютер на Земле. И в этом руководстве ты получишь инструкции по его использованию. Поймешь, как он работает, как осуществляет желания.

Содержание

Предисловие	5
Моя история	6
Часть 1	8
Как твои любимые фильмы сделали тебя бедным?	10
3 состояния: я хочу, я достоин, я готов	12
Что сделать для ускорения получения желаемого?	16
Встреча в поезде	17
Принцип боли и радости	20
Страх и зона комфорта	24
Что остановило ее денежный поток? Пример из жизни	27
Часть 2	29
История с 50-ю копейками	35
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Александр Андреев

Открой свой денежный поток.

Практическое руководство

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Александр Андреев, 2015

© Создание макета – Издательский дом «Кислород», 2015

© Дизайн обложки – Галина Бойчук, 2015

Предисловие

Я написал эту книгу, потому что хочу поделиться с тобой своим опытом. Я проделал огромный путь от мышления бедного человека с огромным количеством комплексов в отношении денег до успешного и богатого человека.

Все, о чем я пишу, я прошел на своем опыте и делюсь с тобой только своей собственной мудростью и знаниями.

Моя история

Я не сразу пришел к изобилию и богатству.

Я вырос в обычной семье, где родители все время говорили: «Хорошо учись, поступишь в университет, окончишь его на «отлично» и найдешь прекрасную высокооплачиваемую работу. Сможешь обеспечивать свою семью и жить прекрасно».

К сожалению, эта модель оказалась ложью. И в этом я убедился в 18 лет.

Я занялся своим делом, но потерпел полную неудачу. Потерял 3 года.

Учитывая мой интерес к теме личностного роста, решил заняться тем, что мне нравится, и получать благодаря этому деньги. Моя первая и вторая модели ведения этого бизнеса тоже полностью провалились. Чтоб понять это, я потерял еще 1 год.

И только 5-й год в бизнесе принес мне первый миллион рублей!

Затем неудачное партнерство, которое откинуло меня назад.

Мы зарабатывали уже очень серьезные деньги, но я потерял контроль над компанией, и потому деньги расходились. Мы умудрились даже обзавестись долгами! Когда мы с партнером разошлись, все долги остались на мне, поскольку я был основателем компании и большая доля компании была моей.

В личной жизни у меня тоже было не все гладко.

Неудачная первая любовь и первый секс тоже были в моей жизни и оставили раны в моем сердце.

Было даже время, когда я хотел умереть...

После моих поражений и неудач я сделал соответствующие выводы.

Я сильно изменил себя, свое мышление, подход к делу и отношение к деньгам и жизни.

И сейчас я могу с гордостью сказать, что живу в изобилии и богатстве, и могу поделиться своим опытом! От полных неудач к успеху.

Сейчас у меня прекрасное здоровье, очень сильная и мощная энергетика.

Прекрасная девушка и прекрасные отношения. Я очень счастлив.

Очень прибыльный бизнес. А главное, я занимаюсь своим любимым делом каждый день.

Со мной прекрасная команда. У меня прекрасные, счастливые клиенты.

Живу в прекрасном городе на берегу моря:)

Сейчас пишу этот текст, а в 30 метрах от меня плещется море, светит солнце и многочисленные тучки плывут по небу:)

Каждый день с утра я плаваю в бассейне, бегаю. Пару раз в неделю работаю в тренажерном зале.

И я вижу, что это только начало. Дальше будет еще гораздо лучше и больше всего.

Сейчас я строю свое собственное дело.

В роли коуча я помогаю бизнесменам, предпринимателям, людям из шоу-бизнеса и творческим людям, которые работают на себя, развивать их дело. Это мне доставляет огромное удовольствие.

Меня приглашают выступать. Я провожу корпоративные тренинги.

В Москве я веду собственный тренинг «Море денег и счастья».

За все время мой сайт посетило более 2 миллионов людей!

В общем, я счастлив, богат и живу в изобилии.

Теперь я чувствую, что пришло время передать мой опыт другим людям.

И в этой книге я хочу поделиться с тобой своим опытом денежного мышления. Как я изменил его, чтоб стать богатым?

Некоторые скажут: «Зачем мне это мышление, ты лучше дай мне денег». Люди с бедным мышлением всегда будут бедны, сколько бы они ни получали. У них не было денег, когда они получали 30 тысяч рублей в месяц, и у них не было денег, когда они получали 300 тысяч рублей в месяц. Мой партнер был таким.

Потому без мышления – никуда.

И вот об этом будет идти речь в этой книге.

Часть 1

Почему люди испытывают проблемы с деньгами?

Мало кто из нас родился в семье, где царил полное денежное изобилие.

Первые 15–20 лет своей жизни мы проводим с нашими родителями или с дедушками и бабушками.

У родителей есть определенные представления о деньгах, и зачастую эти представления далеки от истины. И потому наши родители бедны.

Они стараются дать нам все самое лучшее, но, как бы они ни старались, их модели поведения, их убеждения передаются нам. Как часто мы видели ссоры в семье из-за недостатка денег; как часто мы что-то хотели, а нам говорили: «Нет денег». И вот это «нет денег» и другие проявления отсутствия денег крепко и прочно засели в нашем подсознании.

Разреши рассказать тебе историю.

Я работаю с одной женщиной, которая очень счастлива, весела и жизнерадостна. Она хочет заниматься гостиничным бизнесом, но что-то внутри нее мешает ей. Что-то не идет.

Одна из тем, которую мы с ней разбирали в коучинге, была тема денег. И вот что мы нашли.

Когда-то в детстве, когда ей было 4 годика, она хотела купить себе куклу и красивые платья для нее. Она собирала деньги целый год, откладывала в копилку понемногу.

И когда через год у нее набралась нужная сумма денег, родители пошли с ней в магазин. Когда родители узнали, что она хочет себе купить, они решили, что лучше, чтоб подарок был более практичным, и она могла играть вместе с братом. Родители отговорили ее от куклы и этих «тряпок» и убедили купить маленький детский боулинг. Она сыграла с братом в этот боулинг всего лишь 2 раза. И больше не играла. Ни ей, ни брату этот подарок не был нужен. Они его не хотели. Деньги были потрачены впустую. Она очень долго плакала, разочарование было очень сильным. Родителям об этом она не сказала, и своей куклы она так и не получила. И с тех пор эта маленькая девочка сделала вывод: больше никогда в жизни не копить деньги. Потому что в ее подсознании осталась очень сильная боль от зря потраченных денег, которые она копила целый год!

С тех пор прошло 32 года, и она **никогда** не имела денежного резерва. Деньги приходили и уходили, но никогда у нее не задерживались.

Она давно забыла об этой истории в детстве, но, тем не менее, модель поведения сохранилась до сегодняшнего дня.

Вот так и получается, что с нами что-то происходит в жизни, мы об этом забываем, но оно оседает в подсознании, и потом мы всю жизнь страдаем и не понимаем, почему.

А теперь представь, сколько подобных ситуаций могло случиться за 10–20 лет, пока ты жил с родителями, ходил в детский садик, школу, университет?

Детский мозг – как губка, впитывает все: и хорошее, и плохое.

В мозге у человека есть так называемые «зеркальные нейроны». Их называют «зеркальными», потому что их главная задача – отражать. У детей эти «зеркальные нейроны» особенно развиты. Вот именно потому дети копируют. Они делают то, что делают родители! Родители могут говорить что угодно, дети будут копировать их действия. Поэтому, если ты сейчас мама или папа, просто подавай детям пример своими делами. Это самое лучшее обучение. Их «зеркальные нейроны», хотят дети того или нет, скопируют.

У взрослых тоже есть «зеркальные нейроны», но их гораздо меньше, потому взрослые меньше подвержены копированию.

Ты не подумай, что дело в бедных родителях. Родители совсем не виноваты. Просто так сложились обстоятельства.

Я не могу сказать, что в богатых семьях детям проще. Они вырастают в богатстве, но это не значит, что они вырастают с мышлением богатого человека. В богатых семьях у детей есть другая проблема: им все дают, все покупают, что они хотят, потому такие дети не понимают, что за все надо платить. Они не привыкли добиваться своих желаний, потому что они все получали легко. И это ведет к ряду других проблем. Но об этом не будем. Это не тема нашего разговора.

Пойми, пожалуйста, что все сложилось так, как сложилось. Изменить прошлое ты не можешь.

Что ты можешь сделать, так это изменить восприятие прошлого и постепенно начать менять свои ограничивающие убеждения и установки.

На самом деле не важно, с чего ты начал и что в тебя заложили.

Важно, что ты с этим будешь делать!

Как получается так, что в семье, в которой воспитываются братья-близнецы, причем они одинаковы, к ним одинаковое отношение, у них одинаковое окружение, один брат становится нищим, а другой становится очень известным и влиятельным человеком?

Дело в осознанном выборе!

Да, первые 10–15 лет мы идем по жизни неосознанно.

Но потом, кто раньше, а кто позже, мы все-таки делаем сознательный выбор. Кто-то предпочитает жаловаться и обвинять родителей, жизнь, окружение, себя, а кто-то берет ответственность на себя и решает все это изменить, решает достичь того, чего сам хочет.

Что еще повлияло на твое денежное мышление?

Вспомни, пожалуйста, своих родственников, а также всех взрослых, кто был с тобой в детстве.

Да, в детстве в тебя заложили бедные модели мышления.

Но это не значит, что тебе нужно оставаться бедным всю жизнь.

Чтоб изменить модель поведения, достаточно принять решение и следовать этому решению.

И тогда все изменится.

Просто большинство людей идут по жизни с теми моделями поведения, которые у них создались в детстве.

В детстве в нас закладывается еще одна модель, которая очень затрудняет изменения.

И эта модель – страх ошибиться.

В школах учителя, а дома родители ругали нас за плохие оценки.

А плохую оценку нам ставили, потому что мы ошибались. В нас подсознательно укоренилось, что ошибки – это зло. И так и произошло, что, каждый раз ошибаясь, мы чувствовали себя плохо. Нам ставили плохую оценку, и мы расстраивались.

Но жизнь говорит о другом:

самые успешные люди – это люди, которые больше всего ошибаются.

А вот тебе высказывание самого успешного баскетболиста Майкла Джордана:

«Нам говорили, что нужно хорошо учиться. Если будешь хорошо учиться, у тебя будет отличная работа, достаточно денег, и ты сможешь обеспечить семью и хорошо жить».

Но дело в том, что эта модель оказалась ошибочной.

Как раз отличники оказываются теми людьми, у которых в жизни больше всего проблем во всех областях.

Как твои любимые фильмы сделали тебя бедным?

Я приведу пример одного очень любимого всеми нами фильма «Титаник». Пожалуй, этот фильм является наиболее опасным из всех когда-либо выпущенных в прокат.

Почему?

Да потому, что он показывает богатых с самой худшей стороны и, наоборот, возвышает бедных, тем самым неосознанно формируя у людей убеждения, что богатые – идиоты, а бедные – такие прекрасные люди. **«Титаник» на разных уровнях внедряет в твое подсознание установки вроде: «Быть бедным благородно», «Богатые люди безнравственны», «Деньги – это зло».** И чем больше тебе понравился этот фильм, тем более удачно осуществилось это подсознательное программирование.

Давай посмотрим, как это происходит.

Вначале мы видим беззаботного авантюриста Джека. Почему же он так беззаботен? Потому что беден. Он попадает на корабль потому, что выиграл билет в карты, верно?

Итак, первый урок, который мы извлекаем из увиденного: бедные люди беззаботны и счастливы. Только подумайте обо всех тех проблемах, которые портят жизнь богатым людям! Что будет, если заболеет дворецкий? Что, если кто-то угонит «роллс-ройс»? Знаете ли вы, сколько нынче стоит обслуживание вертолета?

Затем мы видим Роуз. Она явно несчастлива. Почему? Потому что должна выйти замуж за скучного богатого. Если ты помнишь, мать убеждает ее пойти на это ради благосостояния семьи. Вот и второй вывод, который мы делаем (безусловно, подсознательно): за деньги приходится продавать свою душу и жертвовать собственным счастьем.

По мере развития сюжета мы видим еще одну красноречивую сцену – Роуз обедает в ресторане первого класса. Она окружена всеми этими нудными богатыми ханжами, которые потягивают бренди, курят сигары и ведут бессодержательные беседы об игре в поло и прочей немыслимой ерунде. Там есть кадр, в котором мать шлепает по руке свою маленькую дочь, которая не знает, как пользоваться лежащей третьей слева вилкой для устриц.

И тут появляется Джек и говорит Роуз: «Давай спустимся в каюты третьего класса, и я покажу тебе, как надо веселиться!». В следующих кадрах мы видим бедных людей, которые, конечно же, распевают песни, танцуют и веселятся, тем самым показывая, насколько они проще и веселее, чем эти скучные, противные и чопорные богачи.

В чем здесь заключается подсознательное программирование? Богатые люди скучны; с бедными людьми очень весело и интересно. Поэтому, если ты хочешь слиться с «народом» и стать «своим» (а это то, чего большинство людей хотят всю жизнь с самого детства), лучше быть бедняком.

Затем корабль сталкивается с айсбергом...

Богачи пытаются забраться в спасательные шлюпки обманом либо с помощью взяток. Богатый жених Роуз даже забирает какого-то младенца из рук матери, чтоб как можно быстрее оказаться в лодке. Мысли, вызывающие эмоции и связанные с детьми, имеют особую силу. Только вообразите силу своей подсознательной реакции на то, как богач-эгоист отнимает у матери ребенка, чтоб спасти собственную шкуру!

Мы видим, как богатые люди отплывают в шлюпках подальше от тонущего корабля, в то время как бедную чернь за решетками на нижней палубе заливают вода. Мы видим смелую бедную женщину, которая успокаивает своих детей, рассказывая им о том, как они сейчас пойдут на дно и будут петь церковные гимны, пока не утонут.

Давайте прокрутим пленку и посмотрим конец фильма: Роуз сейчас примерно 90 лет; ее бедная внучка работает, не покладая рук, и заботится о ней. У Роуз имеется ожерелье

стоимостью 40 миллионов долларов, которое она могла бы отдать внучке, чтобы облегчить ей жизнь. А она что делает?

Она скормливает сокровище акулам!

Уровень за уровнем этот фильм подсознательно убеждает тебя, что деньги – это плохо, богатые люди – это зло, а бедность – это хорошо, это возвышает. Но нет ничего более далекого от правды, чем эти утверждения.

А вот еще один фильм, который я недавно смотрел. Он называется «Время», 2011 года выпуска.

В этом фильме люди рассчитывались временем. Не было денег. Было только время.

Кружка кофе стоила 4 минуты, проезд – 2 минуты, номер в гостинице – 1 месяц и т. д.

Если ты смотрел этот фильм, возможно, ты вспомнишь эпизод, когда главный герой получил очень много времени и спросил своего друга: «Сколько мы с тобой дружим?». «10 лет», – сказал его друг. И он передал ему 10 лет. В ходе фильма оказалось, что тот парень, который получил в подарок 10 лет, так напился, что его ограбили (забрали все его время), и он умер. И подсознательно ты ассоциируешь, что много времени (то есть денег в нашем мире!) может навредить! В фильме человек умер! Представь себе реакцию своего подсознания!

Вот у тебя и сформировалось денежное ограничение:-)

Когда наш герой выиграл 11 веков, пришли стражи времени и отобрали все его время. Опять аналогия, что, получив много денег, кто-то придет и заберет все твои деньги.

Девушке, которая сбежала с нашим главным героем, было очень скучно среди богачей. Она хотела приключений. И мы видим то же самое, что и в «Титанике»: богачи скучные, а бедные веселые. У них жизнь кипит и бьет ключом. В этом фильме показано, каким благородным является наш главный герой: он забрал время у богатых и раздал бедным. Миллион лет отдал в бедный район. Люди получили по сотне лет каждый! И на этом заканчивается фильм.

Дальше уже никто не показывает, что, дав бедным так много времени, это только навредит им. У людей будет время, но купить они ничего не смогут. Если они уйдут с работы, вся экономика остановится, и произойдет полный крах.

И это только парочка фильмов!

Фильмов, где богатых показывают «идиотами», обманщиками, мошенниками, бесчисленное множество.

Вот так происходят подсознательное программирование и отказ от богатства.

Нет, я не хочу сказать, чтоб ты отказался от фильмов. Я сам смотрю фильмы и очень их люблю. Просто я теперь смотрю осознанно и понимаю, что происходит.

Я уже не говорю о газетах, телевидении, радио и других источниках массовой информации.

Если ты до сих пор смотришь телевизор, твои шансы на успех, счастье и богатство в жизни приблизительно равны нулю, и с каждым днем ты все ближе и ближе к этому нулю.

Теперь, я думаю, ты понимаешь, какой тяжелый груз ты несешь на себе и почему ты до сих пор не получаешь столько денег, сколько хочешь?

Пора выбирать!

Давай сбросим весь груз!

Готов?

3 состояния: я хочу, я достоин, я готов

Давай начнем с понимания наших главных денежных привычек.

Представь себе человека, которому сейчас 30 лет. Он работает с 20 лет.

В среднем он всегда получал 50 тысяч рублей. Когда больше, когда меньше, но всегда около 50 тысяч плюс-минус 10 тысяч.

То есть его мозг привык к этим деньгам.

И это является нашей главной денежной привычкой: зарабатывать определенную сумму денег.

Но это уже не просто привычка.

Это модель мышления. И человек живет этой моделью более 15 лет. 50 тысяч рублей в месяц – это его зона комфорта.

Наш мозг всегда стремится быть в зоне комфорта.

Даже если этого человека уволят с работы, он будет искать себе другую работу с зарплатой в 50 тысяч плюс-минус 10 тысяч рублей, потому что он привык к этой зарплате.

Если вдруг этот человек станет получать 100 тысяч рублей – для мозга это будет большой стресс.

Не важно, в какую сторону ты выходишь из зоны комфорта, в сторону «плюс» либо «минус», для мозга – это стресс.

И мозг будет пытаться убрать этот стресс, вернув ситуацию на прежний уровень.

Почему люди, которые выигрывают в лотерею десятки миллионов рублей, очень быстро «пускают» все деньги? Потому что они не готовы к ним. Эти деньги для мозга – угроза безопасности. Сразу возникают мысли: «Меня ограбят», «А вдруг я потеряю эти деньги?». И человек тратит эти деньги или кладет в банк, чтоб быстрее избавиться от них. Он не готов к ним.

В большинстве случаев такие большие выигрыши приводят человека в худшую ситуацию, чем он был до выигрыша.

Почему успешные бизнесмены, которые по определенным обстоятельствам остаются «ни с чем», быстро возвращают свой капитал и зарабатывают свои деньги?

Их финансовая планка комфорта стоит на очень высоком уровне. И когда человек не дотягивает до этой планки – это стресс для него. А мозг стремится избежать стресса.

То есть я хочу сказать, что сначала тебе нужно поднять свою финансовую планку зоны комфорта, и лишь затем ты сможешь получать больше денег. Потому что без этого ты будешь бороться со своим собственным мозгом.

Модели мышления очень сильны!

Для того, чтоб изменить модели мышления, нужны веские сильные факторы, такие как особенно твердое решение, сильное желание и сила воли.

Как изменить планку доходов в твоей голове?

Для поднятия этой планки тебе нужно пройти через 3 стадии:

1. Я хочу.
2. Я достоин.
3. Я готов.

Итак, давай представим нашего героя.

Он поставил себе цель вместо 50 тысяч получать 100 тысяч.

Рост в 2 раза – это довольно серьезный рост и стресс для мозга.

Давай представим, что ты едешь на автомобиле по заснеженной лесной дороге.

На ней образовалась колея от колес автомобилей. Все автомобили ехали практически одинаково и вырыли довольно глубокую колею. И ты едешь на своем автомобиле по этой

колее. Конечно, очень легко ехать по проторенной колее. Но если ты захочешь выехать из нее и проделать новую колею, тебе это будет стоить немалых усилий.

Так и по жизни мы движемся по проторенным дорогам.

У тебя есть финансовая колея, колея в отношениях, колея в здоровье, отдыхе и путешествиях. Это все модели мышления.

Чтоб изменить какую-то проторенную колею, тебе нужно поработать над своим мышлением.

Стадия 1: «Я хочу»

Желание – это основа основ. Желание – это команда для Вселенной «Осуществи это». Желание человека – закон для Вселенной. Человек создан быть свободным и может выбирать что угодно. Его выбор всегда осуществляется. Просто дело в том, что человек часто сам не знает, чего хочет, а иногда хочет того, чего на самом деле далеко не хочет.

Состояние «Я хочу» создает определенный стресс в мозге человека. Ведь когда человек чего-то хочет, его желание уже материализовано на уровне подсознания. Он представляет свое желание, видит его и себя имеющим желаемое, а в реальности этого нет. Этот «конфликт» с реальностью ведет к одному из двух: либо желание материализуется в реальности, либо пропадет вовсе. Чаще происходит второй вариант. Люди отказываются от своих желаний и забывают их.

«Я хочу» запускает процесс материализации.

А когда это «Я хочу» усиливается с помощью чувств и эмоций, да еще и переживается неоднократно в воображении, вот тогда процесс уже не остановить.

Без желания ничего не происходит.

Проблема в том, что большинство детей вырастают и уже ничего не хотят. Им так несладко пришлось в детстве, что они отказались от своих желаний.

Вспомни, пожалуйста, как ты мечтал, рассказывал о своей мечте маме, папе, друзьям и другим людям, а те, каждый по-своему, говорили: «Это невозможно».

Вот несколько моих примеров.

Я: «Я хочу кататься на серфинге»

Мама: «Ты будь осторожен, потому что там акулы...»

И уже не хочется кататься на серфинге.

Я: «Зимой хочу поехать учиться кататься на лыжах»

Друг: «Ты будь осторожен, у меня брат поехал и ногу сломал...»

Я: «Я хочу купить себе BMW M5»

Дядя: «Первую машину лучше покупать самую простую, чтоб когда разобьешь, не было жалко...»

Наверняка ты меня понимаешь.

Я абсолютно согласен, все они правы. Да, они заботятся обо мне, но мне такая забота не нужна. Они ограничивают меня!

Арнольд Шварценеггер говорил: «Если бы я знал, с какими проблемами мне придется столкнуться в культуризме, в съемках в кино, я бы не начал эту затею. Я счастлив, что я не знал!».

И после многочисленных желаний и ограничений дети перестают мечтать.

Это невозможно, то не получится, это опасно...

И люди перестают мечтать.

Более смелые дети все же начинают пытаться и делать, но у них не получается, они ошибаются. А у кого что-то получалось с первого раза? Вместо того, чтоб поддержать начинания, близкие люди и друзья, наоборот, говорят гадости типа «Ну я же говорил», «Вот видишь...».

Это требует определенного уровня зрелости и самостоятельности, чтоб наплевать на все эти ограничения и насмешки и продолжать идти к мечте.

Пойми, что желание – это сила!

Чем сильнее твое желание – тем больше у тебя силы.

Сами же родители убивают силу ребенка еще в детстве. Они хотят обезопасить ребенка от боли, но не понимают, что они «убивают» его самого.

Гораздо важнее научиться справляться с болью, чем прятаться от нее, потому что в жизни боль будет, и никуда от нее не деться. Жизнь – она разная и непредсказуемая. Иногда будет больно, иногда радостно. Люди думают, что, закрывшись от боли, они решат свои проблемы. На самом деле, если ты закроешься от боли, ты закроешься от радости. Одна грань без другой существовать не может так же, как день без ночи.

Стадия 2: «Я достоин»

Человеку нужно спросить себя:

«Достойн ли я зарабатывать 100 тысяч рублей в месяц?»

Если ответ «Нет», или у человека нет абсолютной уверенности в «Да», тогда он не достоин.

Если нет четкого и однозначного «Да», значит «Нет». Здесь «может быть», «скорее да, нежели нет», «наверное» и похожие ответы приравниваются к ответу «Нет».

Итак, если ответ «Нет», значит, у человека проблемы с верой в себя, собственной самооценкой и уверенностью в себе. Дело даже не в 100 тысячах рублей в месяц и не в финансах вообще, а в самом человеке. Даже если ты захочешь достичь других целей в других областях, ты будешь чувствовать себя недостойным. Что-то в прошлом заставило тебя сомневаться в себе и в своих собственных силах.

Если ты не чувствуешь себя достойным, шанс достижения новой цели равен нулю.

«Я не достоин» означает то, что ты не веришь в себя, не веришь в свою Божественную природу, и у тебя есть серьезные ограничивающие убеждения в отношении себя самого.

Например, убеждение «Мне всегда не везет», «У меня ничего не получится» и другие, связанные с тобой.

Если человек не достоин, он не допускает ни малейшего шанса получения желаемого.

И, конечно, желание не будет исполнено. Скорее всего, человек просто забудет о своем желании и продолжит движение по своей проторенной колее.

Стадия 3: «Я готов»

Спрашивать себя о готовности стоит только после прохождения стадии «Я достоин».

Если человек не достоин, он, естественно, и не готов.

«Готов ли я зарабатывать 100 тысяч рублей в месяц?»

Готовность – значит быть готовым получить желаемое со всеми последствиями желаемого.

Это состояние внутренней готовности.

Обычно именно на этой стадии останавливаются люди.

Они допускают возможность получения желаемого (то есть «Я достоин»), но они не чувствуют себя готовыми. Они даже не задумываются об этом. И не спрашивают себя, готовы ли они или нет.

Быть готовым – это значит иметь четкий план новой жизни в случае получения желаемого.

Это кажется смешным, но для мозга это реальная опасность!

Жизнь при доходе в 100 тысяч рублей в месяц отличается от жизни при доходе в 50 тысяч рублей.

И тебе нужно четко увидеть свою новую жизнь при доходе в 100 тысяч рублей, чтоб твой мозг был спокоен.

Когда ты укоренишь в своем подсознании новый стиль жизни при 100 тысячах рублей в месяц, наступает стадия готовности.

Когда ты готов, твое желание начинает стремительно приближаться к тебе.

События складываются самым подходящим образом, все ведет тебя к твоей мечте.

Можешь быть уверен, что твое желание осуществится.

Это только лишь вопрос времени.

Что сделать для ускорения получения желаемого?

Усилить силу желания.

Усилить готовность.

Ты можешь быть только «достойн» или «не достойн».

А вот желать ты можешь слабо, сильно и очень сильно.

С желания начинается все!

Если у человека сильное желание, он подготовит себя к желаемому и сделает все возможное, чтоб достичь цели. Человек, который сильно хочет, практически всегда готов.

То есть то, что тебе нужно сделать, так это усилить твое желание!

Как это сделать?

Думать о желаемом чаще. И важно не так думать, как **чувствовать** его.

Если желание исходит от сердца, тогда оно будет становиться сильнее и сильнее с каждым днем.

Если же желание навязано кем-то или чем-то и исходит от головы, чтобы ты ни делал, оно будет слабым, потому что главная сила идет от сердца!

«Как различать настоящие желания и ненастоящие?» – часто спрашивают люди.

Ненастоящие желания затухают быстро. Они, как кометы, горят ярко, но быстро сгорают. Настоящие желания всегда остаются сильными. Они регулярно время от времени появляются у Тебя в голове. И они исчезают только тогда, когда Ты их осуществляешь. Настоящие желания похожи на звезды. Они яркие и горят очень долго, иногда всю жизнь.

В следующей главе я тебе расскажу о встрече с одним человеком, и ты четко увидишь и поймешь, почему люди бедны и как работают эти 3 состояния готовности.

Встреча в поезде

Знаешь, вчера со мной произошла удивительная ситуация.

Я ехал из одного города в другой на поезде. Я люблю поезда, потому что вечером лег спать, а утром проснулся, и ты уже в пункте назначения.

Так вот, со мной в купе ехал очень интересный человек.

Как только мы тронулись, он достал большой ноутбук фирмы Apple. Я знаю, что такие компьютеры имеют люди, которые связаны с дизайном, творчеством, аудио, видеообработкой, или просто те, кто любят «понты».

И я решил завязать с этим парнем разговор.

Спросил у него, чем он занимается. Оказалось, он – певец. А также его хобби – фотографировать и обрабатывать фотографии. Очень творческая личность. Поговорил с ним о его работе. У меня сложилось впечатление, что этот мужчина очень хорошо зарабатывает, ведь область шоу-бизнеса довольно денежная.

Но потом ему позвонили по телефону, и он очень громко и вызывающе общался.

Мне было странно, чего этот парень так «выпендривается», показывая, какой он «крутой». И я решил продолжить с ним общение.

Я с виду очень просто выглядел: молодой парень, в обычной одежде, скорее похож на студента, в старых джинсах, обычном свитере. Никто не скажет, что богатый и успешный человек.

Я проронил фразу, что собираюсь переезжать жить в Барселону, намеренно задев его. Ведь мой собеседник думал, что он самый «крутой». И тут понеслось. Он мне стал рассказывать, как он путешествует...

Дубай, Монте-Карло, Париж, Испания, Барселона, Лондон, Ирландия и т. д.

Потом стали говорить о деньгах, и я понял, что он бедный!!!

Все эти путешествия ему спонсировали.

«**Большие деньги – большие проблемы!**» – вот что он сказал. Эту фразу за время нашего разговора он повторил раз 5.

Он рассказал, что **в бизнесе много зарабатывать очень опасно. Кто-то тебя «сдаст», на тебя выйдут налоговая или «плохие ребята».**

Потом мы стали говорить о семье и детях. Семья для него оказалась самым главным приоритетом.

Если у тебя много денег, ты не будешь видеть свою семью, потому что ты будешь много работать.

А зачем много денег?

Нужно, чтоб денег было просто достаточно.

Я спросил у него, а сколько это для него будет «достаточно»?

Он сказал, что ему надо только обеспечивать семью и покупать себе любимую технику, то есть классный компьютер, мобильный телефон, фотоаппарат и другие вещи.

А когда мы разговаривали о детях, он сказал, что **у богатых родителей несчастные дети**, потому что они разбалованные. Они все имеют. А вот когда у тебя у самого нет, то **дети и просить не станут, будут всего сами добиваться.**

Знаешь, я внимательно слушал эти его рассуждения, я не спорил с ним. В этом не было смысла. Я просто наблюдал и понимал, почему он беден. Из его общения по телефону с другом я понял, что он заработал за 2012 год порядка 9000 евро. За целый год!

Он поделился со мной своей целью: его цель – выйти на уровень дохода 5–10 тысяч евро в месяц.

Когда я привел ему пример моего друга, который получает каждый месяц около 70 тысяч долларов, мой собеседник с недоумевающим лицом спросил: **«Я не понимаю, что можно делать с такими деньгами? Это ведь можно каждые полгода покупать новый дом или новую машину каждый месяц!»**

Я ему рассказал, что эти деньги можно вкладывать в бизнес, в рекламу, в недвижимость. На что он мне ответил, что деньги будут приносить еще больше денег и так до бесконечности. **«Ты станешь рабом денег и своего бизнеса».**

Я с улыбкой на лице наблюдал, как человек выбирает бедность вместо богатства. Я просто молчал и наблюдал. Мне стало его очень жаль. И я понимал, что мне нужно рассказать об этой ситуации в своей книге, чтоб показать людям на живом примере, как они сами ограничивают себя.

В тексте я намеренно подчеркнул ограничивающие и негативные денежные убеждения, чтоб ты понимал, каким образом он сам себя ограничил и каким образом выбрал путь бедности.

Для простоты я еще раз выпишу сюда и пронумерую его убеждения. Я даже расставляю их в порядке силы:

1. Большие деньги – большие проблемы!
2. У богатых родителей несчастные дети.
3. Если у тебя много денег, ты не будешь видеть свою семью, потому что ты будешь много работать.
4. В бизнесе много зарабатывать очень опасно. Кто-то тебя «сдаст», на тебя выйдут налоговая или «плохие ребята».
5. Ты станешь рабом денег и своего бизнеса.
6. Когда у тебя у самого нет, то дети и просить не станут, будут всего сами добиваться.
7. Я не понимаю, что можно делать с такими деньгами.

А теперь отвлекись на секунду и подумай, какие твои собственные ограничивающие убеждения в отношении денег?

Часто я слышу ответ: **«У меня нет ограничивающих убеждений».**

Самый простой способ узнать, есть ли ограничивающие убеждения или нет – это посмотреть на реальность человека.

Вот что я тебе скажу точно: если твой доход меньше полумиллиона рублей в месяц, и если он каждый месяц не растет, у тебя точно полно ограничивающих убеждений, просто они хорошо замаскированы.

Давай теперь пойдем дальше и подумаем, почему, имея эти убеждения, он не может стать богатым.

Ответь, пожалуйста, на следующие вопросы:

Хочет ли он стать богатым?

Нет. Потому что большие деньги – это большие проблемы, несчастные дети, и он не будет видеть семью.

Достоин ли он стать богатым?

Возможно, он считает, что да, но это не имеет большого значения, потому что если нет желания, это конец всем начинаниям.

Готов ли он стать богатым?

Однозначно нет. Если человек не хочет, он не готов.

Эти его убеждения заставили его желать быть бедным.

Все, выбор человека сделан. Вселенная покорно осуществляет этот выбор.

И до тех пор, пока он не изменит эти свои убеждения, он будет оставаться бедным.

Даже если вдруг случайно ему предложат контракт на значительную сумму денег, он откажется от него, или его подсознание начнет саботировать работу по этому контракту, и

за неполное выполнение условий контракта он получит только часть этих денег. А то и возможно, что ему придется выплатить штраф за невыполнение условий контракта. И это может быть одной из причин, почему он может отказаться от контракта еще в самом начале.

Что происходит с человеком, когда он идет в разрез со своими убеждениями?

Внутри человека начинает возрастать тревога. Увеличивается стресс. Если человек осознанно идет в разрез со своими убеждениями, понимая, что его убеждения ложны, он способен выдержать этот стресс. Он понимает, что тревога внутри ложная, потому он смело идет дальше. А человек, который неосознанно идет в разрез со своими убеждениями, не понимает, почему возрастает стресс, почему такая тревога, почему такое некомфортное состояние, и он возвращается.

Давай теперь представим еще раз моего собеседника и предположим, что ему предложили контракт, по которому обязуются выплатить 50 тысяч евро через полгода. И потом представим, что наш герой его подписал. Помни, пожалуйста, что для него это пятилетний доход. А тут он получит эти деньги за полгода!

Он еще никогда не работал по таким контрактам, потому первые мысли, которые возникнут в его голове: «Мне не выплатят этих денег», «Это обман», «Мне выплатят деньги наличными, а потом меня подстерегут и все отберут», «А вдруг они «сдадут» меня «плохим ребятам», и те будут шантажировать мою семью, и придется все отдать?»

А вот другие мысли, которые могут приходиться в голову этому человеку: «Такие большие деньги! Что я буду с ними делать?», «Я разбалую своего ребенка», «Деньги испортят меня» и др.

То есть, когда человек идет неосознанно против своих убеждений, ему очень тяжело выиграть. Практически невозможно. У этого парня, как видим, убеждения на 100 % ограничивающие. У других людей убеждения могут быть на 70 % ограничивающими и на 30 % созидательными, то есть 7 убеждений из 10 будут ограничивающими, а 3 – созидательными. Но в любом случае этого тоже недостаточно, чтоб принять деньги в свою жизнь. А может быть у человека всего одно очень сильное и очень мощное убеждение, которое будет ограничивать приход денег к нему.

Помни, что убеждения, будь то позитивные или негативные, заставляют тебя находить подтверждения своей истинности, и потому ты будешь верить в них все больше и больше.

Потом убеждения обладают определенной силой, которая притягивает похожие мысли, то есть негативные и ограничивающие убеждения притягивают к себе другие такие же ограничивающие убеждения. То же самое справедливо и для позитивных созидательных убеждений.

Принцип боли и радости

Я хочу, чтоб ты жил осознанно и понимал, что с тобой происходит.

Большинство людей живут неосознанно, то есть они не понимают, почему они себя чувствуют так, как чувствуют, почему с ними происходит то, что происходит.

Люди обладают самым мощным компьютером на Земле, но они не умеют им пользоваться.

Они говорят: «Я хочу богатства», а получают отсутствие богатства.

Почему так происходит?

Наш мозг – прекрасный исполнитель. Он может только исполнять команды. А люди используют его для принятия решений.

Человек обладает системой чувств.

Что-то доставляет ему радость.

Что-то доставляет боль.

В тексте слово «боль» означает эмоциональную и психологическую боль, а не физическую.

Что-то тебе делать комфортно, и ты мог бы заниматься этим целый день.

А что-то ты не можешь делать и 5 минут.

Причем то, что ты можешь делать весь день, кто-то другой не может делать и 5 минут.

И наоборот, кто-то может делать весь день то, чего ты не можешь делать и 5 минут.

Все мы разные, и тебе стоит понимать это.

НО!

Люди смотрят, что у одного человека получилось разбогатеть, торгуя на бирже, и сами идут в торговлю на бирже, где теряют тысячи рублей. Другой разбогател, создавая бизнесы. Человек смотрит на него и сам хочет создать свой бизнес, а когда создает, его бизнесы прогорают, и он теряет много денег.

Все мы разные! И то, что получается у одного, может не получиться у тебя.

Потому что у всех у нас разная система чувств и эмоций. И ты не можешь ее изменить.

Я сторонник полной жизни. В моем понимании полная жизнь – это когда ты счастлив, успешен, у тебя прекрасные отношения в семье, ты богат и здоров.

Жить полной жизнью ты можешь только тогда, когда живешь своей собственной жизнью и идешь по своему собственному пути, а не копируешь кого-то или чью-то модель успеха. На тренинге по «Поиску Предназначения» я помогаю людям понять свое предназначение и пойти по этому пути.

А теперь давай вернемся к нашей системе чувств и ощущений.

У человека есть 2 главных преобладающих чувства: боль и радость.

И наш мозг, как преданный исполнитель, ВСЕГДА стремится избежать боли и обрести радость!

Он может обойтись без радости.

Но боль для него невыносима.

Потому он гораздо больше стремится избежать боли, чем обрести радость.

Если задача «избежать боли» выполнена, тогда он спокойно переключается на задачу «обрести радость».

Но всегда первичной для него является задача «избежать боли».

Только вот интересная вещь получается: **когда он думает о том, как избежать боли, он думает об этой боли. Где мысли – там энергия! Где энергия – там созидание!**

И жизнь превращается в «убежать от преследователя», а не в «достичь успеха» или «стать счастливым».

Когда ты убегаешь от чего-то, о каком счастье можно говорить?

Вот пример одного из моих клиентов, с которым у меня недавно была коуч-сессия.

Он очень мудрый парень, очень талантливый. Получает около 100 тысяч рублей в месяц, но эти деньги приходят к нему не благодаря его любимой деятельности. Он думал, что у него какие-то блоки внутри в отношении дальнейшего роста и получения денег.

Оказывается, он настолько боится провала, особенно в области его самореализации, что не может сдвинуться с места. Он успешен в другой области, получает достаточно денег, но в своей любимой области у него ничего не получается.

Интересно то, что человек ничего не знает об этом страхе.

Страх блокирует человека, а он даже не знает об этом и не чувствует.

Человек думает, что он идет к успеху, а оказывается, он убегает от страха.

Я спросил его: «Как ты считаешь, ты скорее стремишься избежать провала или преуспеть?»

Он честно ответил: «Скорее стремлюсь избежать провала».

Вот так действует большинство людей: **они стремятся всю жизнь избежать боли вместо того, чтоб думать о том, как обрести радость**. Люди боятся что-то начать, потому что боятся проиграть. Люди боятся менять работу, потому что «а вдруг будет хуже».

Пару дней назад я просмотрел серию фильмов «Самые богатые люди Европы». Мне очень понравился один спортсмен-гонщик, который был лучшим гонщиком в свое время. Он сказал: «**Чтоб побеждать в гонках, ты должен быть готов умереть в гонке**». Так и в жизни: чтоб получить больше, ты должен быть готов потерять то, что уже имеешь.

Когда же мы вместе с моим клиентом начали «копать», откуда у него этот страх, то оказалось, что с детства. Плюс еще пару событий, произошедших в детстве, и в нем поселился страх провала навсегда. Когда мы возвращались в эти события, я чувствовал, какую сильную боль ощущал мой клиент.

Получается, он настолько сильно запомнил эту боль, что сейчас, 20 лет спустя, она подсознательно управляет им. Конечно, мы разрешили эту ситуацию и изменили ее. Мы просто создали в голове другие ассоциации. Мы проработали страх, и теперь он не властен над ним.

Страх имеет силу, когда ты его боишься. Чем больше ты убегаешь от него, тем сильнее он становится и тем яростнее догоняет тебя. А когда ты с распростертыми объятиями принимаешь его, он полностью теряет силу.

У моего клиента в детстве было полно ситуаций, которые навсегда осели у него в подсознании. Неприятности продолжают происходить и во взрослом возрасте, и часто мы, как дети, создаем внутри себя блоки и ограничения, даже не подозревая об этом.

Да, наш мозг стремится избежать боли, **но он верит, что эта боль настоящая**.

Знаешь, сколько раз я уже сталкивался с ситуацией, когда я чего-то очень-очень боялся, оно происходило. Но когда оно происходит, это менее страшно, чем когда ты представляешь эту ситуацию в голове. То есть мысли о страхе гораздо страшнее, чем та реальность, которой ты боишься. Эта ситуация повторялась много раз. И я понял, что на самом деле есть очень мало вещей, которых действительно стоит бояться.

Я боялся опозориться у доски, потому что я был отличником. И пришло время, когда это случилось. Да, было больно, очень больно, но ничего страшного не произошло. Все и дальше со мной общались. Я и дальше оставался другом. Никто от меня не отвернулся.

Я боялся провалиться в бизнесе. Я так боялся, что 5 лет топтался на месте и в результате провалился. Оказалось, что бояться страшнее, чем сам провал.

Я очень боялся остаться без денег. Так и остался. Последними деньгами рассчитывался в супермаркете. Оказалось, не страшно. Хотя я и был беден, моя девушка от меня не отказалась. Она была со мной в худшие времена.

И я понял: что **самое страшное – это жить в страхе.**

Жизнь – это яркое путешествие. А когда от страха ты превращаешь его в серое болотце – вот это страшно.

С тех пор я живу «на полную», действую, ошибаюсь, иду дальше. И особо не тревожусь по поводу ошибок и неудач. Ошибки и неудачи – это естественный процесс. Ты не можешь их избежать. Стараясь их избегать, ты избегаешь своего собственного успеха. И вот это страшно.

Давай еще раз вспомним нашего героя из поезда.

На чем построены его убеждения?

Например, убеждение «большие деньги – большие проблемы». Я уверен, что это не его убеждение. Он где-то увидел, где-то услышал и на чужом опыте и сделал вывод. Он боится проблем. Таким образом, наш «любимый» страх ограничил человека от получения денег. А ведь на самом деле «большие деньги – большие проблемы» – неправда. Лично для меня «большие деньги – большие возможности»!

Все убеждения – субъективны!

Другое убеждение «У богатых родителей несчастные дети». У него самого нет детей. Откуда он взял это? Очевидно, что позаимствовал это убеждение у кого-то. Посмотрел и сделал вывод. Хотя он мог посмотреть на богатых неудачных родителей. Так и происходит, что люди смотрят на кого-то и делают для себя ложные выводы.

И если посмотреть на все его убеждения, кроме последнего, они не его собственные. Он создал их на основе чьей-то жизни.

Почему люди делают такие допущения?

Они боятся боли. Они боятся пойти и проверить.

Я же, наоборот, привык во всем убеждаться на собственном опыте. Я уже не боюсь ошибаться. И я бы решил проверить, а действительно ли большие деньги – большие проблемы?

Я бы пошел еще дальше: раз для большинства большие деньги – это большие проблемы, я сделаю так, что в моей жизни будет по-другому!

Пойми, твоей жизнью управляют твои собственные решения.

Как ты решишь, так и будет. Никто не может тебе приказать.

Если для себя ты решишь, что в твоей жизни будет наоборот, значит, так и будет!

Тебе выбирать быть таким, как все, или идти своим путем.

Люди боятся боли и изо всех сил избегают ее. Но они не понимают, что, избегая боли, они избегают радости и счастья.

Что я сделал со своим клиентом, чтобы он перестал бояться провала и принял путь процветания и успеха?

Вместо того чтоб убегать от страха, мы встретились с ним лицом к лицу. Вместо того чтоб избегать боли, я заставил его прямо сейчас при мне пережить эту боль, даже усилить ее до максимума.

Я показал ему, что боль не страшна.

И вот тогда, когда ты наберешься смелости и окунешься в свою боль, ты станешь властелином страха.

Почему люди всю жизнь прозябают в нищете или посредственности?

Они боятся уволиться с нелюбимой работы.

Они боятся, что семью не будет чем кормить.

Они боятся того, что о них подумают и скажут другие люди.

Они боятся всего, чего только можно бояться.

Что это за жизнь?

Бог наделил человека умом, самым мощным компьютером в мире, а человек использует этот компьютер против себя самого.

Люди боятся ошибок, потому что ошибки причиняют боль. И люди перестают вообще что-либо пробовать, потому что могут допустить ошибку. Я наблюдал картину, как во время сильного шторма чайка пыталась поймать рыбу, к тому же был мороз. Она попробовала один раз – не получилось. Попробовала второй раз – не получилось. Я не знаю, сколько раз у нее не получилось, но наверняка очень много. Я наблюдал за ней и восхищался. Она преодолевала сильный ветер, взлетала над волнами, преследовала рыбу, пока наконец-то не поймала ее! Вот это сила! Вот это дух!

Человек создан быть еще сильнее, но он научился использовать свою же силу против себя. Зачем напрягаться достигать успеха? Я и так могу жить. И вот это обидно.

Страх и зона комфорта

У людей есть два вида страха:

- 1) они боятся, что дела будут идти совсем плохо;
- 2) они боятся, что дела пойдут уж слишком хорошо.

Давай я покажу это на примере денег.

Люди боятся полной нищеты.

Люди боятся богатства.

Если ты спросишь меня, чего они боятся больше, я не смогу ответить. Это два абсолютно разных типа страха.

Страх бедности – это скорее физиологический страх. Человек боится, что не сможет жить.

Страх богатства – это психологический страх.

Они полностью разные и имеют разную направленность.

Страх бедности заставляет человека работать день и ночь, только бы выживать.

Страх богатства заставляет человека, наоборот, расслабиться, бездействовать, отдыхать и «спускать» деньги.

Люди, которые не готовы к деньгам, но получают большие деньги, быстро избавляются от них. Например, кладут деньги в банк на депозит, покупают дом, автомобиль и другие блага.

Лично я начинал с полного нуля. Свое дело начинал с 500 рублей.

Я так боялся бедности, что работал день и ночь над своим сайтом, писал материалы, развивал его, пока не вышел на уровень 30 тысяч рублей в месяц.

Когда я уехал от родителей в Киев, столицу Украины, и стал жить самостоятельно, я осознанно вышел из зоны комфорта. Живя с родителями, мне хватало 30 тысяч рублей на построение своего дела и личные расходы (питание, отдых и др.). Когда я начал самостоятельную жизнь, 30 тысяч рублей еле-еле хватало на квартиру и питание. Это было очень мало. Я поставил себе цель выйти на 120 тысяч рублей в месяц. Я очень быстро достиг этого, в течение 3-х месяцев, то есть я в 4 раза увеличил свой доход за 3 месяца!!!

Но, тем не менее, я все равно очень боялся бедности. Страх бедности заставлял меня держать планку в 120 тысяч рублей каждый месяц. Половина из этой суммы у меня уходила на образование и на обучение. Я прошел очень много тренингов.

И вот что удивительно: ниже этой планки я не падал и выше этой планки не поднимался. Моя зона комфорта была как раз на этом уровне. Ты не поверишь, но в общей сложности я продержался на этой планке около 3-х лет!!!

Страх бедности не давал мне упасть ниже.

А страх богатства не давал мне подняться выше.

Я сейчас пишу эти строки, а ты можешь думать: «Что за чушь? Какой страх богатства?».

Если ты так думаешь, значит, ты не знаешь о своем страхе богатства. В таких случаях страх имеет самую большую силу. Он тебя останавливает, а ты даже не знаешь об этом. Смотри на реальность! Результаты в твоей действительности – самый лучший показатель, что происходит на самом деле.

Страх богатства, страх успеха, страх отношений – все они имеют такую же силу, как страх бедности, провала, одиночества. Просто они не проявляются так ярко, как негативные страхи.

Собеседник в поезде – яркий пример того, как его держит страх богатства!

А посмотри на свою жизнь...

Наверняка ты уже длительное время находишься на одном и том же плюс минус 20 %-ном уровне доходов.

Это и есть та самая зона комфорта.

Вниз ты не падаешь, потому что тебя держит страх бедности.

И вверх не поднимаешься, потому что тебя пугают богатство и новый стиль жизни.

Это и есть зона комфорта. И так она работает!

Признаюсь честно, я раньше никогда не знал, ни в одной книге не читал о страхе богатства. Не знал до тех пор, пока сам с этим не столкнулся. Я не мог понять, почему я не расту. И тогда ко мне пришло это осознание!

И я понял, что я не один такой. Я понял, что другие люди тоже абсолютно не готовы к богатству.

И это именно та самая скрытая причина, почему люди пребывают на одном и том же уровне доходов.

Как справиться со страхом богатства?

Знаешь, мне часто люди говорят: «Я не боюсь богатства!».

И я вижу, что они действительно верят в это. Хотя, конечно, я понимаю, что происходит на самом деле.

В любом случае давай прямо сейчас подготовимся к богатству.

Если человек хочет богатства, чувствует, что он достоин и готов, тогда богатство приходит. И ты уже сейчас замечаешь, что твоя жизнь меняется.

Если этого не происходит, значит, что-то не работает. «Я хочу», «Я достоин», «Я готов».

Многие люди говорят, что они хотят. Но как проверить, на самом ли деле они хотят или только говорят, что хотят?

Пойми, что смотреть правде в глаза – это первый шаг к изменениям в жизни. До тех пор, пока человек живет в иллюзиях, у него нет шансов преуспеть. Все вокруг виноваты, кроме него самого.

Итак, как проверить?

Человек, который на самом деле хочет, он действует. Он делает что-то для своего желания. Не факт, что это самые эффективные и лучшие действия, но он действует. Часто бывает, что человек, который хочет, но не готов, действует, но выполняет неэффективные действия, потому он топчется на месте.

Человек, который готов, действует и выполняет эффективные действия для достижения цели.

Почему одни люди быстро преуспевают и достигают больших высот, а другие медленно?

Вопрос в готовности человека.

Что важнее – желание или готовность?

Желание!

На моем собственном примере ты увидел, как работает зона комфорта.

А вот еще один прекрасный пример работы зоны комфорта.

Замечал ли ты, что после активного отдыха ты сбрасывал 2–5 килограммов веса?

После пассивного отдыха набирал 2–5 килограммов?

Но после приезда домой уже через неделю вес стабилизировался.

Ты либо набирал свои 2–5 килограммов, либо терял их.

Почему набор или потеря веса так быстро происходят после отдыха?

Потому что для каждого из нас есть определенный комфортный вес. Это и есть зона комфорта для твоего веса.

Запомни, пожалуйста: твое подсознание всегда стремится к зоне комфорта, потому что зона комфорта – это наименее энергозатратное состояние. Любой рост или падение сопро-

вождаются мощным всплеском и выбросом энергии. Конечно, расти гораздо тяжелее, чем падать:)

Представь ракету, которая взлетает.

Ей нужны тонны киловатт энергии, чтоб взлететь.

Земное притяжение тянет ее вниз. Сопротивление воздуха также мешает набору скорости!

То же самое будет происходить с человеком, который захочет преодолеть свою зону комфорта. Старые друзья будут смеяться над ним, родители захотят «уберечь» его от опасности, просто «добрые люди» будут делиться с ним своим неудачным опытом и давать советы. Все его окружение будет тянуть его вниз, как земное притяжение тянет ракету вниз.

И только его решимость, его сила воли, его желание будут двигать его вперед и вверх.

В случае с ракетой все гораздо проще, ведь математики могут рассчитать, сколько нужно топлива ракете, чтоб преодолеть земное притяжение и сопротивление и выйти на орбиту.

В жизни человек не может рассчитать. Слишком много неизвестных. Потому так много людей «не долетают» до орбиты.

Что тебе нужно, чтоб «долететь до орбиты»?

Орбита – это новый уровень зоны комфорта.

Всего лишь два ингредиента: Цель! Фокус!

На тренинге «**Море денег и счастья**» мы будем делать медитации и специальные упражнения по повышению зоны комфорта.

Что остановило ее денежный поток? Пример из жизни

Я расскажу одну историю. Вчера приехал из Закопаного, Польша, где катался на лыжах и праздновал Новый год. Мы созвонились с моей клиенткой и договорились о консультации. Она в ужасе! Говорит, что денег нет, деньги перестали приходить к ней.

И мы стали разбираться, что же случилось?

Я попросил ее вспомнить самое ближайшее время, когда деньги к ней еще шли легко и свободно.

Она сказала, что это было с 5 по 15 декабря.

Я спросил ее, для чего ей нужны были деньги?

Она сказала, что собиралась улететь в Таиланд на Новый год, и ей нужно было купить билеты на самолет, а также оплатить проживание.

16 декабря она улетела в Таиланд.

Сегодня 5 января, и с 16 декабря у нее не было ни единого прихода денег, хотя много людей должны были ей оплатить услуги, в том числе ее квартиранты, которые арендуют у нее квартиру в Питере.

Что же остановило поток денег в ее жизнь?

Сравни ответы!

– Чем ты занималась в период с 5 по 15 декабря?

– Я очень хотела поехать в Таиланд. Я мечтала об этой поездке уже давно. Я работала, создавала свои дизайн-проекты и думала о поездке в Таиланд.

– Чем ты занималась в период с 16 декабря по 5 января?

– Сначала я искала место для проживания. Мне нужно было найти бунгало. Я хотела найти райский уголок. Потом мне необходим был отличный Интернет.

А когда я все это нашла, я наслаждалась красотой. Я жила в состоянии благодарности и счастья.

– Правильно ли я понимаю, что ты вообще не думала о своей новой мечте?

– Практически нет. Я наслаждалась красотой.

– Я успел изучить тебя и знаю, что тебе деньги всегда приходят для осуществления твоей мечты. Это так?

– Да.

– А сейчас ты вообще не думала о своей новой мечте?

– Практически нет.

– На чем был твой основной фокус?

– На красоте и изобилии этого места. Я еще никогда не жила в таком изобилии и такой красоте.

– И ты забыла о своей мечте и своей цели?

– Да.

Какие выводы для себя ты можешь сделать из этой истории?

Почему к этой женщине прекратился денежный поток?

Что сделать, чтобы его восстановить?

Итак, подведем итог:

денежный поток закрылся, потому что фокус женщины сместился с целей и мечтаний, для которых нужны были деньги, на бытовые моменты (поиск жилья + Интернет) и наслаждение красотой и изобилием.

Что сделать, чтоб опять восстановить денежный поток?

Я знаю, что у этой женщины есть одна огромная мечта. Она поехала в Таиланд, чтоб осуществить эту мечту. Ей нужно сфокусироваться на своей главной мечте!

В этом-то и состоит искусство: нужно уметь наслаждаться жизнью, постоянно двигаясь вперед и вперед к новым целям и мечтам!

Если просто постоянно жить и наслаждаться жизнью и красотой мира, забыв о своих мечтах и целях, рано или поздно ты начнешь падать.

Если постоянно думать о своих мечтах и целях, не наслаждаясь тем, что у тебя уже есть, и оглядываясь на красоту мира, скоро ты станешь несчастлив, и большие деньги, которые ты будешь зарабатывать, перестанут приносить тебе радость и счастье. Очень часто именно это и происходит с богатыми людьми. Они настолько сфокусированы на своих целях (зачастую денежных), что забывают наслаждаться жизнью.

И одна, и вторая крайности губительны, каждая по-своему.

Часть 2

Ограничивающие денежные убеждения

Давай сейчас составим список самых распространенных ограничивающих денежных убеждений:

Деньги – зло.

Деньги – корень всех проблем.

Чем больше денег – тем больше проблем.

Деньги портят человека.

Все богатые – несчастные люди.

Бедные люди – честные, благородные, добрые.

Богатые люди – лжецы, предатели, воры.

Богатые люди заработали свои деньги обманом.

Невозможно заработать большие деньги честно.

Чем выше я поднимаюсь, тем больше будет падать.

У богатых людей много денег, но у них также много сопутствующих этому проблем.

Богатство того не стоит.

Чтобы стать богатым, нужно продать свою душу.

Собирайте богатство на небесах, а не на Земле.

За самоотречение Бог обеспечит вам благоденствие после смерти.

Счастье за деньги не купишь. Не в деньгах счастье.

Деньги не главное в жизни.

Чтобы заработать большие деньги, нужны деньги.

Деньги – это опасность.

Для богатых деньги важнее всего.

Большие доходы – большие налоги.

Деньги надо охранять и о них нужно заботиться.

Меньше денег – крепче спишь.

Главное богатство – внутри человека.

Имея много денег, я стану рабом своих денег.

Богатые люди – скупые и жадные.

Нет смысла копить деньги. Инфляция и другие моменты итак «сожрут» их.

Имея много денег, ты потеряешь своих друзей.

Богатые люди – одиноки.

Не имей сто рублей, а имей сто друзей.

Почему сформировались все эти убеждения?

Потому что нам всегда показывают одну сторону медали. Заметь, как только у знаменитостей, успешных и богатых людей случаются какие-то неудачи, средства массовой информации сразу поднимают шумиху, и уже весь мир знает о проблемах этих людей.

Заметь, что когда бедняк отдает последние 100 рублей на доброе дело, – это возносится, возвышается и восхваляется, а когда богач жертвует несколько миллионов на благотворительность, – это не оценивают должным образом, мол, что такое для него эти несколько миллионов?

Никто не говорит о благотворительных делах богатых, никто не говорит о том, что они жертвуют миллионы долларов и на какие цели.

Никто не говорит о прекрасных отношениях в их семьях.

Никто не говорит о том, как счастливы эти люди.

Нам не показывают, как они классно отдыхают.

Нам показывают только одну сторону медали – их проблемы!

И люди делают вывод, что вся их жизнь полна проблем.

Представь себе, что ты приезжаешь в город, побывать в котором ты мечтал всю жизнь.

А экскурсовод начинает водить тебя по самым неприятным местам, показывает развалины и бедность этого города. Он водит тебя по трущобам и показывает только все самое худшее. Ты живешь в самом худшем районе, в самой плохой гостинице...

Потом ты приезжаешь домой, полный разочарования.

А твой друг был в том же городе и считает, что это самый прекрасный город в мире.

Ты недоумеваешь, как такое может быть? А секрет в том, что он бывал в самых красивых и лучших местах этого города.

Так и с богатыми людьми. Нам показывают самые худшие моменты в их жизни и оставляют «за кадром» лучшие.

Давай теперь подробно рассмотрим самые распространенные ограничивающие убеждения.

Серия убеждений:

Деньги – зло.

Деньги – корень всех проблем.

Чем больше денег – тем больше проблем.

Деньги портят человека.

Пойми, пожалуйста, что деньги не являются ни плохими, ни хорошими так же, как другие инструменты.

Компьютер является плохим или хорошим?

Если благодаря компьютеру ты развиваешься, растешь, работаешь, он – хороший.

Если же благодаря тому же компьютеру ты ночи напролет играешь в игры, проигрываешь деньги и уже ничем больше не интересуешься, он – плохой.

Автомобиль хороший или плохой?

Если ты получаешь удовольствие от вождения, наслаждаешься процессом и возможностью перемещаться с одного места в другое очень быстро, тогда автомобиль хороший. Благодаря автомобилю Ты чувствуешь себя свободным.

Но если же ты как сумасшедший «летаешь» на нем, он становится опасным для окружающих, потому что в один день ты можешь не справиться с управлением, и наступит беда.

Представь себе поле с прекрасной плодородной землей.

Ты можешь посадить на этом поле деревья, которые дадут прекрасный урожай, ты накормишь тысячи людей. А можешь посадить на этом поле коноплю и продавать ее. Этим ты навредишь очень многим людям, которые станут наркоманами.

Лопатой ты можешь вскопать поле, а можешь убить человека.

То есть все вещи и предметы сами по себе являются нейтральными.

Только человек наделяет их смыслом.

Человек делает что-то хорошим или плохим.

То же самое и с деньгами.

Сами по себе деньги еще никому не причинили вреда. Они не думают и сами ничего не делают. Они просто есть. И в зависимости от того, в какие руки попадают деньги, такой и получается результат.

Деньги – это просто энергия. Очень мощная и сильная энергия.

И если эта энергия попадает «не в те» руки, она создает разрушение.

Деньги являются увеличительным стеклом человека.

Если человек злой, то дай ему больше денег, он создаст еще больше зла вокруг себя и в мире.

Счастливым же человек благодаря деньгам создаст радость и счастье вокруг себя и в мире. «Деньги портят человека», – говорят люди.

Это не так, просто без денег человек не проявлял свою истинную суть. Когда он получил деньги, он открылся. Он был испорченным еще до получения денег, просто сейчас он проявил себя.

Как я уже говорил, деньги являются очень мощной и сильной энергией. И чем больше денег, тем эта энергия сильнее. Просто большинство людей не могут справиться с этой энергией, и «деньги портят их».

Представь, что у человека были старые «Жигули», на которых он мог разогнаться максимально до 100 километров в час. Человек довольно хорошо умеет управлять автомобилем и потому на скорости 100 километров в час он ездит хорошо. Но тут он выигрывает в лотерею несколько десятков миллионов долларов и покупает себе Ferrari. А Ferrari – это уже не «Жигули». Ferrari разгоняется до 260 километров в час. И, конечно же, человек не справляется с управлением на такой скорости и погибает.

Почему люди не говорят, что спортивные автомобили – это зло? Все понимают, что дело не в автомобиле, а в водителе.

То же самое и с деньгами: дело не в самих деньгах, а в хозяине.

Репутацию одного и того же ресторана один управляющий может испортить, а другой управляющий – поднять до небес. Одну и ту же прекрасную футбольную команду один тренер может погубить, а другой выиграет с ней «Лигу Чемпионов».

Все дело в управляющем!

Теперь ты понимаешь, как красиво тебе внушили серию ложных убеждений в отношении денег?

Мы часто делаем неверные выводы из ситуации и потому создаем у себя ложные убеждения.

Мы слышим часть информации и делаем из нее выводы, не зная деталей.

Играл ли ты в детстве в игру «Испорченный телефон»?

Первый игрок говорит шепотом на ухо другому игроку какое-то слово, второй передает его так, как услышал, третьему и так далее. Пока дойдет до последнего и тот озвучит, что он услышал, получается полное несоответствие начальному слову. «Начинали за здоровье, а кончили за упокой» – есть такая пословица. То же самое происходит в восприятии человека. Он делает ложные выводы из ситуации и живет по этим ложным выводам. Очень много ложных выводов формируется в детстве. Вселенная осуществляет то, во что ты веришь, и не важно, истинно твое убеждение или ложно, принесет оно тебе радость или боль.

Вот классический пример создания ложного убеждения.

В детстве, когда мы пошли в школу, мы получали оценки. Когда мы получали плохие оценки, нас ругали. Это доставляло нам моральную боль. Мы получали плохие оценки, потому что делали ошибки. И мы сделали вывод, что ошибки – это плохо! Ошибок надо остерегаться.

И это убеждение, что ошибки – это плохо, заставляет миллионы людей быть посредственностями, потому что они боятся сделать шаг.

Знаешь ли ты человека, который сел на велосипед и сразу поехал?

Знаешь ли ты человека, который сразу встал на лыжи и ни разу не упал?

Знаешь ли ты человека, который сразу начал читать?

Мы сделали вывод, что ошибки – это плохо, не понимая, что без них не будет успеха.

Более того, мы стали бояться ошибок!

Лично я прошел через все это. Я был отличником и до смерти боялся ошибаться. У меня ушло несколько лет, чтоб научиться ошибаться и смело действовать.

Мы сделали вывод на основе частичной информации.

Да, согласен, в краткосрочной перспективе ошибки доставляют тебе боль.

Но в долгосрочной перспективе ты получишь гораздо больше удовольствия и радости.

Сколько раз ты падал, когда учился ходить? Было больно? Очень больно.

Но зато теперь ты умеешь ходить, и это дает тебе огромные преимущества в жизни.

Почему люди не бросают учиться ходить, а продолжают падать, вставать и снова учиться?

А в отношении денег они решили, что деньги портят человека, и перестают стремиться их зарабатывать.

Почему люди не говорят: «Учиться ходить и падать очень больно, лучше я перестану учиться этому?».

Знаешь, сколько раз мне пришлось нахлебаться воды, пока научился плавать?

Знаешь, сколько раз я падал, пока научился кататься на лыжах?

Так вот, что касается ошибок: да, делать ошибки больно, но это стоит того вознаграждения, которое ты получишь, если продолжишь путь.

Этого нам не сказали в детстве, потому так много «умерших» талантов.

И все из-за неправильных выводов. И эти выводы мы делаем, основываясь лишь на части информации.

Расскажу тебе одну интересную притчу «Слепые и слон», которая прекрасно иллюстрирует то, как люди делают выводы.

«За горами был расположен большой город. Все его жители были слепыми. Однажды какой-то чужеземный король со своим войском расположился лагерем неподалеку от города в пустыне. В королевском войске был огромный боевой слон, прославивший себя во многих битвах. Одним своим видом он повергал врагов в трепет.

Всем жителям города не терпелось узнать, что же это такое – слон, и несколько слепых из этого сообщества побежали, как безумные, чтобы узнать это.

Не имея никакого понятия о том, какими бывают слоны, они принялись ощупывать его со всех сторон.

Каждый из них, ощутив какую-то его часть, решил, что теперь он знает, что такое слон.

Когда они вернулись, их окружила толпа нетерпеливых горожан. Пребывая в глубоком заблуждении, слепцы страстно желали узнать правду от тех, кто сам заблуждался.

Люди расспрашивали о форме и размерах слона и выслушивали их объяснения.

Человек, трогавший ухо слона, сказал: «Слон – это нечто большое, широкое и шершавое, как ковер». Но тот, кто ощупал хобот, сказал: «У меня есть о нем подлинные сведения. Он похож на прямую пустотелую трубу, страшную и разрушительную».

«Слон могуч и крепок, как колонна», – возразил другой, ощупавший ногу и ступню слона.

Каждый из них трогал только по одной из многих частей слона. Каждый воспринял его ошибочно. Они не могли умом охватить всего: знание не является спутником слепцов. Все они что-то вообразили о нем, но были одинаково далеки от истины».

Давай теперь перейдем к другой серии ограничивающих убеждений:

Все богатые – несчастные люди.

Богатые люди – лжецы, предатели, воры.

Богатые люди заработали свои деньги обманом.

У богатых людей много денег, но у них также много сопутствующих этому проблем. Богатство того не стоит.

Чтобы стать богатым, нужно продать свою душу.

Для богатых деньги важнее всего.

Богатые люди – скупые и жадные.

Богатые люди – одиноки.

В этой серии убеждений нам показывают, какими плохими являются богатые люди.
«Все богатые – несчастные люди». А неужели все бедные – счастливые?

Мне кажется, среди богатых больше счастливых людей, чем среди бедных.

Если богатый человек несчастен, дело не в деньгах. Дело в том, что деньги он научился зарабатывать, а быть счастливым не научился. Человек может преуспевать в одном деле, но терпеть неудачи в другом. Богатый человек может иметь проблемы в семье и потому быть несчастным. Деньги он научился зарабатывать, а вот строить отношения с любимым человеком не научился.

Неужели у бедных все так гладко в семьях?

Причина № 1 ссор и разногласий в семье именно из-за недостатка денег.

Мужья работают сверхурочно, чтоб заработать больше денег, а жены расстраиваются, что мужей постоянно нет дома.

Ты думаешь, богатые работают, потому что они столь жадные, что им надо еще и еще денег?

Они работают, потому что любят свое дело.

Да, есть и такие, которые ненавидят свое дело, хотя получают миллионы.

Но неужели среди бедных нет таких, которые ненавидят свое дело?

«Богатые люди – лжецы, предатели, воры.

Богатые люди заработали свои деньги обманом».

О ком на самом деле сейчас идет речь?

Я думаю, о маленькой группке политиков, спекулянтов, торговцев и других подобных людях.

Но эту ассоциацию так раздули, что сделали всех богатых лжецами, предателями и ворами.

Давай возьмем известных богатых людей:

Стив Джобс, основатель Apple. Ты думаешь, он заработал деньги обманом? Он вор, лжец и предатель?

Актер Том Круз. Прекрасный актер, который получил более 75 миллионов долларов в 2012 году. Что он украл, кого обманул, кого предал?

Билл Гейтс, основатель Microsoft. Благодаря ему мы пользуемся Интернетом. Он тоже вор, предатель и обманывает людей?

Тони Роббинс, гуру личностного роста в Америке, который собирает десятки миллионов долларов и жертвует на благотворительность каждый год, а также помогает людям изменить их мышление, чтоб они стали лучше жить.

Так можно перечислять до бесконечности.

И ты понимаешь, что эти убеждения в отношении богатых людей – это полный абсурд.

Есть много пород собак. Некоторыми я восхищаюсь и очень люблю, например овчарок и лаек. Но есть и искусственно выведенные породы, над которыми я смеюсь, например той-терьер. (Той в переводе с англ. означает «игрушка»).

Можно взять той-терьеров и сделать выводы в отношении всех собак.

Например, есть некоторые виды собак, породы той-терьер, которые поломают себе ноги, если сами спрыгнут с дивана. Потому их постоянно носят на руках. Можно сделать вывод, что все собаки беспомощные и глупые создания.

Но ведь, если взять овчарок и лаек, ты понимаешь, что это очень мудрые, преданные создания, которые готовы служить людям верой и правдой?

На примере собак тебе это кажется смешным, но с людьми сделали то же самое. Взяли неудачных богатых и самые неудачные моменты из жизни других богатых и показали публике. И публика сделала выводы, что все богатые такие плохие.

Следующая серия убеждений:

Счастье за деньги не купишь.

Не имей сто рублей, а имей сто друзей.

Деньги не главное в жизни.

У богатых людей много денег, но у них также много сопутствующих этому проблем. Богатство того не стоит.

Собирайте богатство на небесах, а не на Земле.

Эти «прекрасные» высказывания создали бедные, чтобы оправдать свою бедность. Для того, чтобы разбогатеть, нужно хорошенько поработать. А часто такая работа может занять несколько лет жизни. Люди хотят быть богатыми, ничего не делая. Люди хотят иметь что-то, ничего не давая взамен. А если приходится работать, и притом серьезно и тяжело, то легче придумать глупую отговорку типа «Счастье за деньги не купишь» или «Деньги не главное в жизни», и не придется работать.

Скажу честно, мне жаль таких людей, потому что в душе и в сердце они знают, что они могли бы добиться многого в жизни, но отказались, и печаль, чувство вины навсегда поселяются у них в сердце. С каждым годом эта печаль все больше и больше. А в один прекрасный день становится уже поздно что-то начинать, потому что энергия ушла, время ушло, и этим людям остается с большим сожалением доживать свою жизнь...

А теперь спроси у себя: «Готов ли я тяжело поработать 3–7 лет, чтоб быть богатым?».

«Тяжело» не значит физически. «Тяжело» значит морально, потому что придется выходить из зоны комфорта, брать на себя ответственность, рисковать, терять, выигрывать, потом снова падать, затем вставать.

Жизнь на наемной работе довольно однообразная и ровная. Жизнь у предпринимателей и бизнесменов напоминает американские горки.

Иногда тебе придется жертвовать отдыхом, своими интересами, семьей, хобби, работать по 12–14 часов, чтоб создать действительно стоящее дело.

Готов ли ты к этому?

Почему я говорю от 3 до 7 лет? Потому что обычно столько занимает создание действительно чего-то стоящего. Люди, которые быстро разбогатели, обычно также быстро разоряются. Ты начинаешь ценить деньги, когда хорошо поработал, чтоб их заработать.

История с 50-ю копейками

Эта история случилась, когда я учился в 6 или 7 классе. Мы жили довольно бедно. Мама давала мне мало карманных денег, а точнее, она давала мне 50 копеек каждое утро (2,5 руб.). Она говорила, что если я буду хорошо учиться, я буду получать 1 гривну, а потом и еще больше.

Я очень любил конструктор «Лего». Он стоил порядка 13–20 гривен (60–100 руб.). И я вместо того, чтобы тратить свои деньги каждый день, собирал их на конструктор.

Но представь себе, мои одноклассники постоянно во время обеда ходили в столовую, покупали себе пиццу, пирожки, обеды и другие вкусняшки. Я очень любил пиццу. Она стоила порядка 75 копеек и была очень вкусной. И мне она очень нравилась.

Мои друзья шли в столовую и звали меня. Мне было очень больно и неприятно всегда отказываться. Я говорил, что не хотел кушать. Но это была неправда. Может, я и не хотел есть, но пицца была очень вкусной, и я бы поел ее с удовольствием. Но я собирал деньги на конструктор. Я также очень любил машины-модельки, солдатиков и собирал деньги, чтоб купить их. Дома я строил трамплины и игрался с машинками. Это было огромным счастьем для меня. Я любил конструкторы, потому что мне нравилось складывать что-то из кубиков. Я даже умудрялся складывать то, о чем не писали в инструкции.

Я был очень творческой личностью! Мое воображение работало прекрасно.

Но ту боль я помню до сих пор.

Мне приходилось выбирать: или кушать с друзьями, или покупать себе «Лего», модельки и солдатиков. Я выбирал конструктор. Но за этот год, а потом и несколько следующих лет вера в ограниченность Вселенной очень сильно укоренилась во мне. Модель бедности тоже укоренилась в моем сознании, потому что я жил в недостатке. Я хотел, но не мог себе позволить. И сейчас эту же модель выбора я вижу у других людей. Они выбирают либо то, либо другое. А зачем выбирать, если можно получить и то, и другое? Вселенная изобильна! Она даст тебе все, что ты пожелаешь. Нужно только быть смелым в желаниях и решительным в действиях.

Я настолько верил, что существует эта верхняя планка (15 грн. в месяц), что потом, когда вырос, я продолжал в нее верить! Конечно, эта планка была уже далеко не 15 гривен, но она была! В юности для меня эта планка была 15 гривен (75 руб.). Когда я вошел во взрослую жизнь, я понимал, что планка в \$1000 (30 тыс. руб.) является моим ограничением. Мне пришлось приложить очень много усилий и труда, чтоб построить свое дело и подняться над этой планкой. После \$1000 у меня установилась другая планка – \$4000 в месяц. Но каждая планка существовала у меня определенный промежуток времени. Одна планка 2 года, другая – 3 года, третья – 5 лет, четвертая – 1 год, пятая – 6 месяцев.

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.