

Евгений
Дейнеко

УМНЫЙ ТРЕНИНГ, МЕНЯЮЩИЙ ЖИЗНЬ

**#ХВАТИТ
ЖИТЬ
БЕЗ ДЕНЕГ!**

**ПЕРЕКОДИРОВАНИЕ
ДЕНЕЖНЫХ
ПРОГРАММ**



Annotation

Евгений Дейнеко – психолог, тренер и бизнесмен-миллионер. Разработанная им система помогает решить даже самые сложные финансовые вопросы и повысить свои доходы с нуля до семизначных чисел!

[ul]Как запрограммировать свой мозг на успех и процветание со 100% гарантией?

Как понять психологию денег и научиться управлять ими?

Как раз и навсегда забыть о бедности и жизни от зарплаты до зарплаты?

Как зарабатывать любые суммы, не тратя на это все свое время и силы?[/ul]

В книге – секреты больших денег, которые сами идут к вам в руки!

- [Евгений Дейнеко](#)
 -
 - [Книга для жизни](#)
 - [Начало](#)
 - [Мой путь](#)
 -
 - [Переломный Новый год](#)
 - [Вы будете богаче, чем я!](#)
 - [Деньги приходят легко](#)
 -
 - [Слова и энергия благодарности](#)
 - [Жертвам фильма «Секрет» посвящается](#)
 - [Я тоже ошибался половину жизни](#)
 - [Молись и трудись](#)
 - [Как работать с книгой](#)
 - [Часть первая. Почему вы бедны?](#)
 - [Сколько денег в голове...](#)
 - [...Столько денег в кошельке](#)

- Конструирование реальности, или Почему все мужики козлы?
- Сознание и реальность
- Как работает бессознательное
- Денежный блок № 1, или «Образ пустого кошелька»
- Спасибо за проблемы!
- Источники негативных убеждений
 -
 - Родители или те люди, которые нас воспитывали
 - Значимые для нас люди
 - Религия и идеология общества
 - Негативный опыт обладания деньгами
- Как выявлять негативные денежные установки?
 -
 - Погружение в прошлое
 - Наблюдение за текущими процессами и жизненными ситуациями
- Есть ли у вас денежные блоки?
 -
 - Ваши ограничивающие установки
- Часть вторая. Подсознательная Денежная Программа
 -
 - Методика «Выявление подсознательных денежных программ»
 -
 - Пояснение и расшифровка к вопросам методики «Выявление подсознательных денежных программ»
 - Пообщайтесь с родителями
 -
 - Протестируйте свои денежные убеждения
- Часть третья. Убеждения и методы борьбы с ними
 - Двадцать семь убеждений, обрекающих человека на нищету.
 -
 - Подсчет эффективности денежных программ
 - Меняем программы!
 - Убеждение «Зачем деньги зря тратить?»

- Деньги притягивают деньги
 - Смелый эксперимент
 - Проверенные методы увеличения доходов
 - А если в стране кризис?
 - Поколения несчастных людей
 - Экономить на себе? Никогда!
 - Убеждение «Деньги портят человека»
 - Убеждение «Деньги достаются только тяжелым трудом»
 - Убеждение «Честно денег не заработаешь»
 - Убеждение «Зарабатывать деньги – бездуховно»
 - Убеждение «Стыдно получать большие деньги, когда вокруг столько бедных»
 - Убеждение «Всем людям нужно помогать»
 - Убеждение «Необходимо сохранить деньги на “черный день”»
 - Убеждение «Стыдно “брать” большие деньги»
 - Убеждение «Деньги – опасность. Большие деньги – большие проблемы»
 - Убеждение «Для открытия бизнеса нужен стартовый капитал»
 - Успешные старты с нуля
 - Убеждение «Зачем высываться, все давно уже поделено»
 - Убеждение «Образование – гарантия финансового успеха»
 - Убеждение «Брать в долг стыдно»
 - Убеждение «За все нужно платить, даром ничего не бывает»
- Часть четвертая. От слов – к делу_деньгам
- Сколько негативных установок вы нашли?
 - Аффирмации
 - Правила создания результативной аффирмации
 - Создание результативной аффирмации

- Практические задания
 -
 - Способы работы с аффирмациями
 - Когда аффирмации не работают
 - Капля за каплей, от минуса к плюсу
 - Готовность к большим доходам
 - История об отеле для богатых
 - Экстремальный вариант упражнения
 - Упражнение «Удовольствие без денег»
 - Удовольствие от денег
 - Когда нищий и миллионер равны
 - Бомж вам в помощь!
 - Как стать магнитом для денег
 - Денежный бумеранг
 - Денежная «емкость»
 - Денежная виртуализация
 -
 - Практика виртуализации
 - Тестируем принятие больших доходов
 -
 - Примерь на себя дорогое авто
 - Техника безопасности (обязательно к прочтению!)
 - Как не попасть в финансовую яму.
 - Инструменты для обретения равновесия
 -
 - Установка № 1. Все события в своей жизни я воспринимаю спокойно
 - Установка № 2. Я точно знаю, чего хочу.
 - Установка № 3. Я всегда в хорошем настроении
-

Евгений Дейнеко

#Хватит жить без денег!

Перекодирование денежных программ

© Евгений Дейнеко, 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2017

* * *

«Все работает»

Все, что дают тренинги, – ВСЕ РАБОТАЕТ. Главное – не лениться и делать, и это станет твоей неотъемлемой частью жизни, только уже на автомате в режиме нон-стоп. В планах – открыть свой бизнес, дальше продолжать развиваться во всех сферах жизни, стать успешным человеком – это здорово. Огромное спасибо!

Другов Сергей

«Впервые не жалел денег на себя»

Благодаря этому тренингу я отследил в себе программу – не тратить деньги на себя. Я мог купить все что угодно, для бизнеса, для дома, для семьи, самое крутое и дорогое. А вот когда заходила речь о том, чтобы купить что-то для себя, любимого, сразу начинался ступор. Я покупал только самое необходимое, если не сказать самое дешевое. Благодаря этому тренингу стал избавляться от этой программы. Покупая себе что-либо, особенно что-то дорогое, я говорю: «Я – богат, и с удовольствием трачу деньги на себя».

Павлович Игорь

«Кредит остался в прошлом!»

После тренинга пришло понимание, почему мои визуализации и проекции не приносили ожидаемого результата. Столько денежных блоков и программ из детства стали очевидными и ясными, что я испугался: и как раньше с этим жил? В прошлом остался кредит

(последний в моей жизни!!!), и за последний месяц не возникал вопрос нехватки денег.

Павлович Игорь

«Деньги нахожу в три раза чаще»

Я стал находить деньги, пусть мелкие, но в 3 раза чаще, чем раньше – это очень хороший знак! Еще за пару дней до окончания тренинга у меня появился новый источник дохода, и пришли первые деньги от организации и проведения двухчасового вебинара, а месяц назад я даже не думал об этом!

Вячеслав Варченко

«Мои доходы возросли на 40–50 %»

Я приятно шокирована! За 3 месяца смогла купить машину, о которой думала уже около 3 лет! Более осознанно подхожу к заработку денег и действительно стала меньше тратить времени на работу, при этом мои доходы возросли на 40–50 %!

Валерия Сасина

Книга для жизни

В далеком 2007 году я побывал у Евгения Дейнеко на тренинге «Перекодирование Денежных Программ» (тогда он назывался «Денежный магнит»). Отправился туда не от хорошей жизни: низкая зарплата и двенадцатичасовой рабочий день поставили меня на грань нервного истощения, ибо жизнь превратилась в сплошную борьбу за выживание.

Тренинг длился два дня. Это были тяжкие погружения в прошлое, в детство, не отличающееся обилием игрушек и сладостей. Затем – тщательное выискивание того, что называется негативными денежными программами – преградами на пути к процветанию. Под руководством Евгения я вел честный диалог с самим собой, со своими страхами и нежеланием становиться другим человеком.

Буквально через месяц после тренинга все изменилось. Мне предложили работу, где платили вдвое больше, а трудиться надо было вдвое меньше. Но главное, новое место позволяло мне творчески реализовываться, дышать полной грудью и просто жить. А еще: я понял, что количество денег в моем кармане зависит только от меня. После этого не страшно было увольняться и начинать свое дело. Два дня тренинга и три месяца практик сделали меня другим.

И сегодня я очень рад, что у вас тоже появилась возможность изменить себя. Перед вами книга, которая была написана на основе тренинга «Перекодирование Денежных Программ», того самого, который прошел я. Плюс с 2007 года Евгений привнес в свою систему много нового, и это тоже получило отражение здесь. В книге мало лирики и много действенных техник, меняющих ваши установки и помогающих достичь финансового успеха.

Книга, конечно, не заменит тренинга, но уверен: если прочитаете ее и проделаете упражнения, которые здесь приведены, вы серьезно повысите свой материальный уровень. Кто-то обретет финансовую

свободу, кто-то, как я, просто начнет жить. Поэтому от себя рекомендую довериться тому, что написано в этой книге.

Алексей Просекин,
*руководитель Международного проекта развития личности
«Жизнь как чудо»*

Начало

Дверь самолета закрывается, и Украина остается за ней, и хоть машина все еще разгоняется по взлетной полосе, я ощущаю, что нахожусь уже не в Киеве. Мы взлетаем: как на ладони, вижу свою заснеженную родину. Через несколько часов я окажусь на берегу Индийского океана. Золотистые пляжи Гоа встретят меня своим теплом и спелыми манго. В Индии плюс 28, на Украине – минус 15. Почувствуйте разницу.

Мечтал ли я когда-нибудь о том, что буду проводить самые холодные недели года на побережье Индийского океана, когда еле-еле мог позволить себе отдохнуть на Азовском море? Конечно, мечтал. Вообще, мечтал о многом: о квартире в центре Киева, о своем бизнесе, о финансовой свободе. Только совсем недавно это казалось совершенно нереальным: детские установки о деньгах не позволяли быть состоятельным. И сейчас, оборачиваясь, я вижу, какой путь был проделан мной для того, чтобы стать тем, кем я стал. Речь, конечно, прежде всего о внутреннем пути. Моя жизнь – жизнь простого наемного работника – не нравилась мне. И я менял себя каждый день, а изменив, стал помогать другим. Я бесконечно рад, что сегодня тысячи моих учеников стали успешными людьми.

В этой книге я собрал весь свой опыт и теперь делюсь им с вами. Мне очень хочется, чтобы она стала для вас учебником – учебником, который позволит превратиться в богатых и успешных людей.

Мой путь

Здравствуйте! Меня зовут Евгений Дейнеко. Я тренер, психолог, арт-терапевт, мастер НЛП, системный расстановщик и предприниматель с 1995 года. Сейчас нахожусь на этапе, когда могу заниматься, чем угодно и жить в любой точке планеты, не думая, где взять деньги.

К этому состоянию я пришел не потому, что у меня есть несколько хороших образований и много полезных навыков. Скорее, наоборот. В свое время я сумел разобраться с деньгами и построить с ними свои отношения. В дальнейшем это позволило иметь средства в нужном количестве. А уже с помощью этих денег я получил то образование и те полезные навыки, которыми сейчас обладаю.

Хочу сказать с высоты прожитых лет, что легкость бытия, присутствующая в моей жизни, ощущалась не всегда. Длительное время у меня, как и у многих людей, родившихся в Советском Союзе, были напряженные отношения с деньгами. Я зарабатывал тяжелым трудом и крайне мало.

Когда понял, что нужно что-то менять, у меня уже была семья, ребенок, работа. Две работы. Я прекрасно помню тот момент, когда впервые взял в руки книгу о деньгах. Помню то двойственное чувство стыда и интереса. Помню, как заворачивал в газетную обложку, потому что было неловко показать ее кому-нибудь, кроме близких друзей, которые тоже хотели зарабатывать больше.

И вот я, человек, родившийся и воспитывавшийся в СССР, но имеющий «странное» желание зарабатывать деньги, прочитал книгу Лиз Бурбо «Деньги и изобилие». С этого в 2003 году и начался мой путь, а точнее, мой денежный путь. Да, конечно, раньше я тоже пытался делать деньги, но у меня это плохо получалось.

В нашей стране было не принято думать о деньгах. Мысли о них считались неприличными, ненормальными и даже асоциальными. Что-то вроде алхимии или эзотерики (в то время эти слова были сродни мату).

Тогда же я впервые понял, что такое психология денег, начал понимать, что такое денежные блоки и убеждения. Я прочитал эту книгу четыре раза подряд и с каждым разом открывал для себя нечто новое, иначе смотрел на ситуации и события, которые приходилось переживать. Далекая канадка с мелодичным именем открывала неведомые миры. Что бы со мной произошло, если бы мне кто-то сказал, что через 10 лет я лично познакомлюсь с Лиз Бурбо и буду общаться с ней как со старым другом. (Нашу беседу можно найти на YouTube: «Алгоритмы успеха: Лиз Бурбо».)

Переломный Новый год

Именно книга «Деньги и изобилие» подтолкнула меня к поиску и изучению информации о зарабатывании, после нее я перечитал много других книг о деньгах. Потом было общение с эзотериками, метафизиками, целителями, визионерами. Я изучил практически все, что касается психологии денег, старательно впитывая то, до чего мог дотянуться в этом вопросе. Спустя 2 года мне казалось, я знал о деньгах все и умел делать бизнес... Но...

Вечером 31 декабря я шел по Крещатику, центральной улице украинской столицы. Передо мной мелькали шикарные витрины и радостные лица людей, покупавших подарки близким и дорогие продукты к празднику. Подводя итоги прошлого года, я понял, что никуда не продвинулся. Скажу больше, это был тот самый момент, когда я находился в глубокой яме. В моем кошельке лежало 5 гривен 36 копеек (по тогдашнему курсу – чуть больше одного доллара).

Многие люди в такой момент впали бы в депрессию. Я тоже был очень близок к этому состоянию: «Мне 31, я живу с родителями как иждивенец, денег у меня нет, перспектив ноль. А главное – я знаю про бизнес все, и я чертовски умный мужик... Что-то в моей жизни явно не так!» Да, я многое знал, много читал, я был отличным теоретиком, который многое мог рассказать о том, как все должно быть. Но в реальной жизни все обстояло совершенно иначе, и ничего не менялось. В тот вечер я взял у мамы в долг 100 долларов, чтобы хоть как-то отпраздновать Новый год. Эта ночь для меня оказалась знаковой: я понял, что прошел низшую точку своего кризиса, и принял решение – хватит думать, хватит мечтать, хватит читать, надо переходить к реальным действиям.

Деньги – это то же, что секс: если их нет – ни о чем другом не думаешь; если они есть – думаешь обо всем, только не о них.

Д. Болдуин

Вы будете богаче, чем я!

Сейчас я хочу вас похвалить: вы один из тех людей, которые хотят и не боятся перемен. Когда я начинал свой путь, то подобных знаний не было. Двенадцать лет информация и работающие модели собирались мной и облекались в стройную систему, изложенную в этой книге. Если вы читаете ее, значит, у вас есть все шансы стать обеспеченным и счастливым человеком. Воспринимайте эту книгу как учебник, руководство к действию.

Хочу, чтобы вы сначала поняли: если вы не берете под контроль свою жизнь, то она развивается под влиянием внешних факторов. Наверное, многие уже заметили, что наша система образования, воспитание и окружение способствуют тому, чтобы вы оставались обычным человеком со средним уровнем дохода.

Я же вас призываю взять ответственность за свою жизнь и действовать. Понимаю, что вы каждый день ходите на работу, и это создает иллюзию действия, но не каждое действие ведет к желаемому результату.

Моя же цель – дать вам проверенные инструменты и показать путь к большим деньгам. Но этот путь вы должны пройти сами. А значит, действовать, работая над собой, шаг за шагом, день за днем, месяц за месяцем. Должны двигаться самостоятельно к достижению собственных целей. Я же вас в этом поддерживаю и искренне желаю, чтобы вы были богаче, чем я.

Деньги приходят легко

Работать нужно не 12 часов, а головой.

Стив Джобс

У меня есть одна очень важная и хорошая новость. Вам не нужно будет пахать и выполнять какую-то невероятно трудную работу. Я покажу, как зарабатываемые деньги могут прийти в вашу жизнь быстрее, проще и легче. Фактически, вместо лопаты, которой вы орудуете сейчас, я вам дам ключи от большого экскаватора и научу на нем работать. Вы сможете получить тот же самый доход, но гораздо проще, веселее и быстрее. И чем больше вы будете расслаблены, тем больших результатов достигнете.

УПРАЖНЕНИЕ

Вот вам первое упражнение. Прямо сейчас закройте глаза, расслабьтесь и скажите себе 3 раза: «Я перекодирую свои денежные программы легко и быстро!» Сделайте себе установку на продуктивный и приятный труд.

Парадоксально вот что: чтобы ваша жизнь стала более легкой, вам нужно больше работать, но работать над собой.

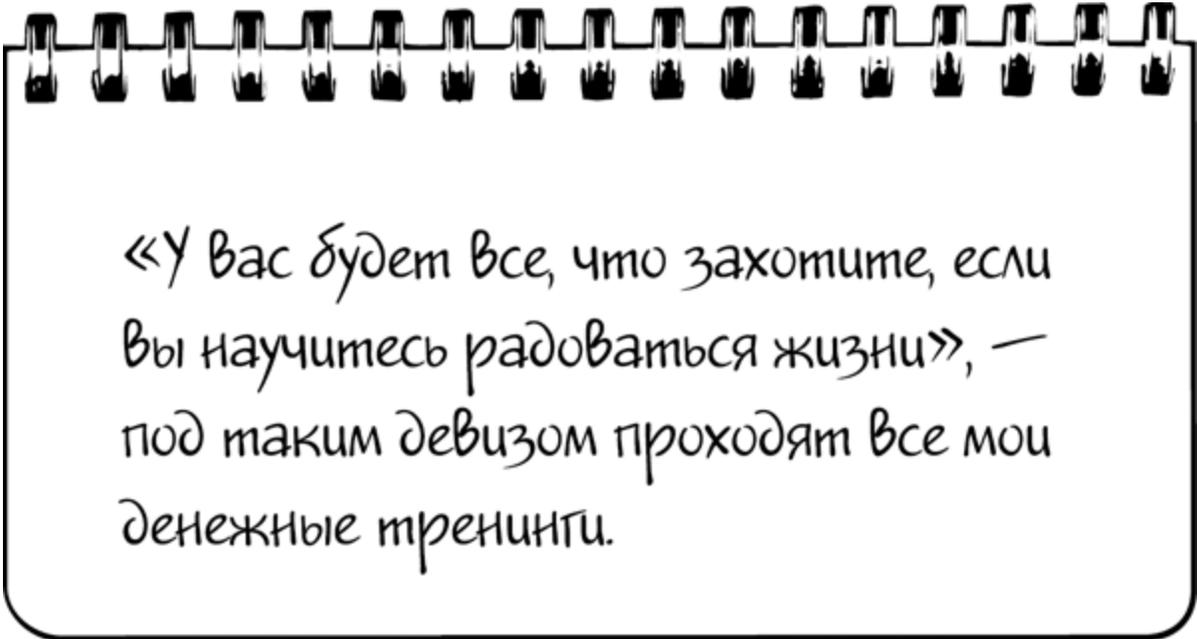
Примерно 10 лет у меня ушло на создание той концепции, которую я хочу вам сегодня предложить. Основная идея ее такова: количество денег в вашем кошельке зависит от того, каким вы являетесь человеком. Чем больше находитесь в гармонии с самим собой, чем счастливее вы, чем чаще радуетесь тому, что с вами происходит, тем быстрее и легче будете притягивать деньги.

Для того чтобы вы начали повышать свои доходы и достигать успеха, в первую очередь вы должны научиться принимать себя и любить мир таким, какой он есть.

Этому мы посвятим много работы, наше внимание будет направлено на то, чтобы вы всегда находились в хорошем настроении. И для этого я дам все необходимые инструменты.

«Жить нужно в кайф»

Именно эта фраза очень актуальна для моей концепции. Чем больше удовольствия от жизни мы получаем, тем проще нам становится успешными.



«У вас будет все, что захотите, если вы научитесь радоваться жизни», — под таким девизом проходят все мои денежные тренинги.

Слова и энергия благодарности

Хочу, чтобы прямо сейчас вы провели очень важный ритуал. Положите руку на сердце и произнесите вслух: «Все, что у меня есть в жизни, и все, что в ней появится, – все благодаря Богу. Я намереваюсь стать всесторонне успешным, всесторонне счастливым и всесторонне богатым человеком. И пусть это придет в мою жизнь легко, спокойно и так, чтобы мне понравилось».

Когда-то Бог позволил мне узнать эту информацию и дал возможность поделиться ею с вами. Благодаря Богу эта книга была напечатана. Благодаря провидению Бога вы получили эту книгу в руки. Благодаря Богу, который заботится о вас каждый день, вы имеете возможность изменить свою жизнь. Поблагодарите Бога и Мироздание. Произнесите свои слова благодарности и намерения.

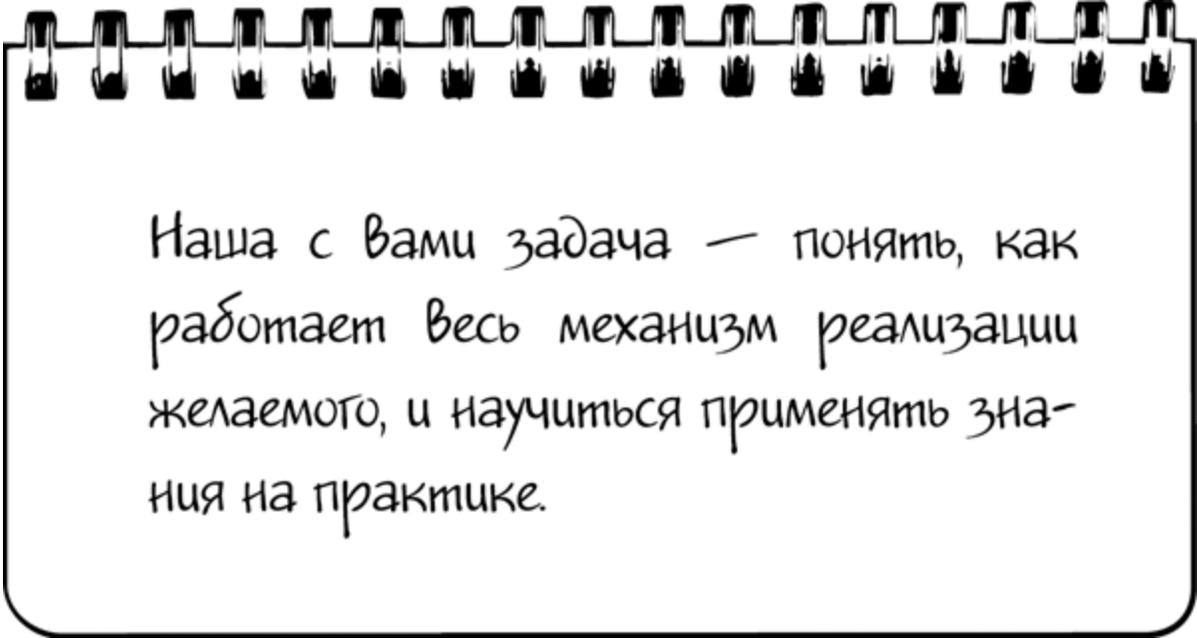
Жертвам фильма «Секрет» посвящается

Многие из нас смотрели уже успевший стать легендарным фильм «Секрет». Это великолепная картина о том, как с помощью определенной модели любой человек может воплотить в жизнь все свои желания.

Но в ней есть один небольшой и при этом существенный недостаток.

Речь идет о попытке упростить работающие модели. Вспомните, там сказано примерно так: «Мечтайте и визуализируйте, ваши мысленные импульсы будут посылаются в космос, и все желания исполнятся». Однако в фильме упущен важный момент: не сказано, что для исполнения мечты одной визуализации мало. Я знаю много людей, которые посмотрели фильм «Секрет» и действовали так, как в нем показано. Они пытались визуализировать свои мечты день, неделю, месяц и, к сожалению, ни к чему не пришли. Их жизнь существенным образом не изменилась.

Дело в том, что режиссеры картины упростили модель материализации желаемого, и она, как следствие, перестала работать. Давайте намеренно уйдем от такой формулы достижения успеха.



Наша с вами задача — понять, как работает весь механизм реализации желаемого, и научиться применять знания на практике.

Не пытайтесь все упрощать и не пытайтесь оптимизировать то, что написано в этой книге. Она по сути и есть оптимизированная модель. Если вы будете вносить в нее собственное видение, то, скорее всего, она у вас сработает так же, как сработал «Секрет» у многих людей. То есть не сработает вообще или очень слабо.

Хотите изменить свое финансовое положение — просто шаг за шагом пройдите предложенный в этой книге путь.

Я в свою очередь постараюсь донести до вас информацию как можно проще и понятнее. Ваша задача — сделать все, что предложено, а самое главное — получить результат.

Я тоже ошибался половину жизни

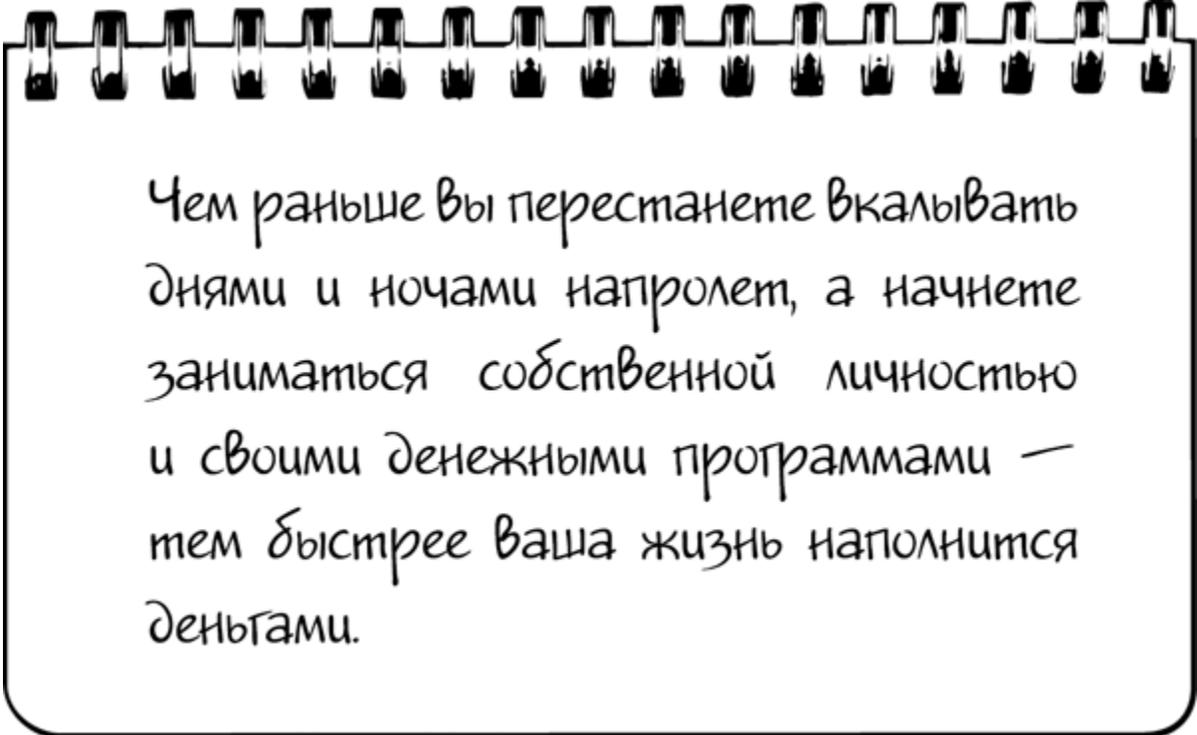
Многие люди ошибочно считают: для того чтобы появились деньги, нужно получить два-три высших образования, работать по 12–16 часов в сутки, упорно делать бизнес и т. д. Честно могу сказать, что до 29 лет я тоже полагал, что чем больше буду трудиться, тем больше получу денег, вкалывал на двух работах (с дневной бежал на ночную, а с ночной на дневную), но денег больше не становилось. Так я продержался достаточно долго, пока наконец не понял, что такая система финансового благополучия не приносит.

Если бы деньги доставались только тяжелым трудом, как считают многие, то самыми обеспеченными людьми в нашей стране были бы шахтеры, металлурги или комбайнеры.

Тогда я начал интересоваться темой денег, тем, как они приходят и уходят. Почему деньги есть, и почему их нет. Как одни люди становятся магнитами для денег, а другие, используя все свои умения, так никогда по-настоящему не разбогатеют. И я пришел к выводу: чтобы были деньги, работать, конечно, необходимо, но также нужно параллельно заниматься собственной энергетикой и денежными программами. Также необходимо работать над тем, чтобы деньги к вам приходили легко.

Не стоит думать, что вы примете какую-то волшебную таблетку, сделаете магический пасс руками, проведете уникальную медитацию, а на следующий день на вас упадут тонны долларов. Так не будет.

Но я хочу до вас донести простую идею.



Чем раньше вы перестанете вкалывать
днями и ночами напролет, а начнете
заниматься собственной личностью
и своими денежными программами —
тем быстрее ваша жизнь наполнится
деньгами.

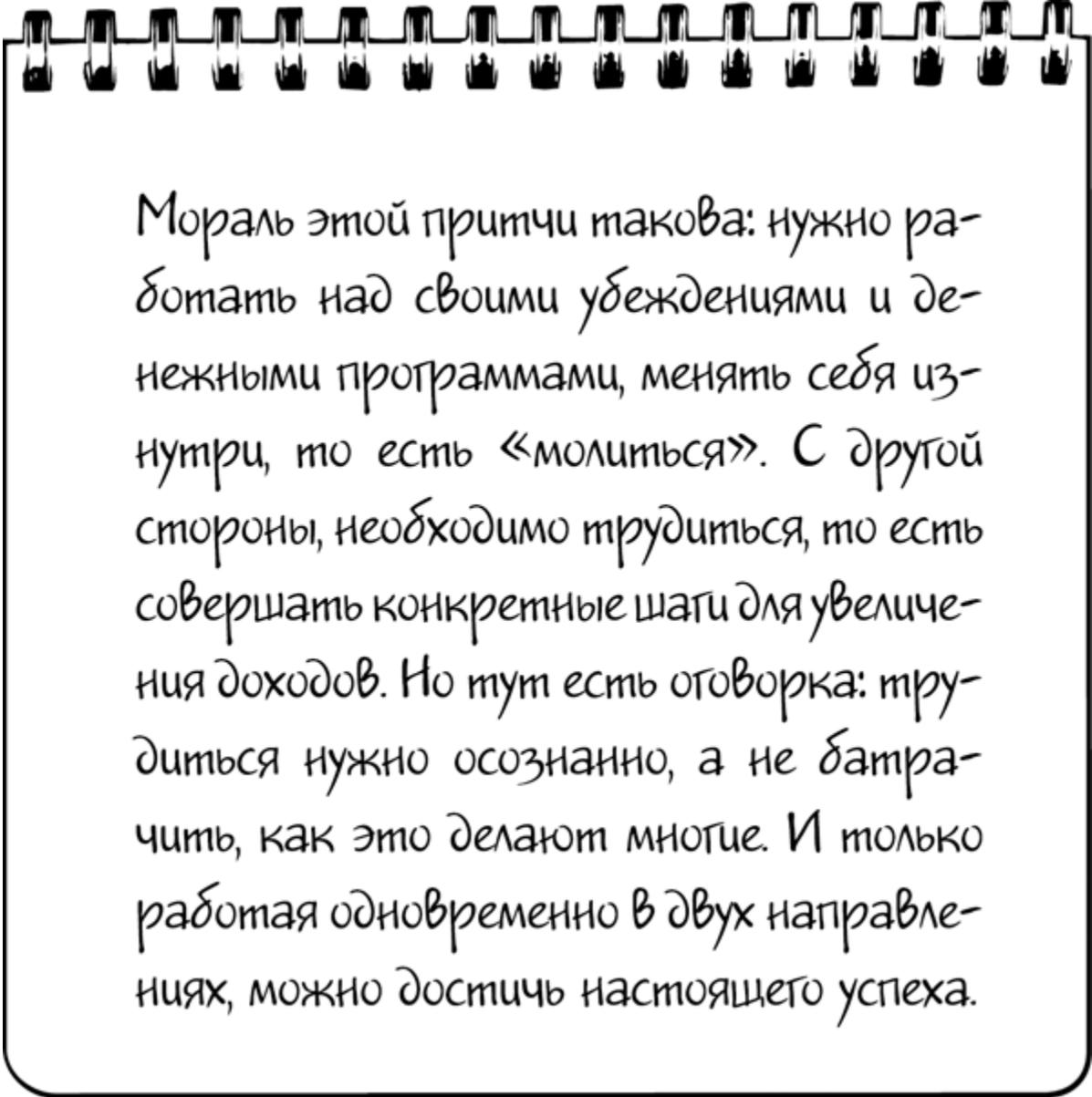
С другой стороны, чем раньше вы перестанете надеяться на «волшебную денежную таблетку», а поймете, что нужно работать как на физическом уровне, так и на ментальном, тем быстрее ваши действия принесут желаемый результат.

Молись и трудись

Есть замечательная притча о лодочнике.

Один человек решил переправиться на другой берег реки, заплатил лодочнику, они сели в лодку и поплыли. И тут пассажир заметил, что на одном весле написано «трудись», а на другом – «молись», и сказал лодочнику: «Знаешь, я читал много книг, общался с умными людьми, наблюдал за верующими. И понял: для того чтобы у тебя все было, нужно неустанно молиться, каждый день обращаясь к Богу с просьбой, чтобы он дал тебе все, что хочешь».

Лодочник молча поднял весло «трудись» и начал грести только веслом с надписью «молись». В итоге лодка стала вращаться по кругу, ее медленно и верно сносило течением в противоположную сторону. Тут лодочник ответил пассажиру: «Я всю жизнь думал, что для того, чтобы получить желаемое, нужно много и изо дня в день трудиться», при этом поднял весло с надписью «молись» и начал активно грести веслом «трудись». И что же из этого получилось? А ничего: лодка тоже закрутилась на одном месте, а потом ее неуклонно стало сносить течением.



Мораль этой притчи такова: нужно работать над своими убеждениями и денежными программами, менять себя изнутри, то есть «молиться». С другой стороны, необходимо трудиться, то есть совершать конкретные шаги для увеличения доходов. Но тут есть оговорка: трудиться нужно осознанно, а не батрачить, как это делают многие. И только работая одновременно в двух направлениях, можно достичь настоящего успеха.

Теперь пару слов о формате моей книги. Она основана на моем тренинге «Перекодирование Денежных Программ», который я веду уже почти 10 лет. Все методики и упражнения, представленные здесь, неоднократно проверялись моими учениками и доказали свою эффективность временем.

Как работать с книгой

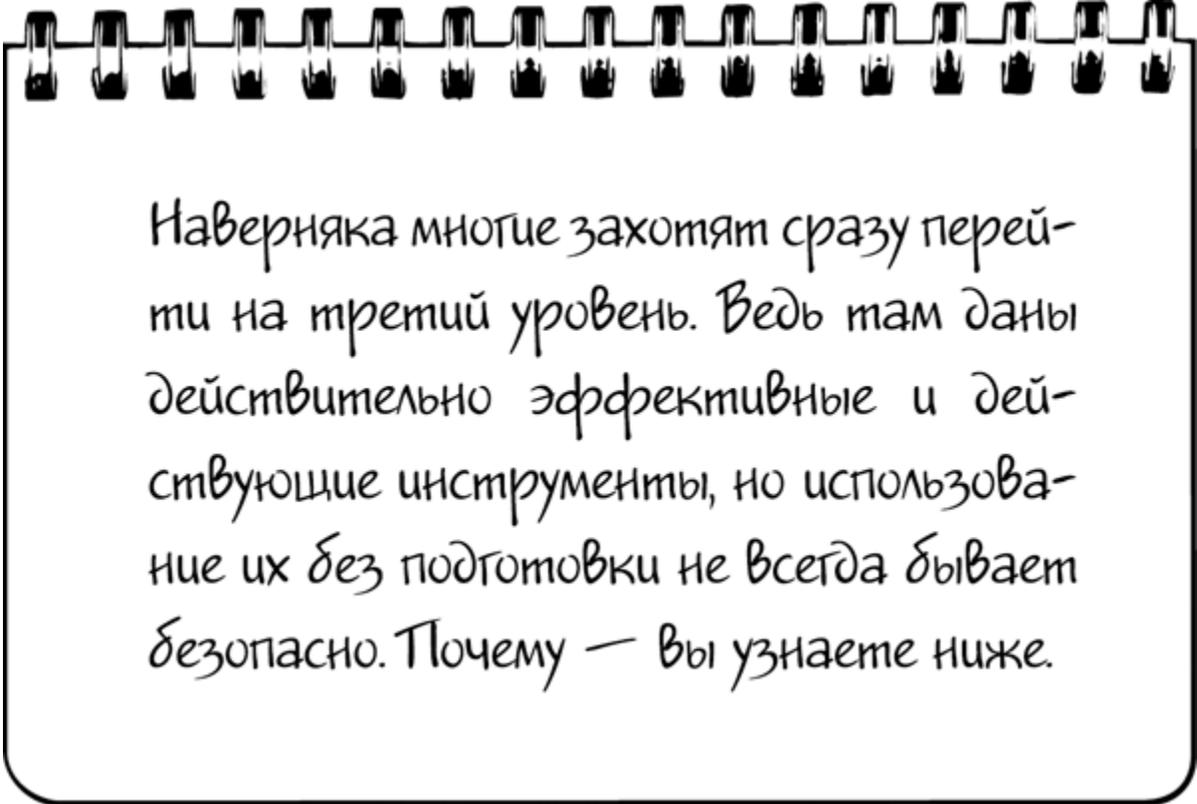
В этой книге мы поработаем с тремя векторами.

Во-первых, будем выявлять, убирать и трансформировать ваши подсознательные денежные программы. Речь идет о программах, которые мешают зарабатывать больше и создавать собственные проекты, при реализации которых вы сможете получить большие деньги.

Во-вторых, мы переработаем ваши убеждения, поменяем старые негативные на новые, более эффективные. Используя эти методики, вы очистите свои денежные каналы и начнете получать деньги, которых достойны, и даже больше.

В конце будем увеличивать вашу денежную емкость, расширять горизонты и возможности. Здесь вас ждут инструменты и упражнения, которые резко увеличат финансовые потоки. Ради этих инструментов мы и будем проходить два первых раздела.

Очень рекомендую не перескакивать с темы на тему, а методично прорабатывать каждую категорию, каждое предложенное вам упражнение.



Наверняка многие захотят сразу перейти на третий уровень. Ведь там даны действительно эффективные и действующие инструменты, но использование их без подготовки не всегда бывает безопасно. Почему — вы узнаете ниже.

Хочу, чтобы вы соблюдали последовательность, так как вся эта книга — единый целостный инструмент. Если мы будем выполнять все системно, шаг за шагом, упражнение за упражнением, то вы заметите, как жизнь начнет меняться. Причем трансформации произойдут на очень глубоком уровне. Самое важное: **весь процесс обучения и изменения будет для вас максимально комфортным и безопасным.** Поэтому не торопите события и проходите все пошагово.

Для того чтобы получить от книги максимальный эффект, я рекомендую завести тетрадь, куда вы сможете записывать все свои наблюдения, переживания, идеи. Эта тетрадь станет конспектом того, как вы трансформируете ваши денежные программы и учитесь легко и быстро притягивать блага.

Некоторые особенно важные моменты я буду повторять в книге несколько раз, и на них рекомендую обращать особое внимание. Любой человек без специальных знаний в области психологии и бизнеса сможет понять и взять себе на вооружение эти знания, а потом

применить их в жизни. От вас требуется намерение получать больше денег и последовательно выполнять все действия.

Итак, начнем.

Часть первая. Почему вы бедны?

Сколько денег в голове...

Для начала давайте разберемся, как и почему в нашей жизни появляются деньги, какие критерии влияют на этот процесс. Я полагаю, многие из вас уже читали книги о деньгах, возможно, посещали соответствующие тренинги. Ниже я изложу вам свою проверенную теорию, благодаря которой вы начнете понимать основные причины, по которым деньги приходят в вашу жизнь.

Денежные программы, словно программы в компьютере, определяют наше поведение, реакции, способы заработка денег, финансовые успехи и неудачи.

Каждый человек обладает денежной программой. Фактически это набор ваших установок и убеждений на сознательном, бессознательном или мало осознаваемом уровнях.

Каждый человек использует свои программы, и они обеспечивают уровень дохода соответственно тому, что заложено в сознании.

Эффективность вашей денежной программы очень легко и просто проверить. Например, вы зарабатываете 700 долларов в месяц. Это значит, что на уровне бессознательного вы сами убедили себя – я могу зарабатывать эти деньги, и это для меня норма. На уровне логики вы хотите зарабатывать больше и согласны иметь больше, но ваши бессознательные установки приносят то, на что они настроены.

Если вы можете посчитать свои деньги, значит, у вас нет миллиарда долларов.

Жан Пол Гетти

Другой пример: вы зарабатываете 5000 долларов в месяц, и это именно тот уровень дохода, на который нацелена ваша денежная программа. Как следствие, все действия направлены на достижение именно этого уровня дохода.

...Столько денег в кошельке

Если у бизнесмена, который зарабатывает от 300 000 до 500 000 рублей в месяц, отнять бизнес и оставить без копейки денег... через полгода он снова будет зарабатывать 300 000–500 000. Извернется, будет вкалывать ночами, озадачит всех, но что-нибудь придумает и обеспечит себя и семью.

Бизнесмену
не придет
в голову просить
милостыню или
устраиваться
на работу.

Если молодого карьериста уволить из «Газпрома», где он «насиживал место» и быстро дорос до 80 000 рублей в месяц... он будет до потери сознания рассылать резюме, прозванивать старые контакты и кадровые отделы, пока не устроится на привычные ему 80 000 (или найдет способ дорасти до них за полгода).

Карьеристу
не придет
в голову
открыть свою
фирму.

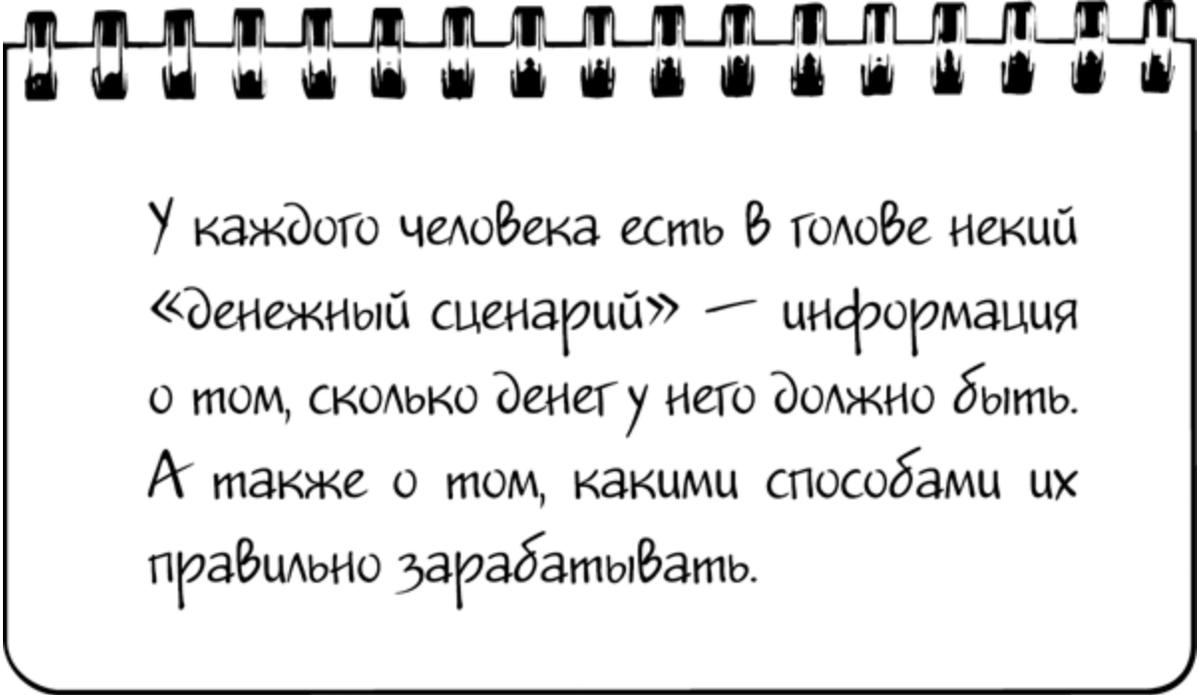
Если продавщицу уволить из «Пятерочки» и лишить ее 14 700 рублей в месяц... первое время она может поплакаться подружкам, но довольно скоро устроится в «Копеечку», «Перекресток» или, на худой конец, в «МакДональдс» – но вернет себе свои 14 700 в месяц.

Продавщице
из «Пятерочки»
не придет
в голову
отправить
резюме
в «Procter &
Gamble».

Если бомжа, отвоевавшего у «коллег» место на вокзале и собирающего за месяц 3000 рублей милостыни, отвезти в другой город, где он не знает ни людных мест, ни «авторитетов» денежного дна... Вы уже поняли логику, правда?

Бомжу
не придет
в голову
устроиться
на работу.

Вы ведь уже задумались, какой денежный сценарий у вас, да?



У каждого человека есть в голове некий «денежный сценарий» — информация о том, сколько денег у него должно быть. А также о том, какими способами их правильно зарабатывать.

Неприятность заключается в том, что если ваша программа настроена на 500 долларов, то заработать существенно больше этой суммы будет непросто. Но есть и приятная новость: чтобы получить эту сумму, вам не нужно сильно напрягаться — достаточно продолжать делать то, что делаешь.

Случайностей в жизни нет. Каждое событие имеет причины, создавшие его.

Почему вы оказались в той денежной ситуации, в которой в данный момент находитесь? Давайте попробуем разобраться. На каждое событие в нашей жизни, есть своя причина. Тому, что происходит с нами в течение дня, недели, месяца есть свое объяснение.

Сейчас я опишу вам модель, по которой легко понять, как функционирует ваша жизнь. К примеру, каждый из вас, выходя из дома и следуя на работу, подмечает какие-то определенные вещи: кто-то — новый рекламный щит, кто-то — кошек и собак, кто-то — ярко одетых людей. Даже если мы находимся в одном и том же социуме, в одном и том же месте в одно и то же время, каждый воспринимает мир по-

своему. Мы все видим окружающее нас пространство через собственную призму.

Приобретение денег требует доблести, сохранение денег требует рассудительности, трата денег требует искусства.

Б. Авербах

Давайте вспомним. Во время пути из дома на работу какие-то события вы заметили и посчитали интересными для себя, а на что-то вовсе не обратили внимания. Это означает, что из массы событий и ситуаций, которые с вами сегодня произошли, вы выбрали то, что конкретно вас заинтересовало. И так происходит с каждым человеком. У каждого из нас есть своя реальность. Например, на мой живой тренинг пришли 30–40 человек, и, несмотря на то, что они находятся в одном месте в одно и то же время, у всех своя индивидуальная реальность. **Участники тренинга получают одинаковый набор информации, но каждый вынесет из тренинга свой уникальный набор навыков и знаний.**

Наше внимание и сознание очень выборочно! Помните этот анекдот? В психбольнице спрашивают маньяка: «Отгадайте загадку: зимой и летом – одним цветом» – «Кровища...» Мы, как тот маньяк, неосознанно обращаем внимание и принимаем только то, что важно для нас.

ОКРУЖАЮЩИЕ НАС СОБЫТИЯ



На основе замеченных (читай «выбранных») ситуаций каждый из нас формирует ту модель реальности, в которой живет в настоящий момент. Давайте двум людям зададим один и тот же вопрос, к примеру: каким было это утро? Один ответит: мое утро было прохладное, но солнечное. Другой скажет: мое утро прошло в пробках, сонное, меня все напрягало. Один обрадуется, что утром встречал по дороге позитивных и улыбающихся людей. Другой пробормочет, что ему

попадались не очень приятные люди, бомжи и пьяницы. Это означает, что мы обращаем внимание на вещи, которые лично для нас являются чем-то значимым. Неосознанно мы цепляемся только за те аспекты, которые нам интересны, и уже на их основе конструируем образ собственной реальности, образ «карты мира» (термин из НЛП).

ОКРУЖАЮЩИЕ НАС СОБЫТИЯ



Конструирование реальности, или Почему все мужики козлы?

Рассмотрим наглядный пример.

Представим себе 25-летнюю девушку Таню, которая воспитывалась в неполной семье, без отца. Несложно догадаться, какая установка существует у ее мамы по отношению к мужчинам. Скорее всего, она вмещается в три слова: «Все мужики козлы!» Фактически, если у мамы такая установка, то девочка с малых лет впитывала ее, вне зависимости от ее желаний.

А теперь сюжет: девочка Таня решила пойти в парк и просто почитать книгу. К ней подходит парень, назовем его Сергей, и предлагает познакомиться. И внутри у Тани все загорается. Она смотрит ему в глаза и понимает, что невольно тонет в них.

Все это длится буквально миг, и тут у Тани бессознательно включается та самая установка: «Все мужики козлы!», перенятая от мамы. Негласный вопрос, который Таня задает сама себе: «Насколько козлом окажется этот парень?» Вопрос не в том, какой этот парень, плохой или хороший. Вопрос в том, какие качества «козла» в этом парне может усмотреть Таня. А она, несомненно, найдет в нем что-то «козлиное», даже сама не осознавая этого, буквально в две секунды, и уже через три Таня, сама того не желая, отвечает: «Я занята, извините. До свидания».

Через некоторое время к Тане подходит другой человек и спрашивает: «Можно узнать, что вы читаете? Почитаем вместе?» И у Тани опять бессознательно появляется вопрос: насколько козел этот парень? И – чудес не происходит – он тоже через две секунды окажется для нее «козлом», так как девушка негласно ищет в каждом мужчине отрицательные качества.

Часть своих денег я потратил на водку, часть на женщин, а остальными распорядился очень глупо.

Автор неизвестен

Но предположим, что в очередном, десятом по счету парне Таня все же не нашла ничего «козлиного» и все-таки согласилась на отношения. Она встречается с ним месяц, второй, третий. Ходит на свидания, подумывает о создании семьи, строит планы. Но все это время ожидает от него какого-то подвоха, обмана или предательства. Найдет ли Таня в знакомом молодом человеке что-то «козлиное» за три-то месяца знакомства, если она находит это в незнакомцах за две секунды? Вопрос риторический. Самое интересное, Таня не осознает, что происходит, в этом и состоит вся серьезность положения. Если ничего не менять, то до конца жизни ее будут окружать только «козлы». Злые козни судьбы? – Нет, **все дело в подсознательных установках, которые бесконтрольно формируют восприятие окружающей действительности.** В итоге наши установки формируют нашу реальность.

Если вы не превращаете бессознательное в сознательное, оно направляет вашу жизнь, и вы называете это судьбой.

Карл Юнг

Как это связано с деньгами? Допустим, у вас есть твердое убеждение, что человек с вашей профессией, с вашими знаниями, с вашим везением может заработать только (или целых!) 1000 долларов в месяц, значит, вы, сами того не осознавая, ищете во внешнем мире, в окружающих вас событиях те события, на основе которых скажете: «Да, это правда». Ваши бессознательные убеждения сформируют вашу реальность, где вы будете зарабатывать свою тысячу, и не больше не меньше. Почему так происходит?

Сознание и реальность

Умственный труд сжигает больше энергии, чем физический. Мышление – очень энергозатратный процесс.

Американские психологи проводили такой эксперимент: человека клали на конструкцию по типу качелей (доска с точкой опоры посередине, как на детских площадках). Человек успокаивался и начинал спокойно дышать, не двигался и ни о чем не думал. В этом состоянии находили центр его тяжести. Ждали некоторое время и говорили: пошевели пальцами ног. Человек начинал шевелить, соответственно кровь прилиwała к ногам, и качели наклонялись. После этого человек снова успокаивался, лежал не шевелясь и ни о чем не думая. Потом человека попросили умножить в уме 543 на 748. Тот начинал напряженно думать, кровь прилиwała к голове, вся конструкция наклонялась в сторону головы.

Чтобы тратить деньги с умом, нужно потратиться сперва на ум.

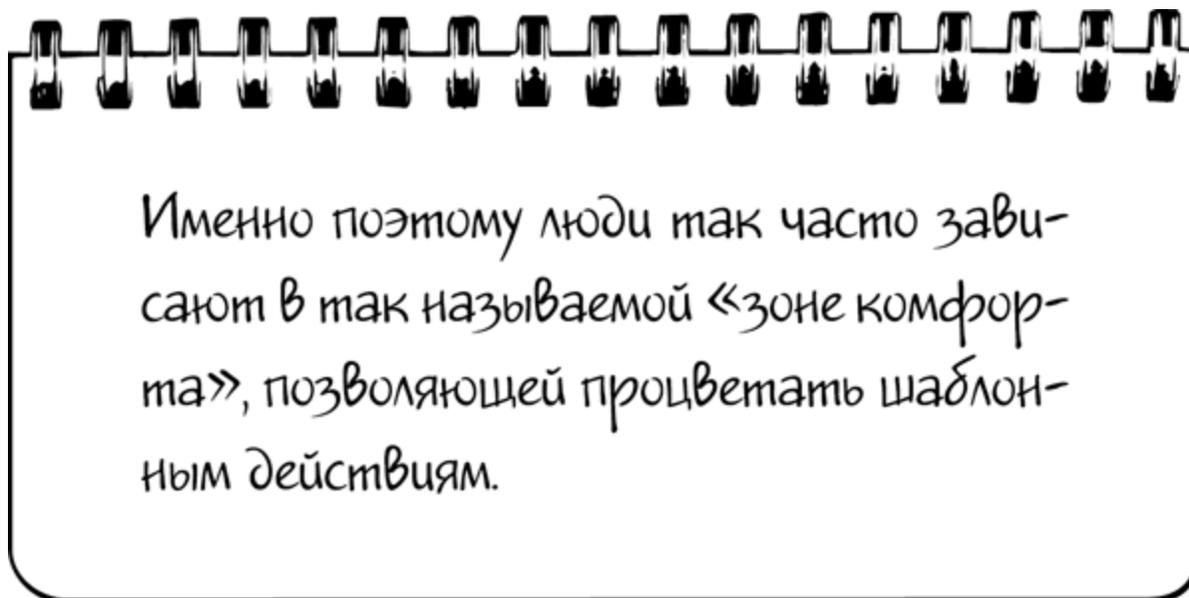
Леонид Сухоруков

Чтобы лишний раз не думать и не расходовать энергию, сознанию проще зафиксировать одно убеждение или один вариант поведения на каждый типичный случай. Имея заготовленное действие, о котором можно не думать, сознание использует его автоматически, дабы не расходовать энергию. **Шаблонное мышление, зафиксированные установки и однотипные поступки выгодны всему организму.**

Чем больше человек живет – тем больше шаблонных реакций он приобретает.

Это происходит благодаря тому, что весь ваш организм и сознание подчинены закону максимального сбережения энергии. Если можно что-то не делать, человек это делать не будет – бережет энергию. Если

можно о чем-то не думать, человек об этом думать не будет – опять бережет энергию.



И, чтобы еще меньше напрягаться, сознание, при помощи внимания, выискивает во внешнем мире события и факты, подтверждающие ваши убеждения и установки. Иначе говоря, если я знаю, что я везучий, то неосознанно буду искать и в итоге найду те ситуации, в которых мне повезет. Если я считаю, что я неудачник, что мне не везет с деньгами, что мало зарабатываю, то волей-неволей буду искать во внешнем мире подтверждения своим внутренним установкам.

Как работает бессознательное

Но отчаиваться рано! **Карту ваших денежных установок, ваши денежные программы мы можем изменять.** Как это сделать, мы рассмотрим ниже.

А для начала повторим все еще раз.

Как только из всего разнообразия внешнего мира вы вынимаете отдельные точки, на их основе конструируется ваша реальность. Сознание может думать и фильтровать информацию, но оно этого не делает.

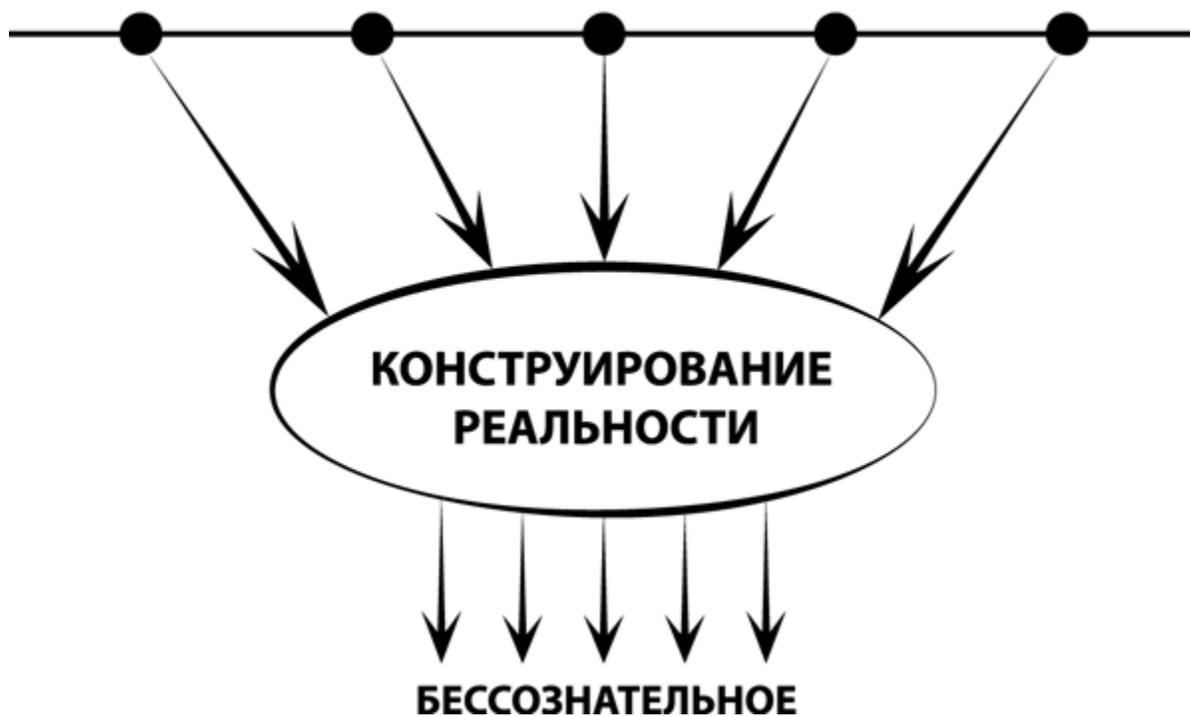
↓

Как только карта реальности сконструирована, она автоматически переходит на бессознательный уровень как команда и инструкция к действию.

↓

Бессознательное человека, словно послушный работник, выполняет все команды, уже без необходимости думать: **человек** действует на автомате, по привычному сценарию, руководствуясь наработанными установками.

ОКРУЖАЮЩИЕ НАС СОБЫТИЯ



Еще один пример того, как работают неосознанные, шаблонные действия, – это езда на велосипеде. Помните, впервые садясь на велосипед, мы пытались понять, каким образом он функционирует: нас заносило в разные стороны, а мы старались держать равновесие. Но как только научились управлять велосипедом, то сразу перестали думать, как это у нас получается. Наше бессознательное само управляет телом, проделывая массу неосознанных действий, а человеку остается только крутить педали.

Предположим, вы командир подводной лодки. У вас есть радио, карта, перископ, вы принимаете важные решения, раздаете указания, и все подчиняются вашим приказам. Вы знаете: если говорите «право руля», ваш экипаж просто выполняет эту команду. У него нет задачи думать, ему нужно просто выполнять, а думает командир. Эта метафора показывает нам, как сознание способно думать, а бессознательное просто работать – оно выполняет приказы, исходящие из сознания.

ОКРУЖАЮЩИЕ НАС СОБЫТИЯ



Финальным аккордом всей системы самостоятельного создания реальности является стремление бессознательного полностью окунуть вас в мир, где есть только то, во что вы верите. Бессознательное толкает нас туда, где мы находим подтверждение своим убеждениям. И мы сами «случайно» попадаем в такие ситуации, в которые верим, которые нам привычны. Если, к примеру, человек бессознательно убежден, что он может заработать 3000 долларов, то все его сознание будет подводить к этому. Он станет попадать в те ситуации, знакомиться с людьми, делать такой бизнес, которые будут соответствовать его подсознательным убеждениям.

Реальность – всего лишь иллюзия, хотя и очень устойчивая.

Альберт Эйнштейн

Понимая этот факт, мы признаем свою ответственность за все результаты и получаем в руки возможность все изменить. Если мы

захотим увеличить свои доходы, то мы уже знаем, что нам это под силу.

Причиной вашего успеха, вашего финансового достатка, а также ваших неудач являетесь вы, только вы, только вы, и никто иной, кроме вас.

Денежный блок № 1, или «Образ пустого кошелька»

Давайте поговорим об одном из самых распространенных денежных блоков. Основное убеждение большинства людей – «денег вечно не хватает». Наверняка каждый сталкивался с таким денежным блоком еще в детстве. Я не исключение.

Что разум человека может постигнуть и во что он может поверить, того он способен достичь.

Наполеон Хилл

Когда мне было 8 лет, у нас во дворе все мальчишки играли с самолетами. Я и сейчас помню эту игрушку: металлическую серебристую – таких давно не делают. Я подошел к маме и попросил купить мне самолет. Я догадывался, что ответ будет «денег нет», но все равно попросил. Сенсации не произошло, денег действительно не было. Я подошел к ней через месяц и снова услышал: «денег нет». Когда я подошел к ней в третий раз, мама показала мне пустой кошелек. Этот кошелек я еще долго вспоминал в самые сложные моменты жизни. И уже позже, когда добился того, что мой кошелек регулярно наполнялся солидными суммами денег, стоило мне вспомнить тот пустой кошелек из детства, и мой реальный кошелек тоже быстро пустел. Так продолжалось до тех пор, пока я не проработал эту ситуацию посредством тех практик, которые предлагаю ниже.

Согласитесь, картина знакома многим не понаслышке. Большинство из нас с самого детства впитали установку о том, что денег ни на что не хватает и надо на всем экономить. И это уже стало подсознательной установкой.

После нескольких повторений какой-то фразы мы перестаем перепроверять и начинаем руководствоваться ею. Как следствие, неосознанно ищем тех людей, находим те

возможности и получаем те результаты, которые будут подтверждать: «Да, денег нет, их часто не хватает».

А еще многие любят говорить, например: «Деньги – зло, и этого зла вечно не хватает». Остроумно, конечно, но следует знать: подсознание шуток не понимает, оно запоминает все в точности так, как мы ему говорим. И если деньги – зло, значит, человек будет делать все так, чтобы этого «зла» в жизни было как можно меньше.

Как говорят психологи: «Сколько денег в голове – столько денег в кошельке». «И по вере вашей будет вам», – вторят им эзотерики.

Давайте проверим себя.

Бывают ли у вас периоды, когда денег совсем впритык? Как часто такое случается? Знаю, что большая часть людей живет именно в этом состоянии. Ходят на работу, батрачат по 10–12 часов, а заработанного едва хватает на самое необходимое. Посещение дорогих ресторанов, регулярные путешествия в дальние экзотические страны, покупка «Мерседеса», большое, комфортное жилище – для многих это остается мечтой. И такое положение вещей – явный признак присутствия у человека денежной установки «Денег вечно не хватает». Он может не осознавать, что в нем есть такая программа, но в жизни снова и снова возникают ситуации, когда он говорит: «Блин, денег снова не хватает!»

Человек с множеством достоинств добавит к ним еще два, если окажется способным заработать и разумно потратить большие деньги.

Эдуард Сервус

Спасибо за проблемы!

Каждого из нас когда-то кто-то воспитывал, кто-то вносил в нашу голову убеждения о жизни и деньгах. Уверен, что люди, которые привили нам эти убеждения, желали только добра, но в их арсенале были лишь эти установки, и они передали нам лучшее из того, что имели.

Когда Бог хочет послать вам подарок, он заворачивает его в проблему. И чем в большую проблему он его заворачивает, тем больший подарок скрывается под этой оберткой...

Брайан Трейси

Лично я благодарен тому социуму, тем ситуациям и событиям, которые сформировали меня. Конечно, многие из установок и денежных программ пришлось поменять, но это было полезно для моего опыта. Именно благодаря ему я создал собственные, более результативные установки и на сегодняшний день имею то, что имею. Спасибо всем. Спасибо Богу.

Источники негативных убеждений

Откуда берутся негативные убеждения? Существует четыре основных источника, которые «дарят» нам денежные блоки и негативные убеждения.

Родители или те люди, которые нас воспитывали

Семья, где воспитывался человек, – первый и основной фактор, влияющий на создание и закрепление всех убеждений, в том числе и денежных программ. Вспомним всем известную фразу: «Яблоко от яблони недалеко падает». Так и мы во многом похожи на родителей, нравится нам это или нет. Большинство наших действий и убеждений мы усвоили именно от них.

Когда маленький человек впервые в жизни сталкивается с деньгами и пытается понять, что это такое, то начинает неосознанно искать во внешнем мире примеры обращения с ними. Он смотрит на маму и папу и полностью подражает им. В таком юном возрасте, когда сознание еще недостаточно развито, ребенку довольно трудно осмыслить правильность или ошибочность поведения родителей. Поэтому дети, не обдумывая, делают то, что им транслируют родители.

Пример. Маленький ребенок, увидев игрушку на прилавке, начал просить ее у мамы. Если у родительницы нет денег, она просто может сказать: мы эту игрушку не купим, потому что нет денег. Ребенок, не будучи посвященным в тонкости работы механизмов семейной экономики, буквально с первых слов понимает, что не может получить игрушку, которую хочет, что денег нет. Для ребенка деньги представляют собой некую иллюзорную субстанцию, мешающую заполучить понравившееся.

Наверняка многие слышали о том, что характер человека закладывается до 5 лет. Если говорить точнее, то

создается не характер, а набор шаблонных поведенческих реакций. В том числе и установки о деньгах, формирующиеся до 5–7-летнего возраста.

Мама может сказать ребенку, что денег нет, один раз, второй и третий. Особо учтивые мамы пытаются объяснить ребенку, что нужно сильно трудиться для того, чтобы деньги заработать, что их необходимо все время экономить. Слыша при этом мягкий и вкрадчивый голос, ребенок быстро усваивает: денег нет, они зарабатываются тяжелым трудом, и их нужно экономить. Ребенок воспринимает это раз и, скорее всего, запоминает навсегда. Вот с этой моделью, которую мама передала неосознанно, без зла, ребенок продолжает расти. Потом из этого ребенка вырастает взрослый человек, живущий с установкой «денег нет, их нужно экономить» еще долгие годы, а возможно, и всю жизнь. **В результате все его естество, сознание и бессознательное будут реализовывать заложенную с детства модель о вечной нехватке денег.**

Все мы родом из детства.

Альфред Адлер

Значимые для нас люди

Когда ребенок подрастает, на определенных этапах жизни ему встречаются люди, которыми он искренне восхищается. Это могут быть бабушки, дедушки, тети и дяди, соседи, герои из книг или кинофильмов и т. д. Когда мы кем-то восхищаемся, хотим ему подражать, хотим делать то же, что и объект восхищения. Тем самым мы корректируем свое поведение и стараемся ориентироваться на образы и личности, к которым тянемся.

Если некоторые люди презирают богатство, то потому, что они потеряли надежду на свое обогащение.

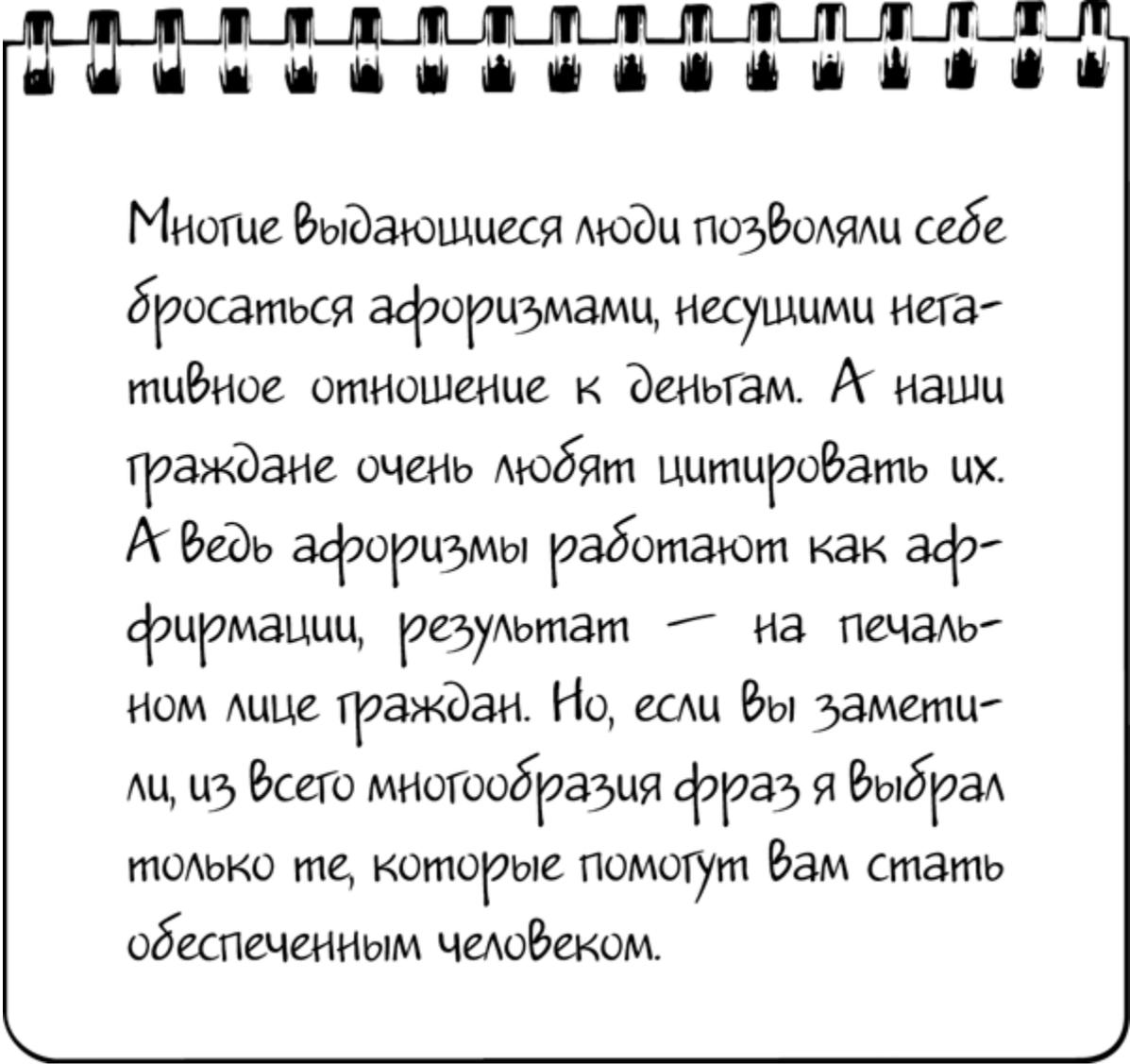
Фрэнсис Бэкон

Тут уместно будет заметить, что идеалы и символы эпохи также могут быть навязаны нам окружением. Я много раз наблюдал в своей жизни, как женщины, начитавшись романов «Анжелика» и «Унесенные ветром», перенимают модель поведения главных героинь и начинают им подражать. Когда я вижу перед собой активную и пробивную женщину, то понимаю: велика вероятность, что это модель поведения, которую она впитала в детстве из книг или телеэкрана.

Религия и идеология общества

Большинство из нас – выходцы из Советского Союза, и все мы прекрасно помним, что в СССР мысли о деньгах были порицаемы. Традиционно все много вкалывали, но не зарабатывали. Тех же, кому удавалось заработать больше обычного, называли «хапугами» и «барыгами».

С тех пор люди так и делают – много работают, но, к сожалению, не так много зарабатывают, как им бы хотелось. Сегодня отношение к деньгам в социуме сильно изменилось. Приоритет сдвинулся – зарабатывать много и думать о том, как бы заработать еще больше, не считается постыдным. Культ тяжелого труда уходит. Как следствие – молодежь получает деньги быстрее, проще и в большем объеме, чем их родители.



Многие выдающиеся люди позволяли себе бросаться афоризмами, несущими негативное отношение к деньгам. А наши граждане очень любят цитировать их. А ведь афоризмы работают как аффирмации, результат — на печальном лице граждан. Но, если вы заметили, из всего многообразия фраз я выбрал только те, которые помогут вам стать обеспеченным человеком.

Негативный опыт обладания деньгами

У многих из нас были неприятные случаи с деньгами, связанные с обманом, потерей, оскорблениями или ссорами.

Пример. На одной из консультаций предприниматель рассказал, что, когда к нему приходят деньги или ему предлагают большие и прибыльные заказы, он впадает в ступор. У него тяжелеют руки, немеют ноги, и он практически парализован. Мы начали разбираться и очень быстро выяснили причину. Оказывается, в лихие 90-е годы, в

эпоху бандитизма, он состоял в одной из преступных группировок. Как-то раз ему поручили перевезти деньги из одного города в другой. Это была крупная сумма, он летел с напарником на самолете и, соответственно, без оружия. По дороге их перехватила другая группировка. Друзей завезли в лес и отняли всю сумму.

Фактически, в тот момент мой клиент был на грани жизни и смерти. Он испытал самый сильный страх. Именно эта ситуация все дальнейшие годы его преследовала. Как только в жизнь входили более или менее приличные деньги, он неосознанно вспоминал пережитое и впадал в ступор. Все его бессознательное блокировало приход больших денег, пугающих его.

Лучше страшный конец, чем бесконечный страх.

Иоганн Фридрих Шиллер

После нашей работы над страхами его бизнес начал расти, и прибыль за следующие 2 месяца выросла в 2,5 раза. К слову, вся работа с ним длилась 25 минут.

Но чаще всего нас пугают чужие истории. Если почитать газеты или посмотреть телевизор, то выльется поток информации о том, что деньги приносят несчастье. Нам расскажут, как «богатые сволочи» убивают друг друга за них. И у большинства людей складывается впечатление, что деньги – это проблемы. Недаром одна из самых популярных установок: «Большие деньги – большие проблемы». Люди просто боятся денег, и именно этот страх блокирует их поступление на самом начальном этапе. Нет денег – нет проблем.

Чуть позже мы рассмотрим, как это влияет на нашу жизнь. А пока нам предстоит пройти методику по выявлению глубоких негативных денежных блоков.

Страх – убийца денег.

Евгений Дейнеко

Как выявлять негативные денежные установки?

Существуют два основных способа, которыми мы будем пользоваться.

Погружение в прошлое

Вспоминание самых первых установок, убеждений и реакций в поведении с деньгами. Это делается для того, чтобы выявить в прошлом то, чем мы руководствуемся по сей день.

Мы будем вспоминать детство и нашу семью, погружаться в прошлые ситуации и переживать их еще раз, чтобы увидеть то, что мы почерпнули и вынесли. Мы будем выявлять уже давно сформированные денежные программы. Будем видеть, как эти денежные программы мы несем с собой на протяжении жизни и как они влияют на ее качество.

Наблюдение за текущими процессами и жизненными ситуациями

Мы будем мысленно просматривать и разбираться в тех ситуациях из вашей жизни, которые связаны с деньгами. Они будут как позитивные, так и негативные. Вспомните, как часто возникали случаи, когда вам не хватало денег. Если подобное для вас норма, это сигнал к тому, что причина безденежья кроется именно в бессознательном. Такие ситуации надо отдельно прорабатывать и в конечном итоге искоренять.

Хочу привести вам показательный пример. Однажды ко мне в Киеве на тренинг пришел человек, который рассказал, как 15 лет назад вместе другом открыл бизнес. Дело очень быстро развивалось и приносило хороший доход. Через 5 лет его лучший друг сбежал,

прибрав к рукам весь бизнес. Находясь в финансовой яме, человек пережил затяжную депрессию. Потом он переехал в Будапешт, где опять, уже с новым партнером, открыл бизнес. Деньги потекли рекой, но через 5 лет повторилась аналогичная ситуация – партнер по бизнесу ушел, прихватив их общую кассу и оставив массу долгов.

Услышав это, я понял, что человек рассказывает практически одну и ту же историю, и указал ему на схожесть ситуаций. Мы выявили подсознательные убеждения, приводящие к таким потерям... Но, к сожалению, этот человек не стал над собой работать. Итог – финансовое положение его не только не улучшилось, а еще больше усугубилось.

Если же вы читаете эту книгу, то выбрали другой путь. Поздравляю: вы один из немногих, у кого есть реальный шанс стать богатым.

Наша с вами задача – отследить те моменты, те события, которые повторяются снова и снова. Как говорят психологи: один раз – случайность, два раза – тенденция, три – диагноз, и его нужно лечить. Если в вашей жизни существуют повторяющиеся ситуации, связанные с потерей денег (даете в долг – не возвращают, предают партнеры, в который раз не идет бизнес), и такое положение дел вас не устраивает, то нужно посмотреть на эти ситуации по-новому. Мысленно прожив их еще раз, мы должны понять, что именно не так в наших убеждениях и какие денежные программы у нас не работают.

Если у вас зачесалась левая ладонь – это к зарплате, если правая – это к деньгам.

Михаил Генин

Есть ли у вас денежные блоки?

УПРАЖНЕНИЕ

Давайте сделаем несложное упражнение, которое даст хороший старт для трансформации денежных программ.

Возьмите ручку и в тетрадке запишите все свои мысли, а также известные вам пословицы и поговорки о деньгах. Пишите все, что вспомните, так или иначе связанное с деньгами. Вспомните, что вам говорили бабушки или дедушки, учителя или друзья, что вы читали в книгах или видели по телевизору. Добавьте к этому списку (неважно, большой он или маленький) свои убеждения и ситуации, которые на сегодняшний день связаны у вас с деньгами. Пусть составление списка займет у вас 15–20 минут. Не торопитесь. Запишите все, что вспомните.

Проделав это, вы должны четко для себя уяснить: то, что у вас всплыло в памяти, то, что вы записали, присутствует в вашей жизни на данный момент. На каждую записанную фразу и «мудрость» ваше сознание и бессознательное будут находить подтверждение.

Горький пример. Мой родной дядя в советское время работал в министерстве легкой промышленности Украины. Это крепкий хозяйственник, человек дела, исполнительный сотрудник, который быстро двигался по карьерной лестнице. Неудивительно, что в один прекрасный день ему предложили занять должность заместителя министра.

Дяде нужна была поддержка всей семьи. И мы собрались, чтобы помочь ему с решением занять высокий пост. Вся семья сидела за большим столом, родственники, конечно, советовали ему становиться замминистра, не раздумывая. Но последнее слово было за бабушкой. И вот она, все взвесив, выдала: «Выше залезешь – больнее упадешь»... Дядя отказался от должности. А установка «выше залезешь – больнее упадешь» еще долгое время довлела надо мной, пока я не осознал и не избавился от нее.

Мир, который нас окружает, – это отражение наших мыслей.

Автор неизвестен

Ваши ограничивающие установки

Будем более предметными: прочтите еще раз каждую фразу из тех, которые вы записали. Подумайте о том, что если вы ее вспомнили, значит, у вас в жизни она каким-то образом обязательно проявляется. Если в этих фразах вы видите собственные убеждения и если ваши представления о деньгах не являются жизнеутверждающими и вы не верите в то, что деньги приходят легко, то с этим необходимо работать особенно активно. Это упражнение – хороший инструмент для того, чтобы вы увидели, каким «мусором», мешающим притоку денег, забита ваша голова.

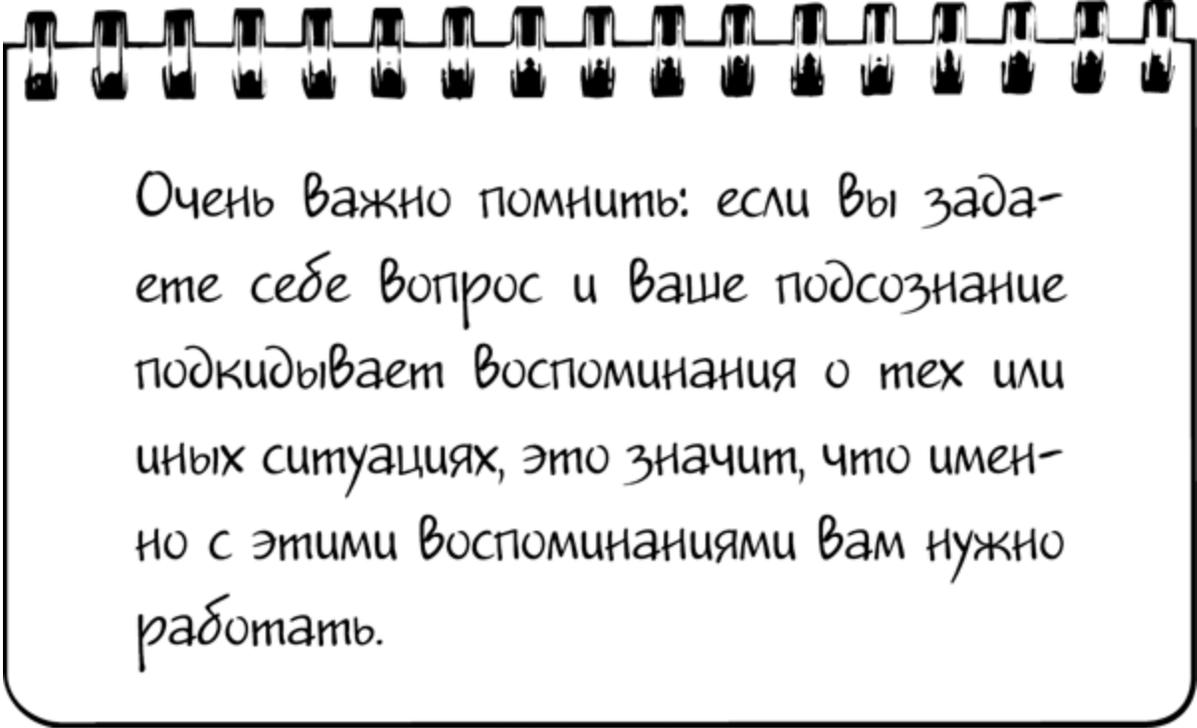
Часть вторая. Подсознательная Денежная Программа

Сейчас мы подошли к одному из самых важных и интересных моментов в этой книге. Мы будем искать негативные убеждения, присутствующие в вашей жизни, погрузимся глубоко в детство и выявим денежные программы, которыми сейчас пользуемся. Да, возможно, для кого-то это покажется не самым приятным. Но именно такой метод очень эффективен и даст вам хорошие результаты. Лучше сейчас преодолеть возможный дискомфорт, чтобы в дальнейшем избавиться от него раз и навсегда.

Самое важное в ответе на вопрос – это ваши первые воспоминания и впечатления, связанные с деньгами. Чем более ранними они будут, тем более глубокие и основополагающие программы поднимутся на поверхность.

Я задам вам вопросы, отвечая на которые вы окунетесь глубоко в прошлое и увидите то, чем вы руководствуетесь сегодня. Всего вопросов будет 14. Я хочу, чтобы, отвечая на них, вы были максимально откровенны, прежде всего, сами перед собой. Не спешите, сейчас именно тот момент, когда скорость выполнения нам не поможет, спешка только навредит делу. Каждый вопрос вы должны максимально проработать, возможно, некоторые из них покажутся вам сложными или неоднозначными. Отвечайте так, как понимаете, и старайтесь в ответах дойти до максимальной глубины.

Самые ранние программы – наиболее действенны. Не отвергайте неожиданно всплывшие воспоминания, просто записывайте их в строчки (см. ниже) или в тетрадь.



Очень важно помнить: если вы зада-
ете себе вопрос и ваше подсознание
подкидывает воспоминания о тех или
иных ситуациях, это значит, что имен-
но с этими воспоминаниями вам нужно
работать.

Чем лучше мы сейчас все проработаем, тем проще нам будет двигаться дальше. Тем больше в конечном итоге у вас будет денег.

Отвечая на вопросы, мы начинаем очень важный процесс поиска параллелей. Записывая ответы, отслеживайте сходство ситуаций из вашего прошлого и настоящего. Вы увидите много параллелей и благодаря этой методике поймете, какую роль в вашей жизни играют денежные события и программы из детства.

Методика «Выявление подсознательных денежных программ»

© Евгений Дейнеко

Возьмите карандаш или ручку и письменно ответьте на приведенные ниже вопросы.

Делайте все вдумчиво и записывайте все, что всплывает в памяти.

1. Какой была финансовая жизнь вашей семьи в раннем детстве, отрочестве и юности? Вспомните пару моментов и запишите их.

Например, вы отвечаете «нормальная» и расшифровываете (пример из тренинга: «Была хорошая еда, неплохо одевались, но отец тяжело работал, и только выходные мы проводили вместе. На море были всего три раза»).

Например: «Плохо. Одежду донашивала за двоюродной сестрой, за что перед подругами было стыдно. Питались в основном вермишелью или продуктами, переданными бабушкой из села. Папа зарабатывал мало, и большую часть тратил на выпивку с друзьями».

«Хорошо. Меня всегда баловали, у меня у первой среди подруг появилась Барби, благодаря чему я два года была звездой в школе. Регулярно у меня дома собирался весь класс, чтобы смотреть фильмы по “видику”».

2. Кто распоряжался деньгами в вашей семье? Как этот человек относился к деньгам? Какие у него были убеждения? Что он говорил о деньгах? (Желательно вспомнить дословно.)

3. Как относился к деньгам тот член семьи, кто не распоряжался деньгами? Какие у него были убеждения? Что он говорил о деньгах?

4. Существовало ли в вашей семье согласие относительно денег или они были предметом споров? Как родители приходили к согласию в денежных вопросах?

5. Был ли в близком окружении человек (или группа людей), чья финансовая жизнь складывалась лучше, чем в вашей семье? Какие у него были убеждения о деньгах? Как ваша семья относилась к этому человеку?

6. Было ли в вашей семье изобилие? Испытывала ли ваша семья финансовую нужду? По каким критериям вы судите?

7. Опишите случай, когда в первый раз в своей жизни вы осознали, что такое деньги. Какое ваше самое раннее воспоминание, связанное с деньгами? Какие выводы о них вы тогда сделали?

8. Давали ли вам деньги на карманные расходы? Что вы с ними делали? Собирали? Тратили? На что тратили? На себя или на других? Что при этом чувствовали?

9. Как зарабатывали деньги ваши родители? Какую работу они выбрали и почему?

10. Как вы использовали первые заработанные деньги? Вы их сберегли? Потратили? На что потратили? На себя или на других?

11. Как изменилось отношение к деньгам, после того как вы стали зарабатывать их самостоятельно?

12. Каким было ваше личное отношение деньгам в детстве?

13. Какие ситуации или стереотипы, связанные с деньгами, сохранились в ваших детских воспоминаниях?

14. Были ли ситуации, связанные с деньгами, о которых вам неприятно вспоминать?

Если ответили на все вопросы, вы молодец. Уверен, в результатах уже отслеживается ряд денежных программ, принятых в наследство от родителей. Люди, не задумываясь, повторяют путь старших и, что самое нехорошее, передают эти денежные программы детям. Сегодня

у вас есть возможность отследить неработающие модели и убрать их из своей жизни и жизни потомков.

Деньги – это солнце жизни, без которого жизнь тяжка, мрачна и холодна.

Виссарион Белинский

Далее в этой книге я дам вам инструменты трансформации денежных программ. Если у вас сильна мотивация сделать жизнь детей лучше, то вам просто необходимо изменить в лучшую сторону СВОЮ жизнь. **Не следует назидательно рассказывать ребенку о том, как нужно жить, – покажите это своим примером. Станьте обеспеченными и счастливыми людьми, и дети с радостью повторят за вами.**

Пояснение и расшифровка к вопросам методики «Выявление подсознательных денежных программ»

Вопрос № 1

Этот вопрос о том, к какому стилю жизни и уровню достатка вы привыкли. Вспомните свои самые первые мысли и эмоции, ощущения, именно они являются для нас первоочередными.

Приведу пример. На одном из тренингов мужчина, отвечая на этот вопрос, написал: «Мы жили как все, и все в нашей семье было как у всех». Прочитав ответ, я спросил: «Как ты сейчас живешь?» На что услышал: «Нормально, как и все». А это значит, что основная денежная программа этого человека – жить как все, не хуже и не лучше. Именно к этому уровню человек стремился и, фактически неосознанно, быстро реализовал эту установку.

Тот уровень доходов, с которым мы жили в детстве, и является чаще всего для нас ведущим.

Вот так работает эта программа. Все изменения, связанные с доходом семьи, которые вы помните из детского и подросткового возраста, тоже оказали влияние на вашу жизнь. Чаще всего первые

воспоминания и являются для нас основными. **К тому уровню доходов, к которому привыкли с детства, мы неосознанно стремимся и в своей взрослой жизни.** Если в вашей семье денег не хватало, то наверняка сейчас они тоже не в избытке. Это и есть параллельная ситуация.

Опасность заключается в том, что ум человека не замечает негативные убеждения, вынесенные из прошлого. Часто для уверенности в «денег вечно не хватает» находятся конкретные внешние причины, и может показаться, что от вас лично мало что зависит. Это не так. Будьте наблюдательны, анализируя ответы, и вам откроется истинная причина недостатка денег в вашем кошельке.

Вопросы № 2 и 3

Здесь мы отслеживали, каким образом вы распоряжаетесь или не распоряжаетесь деньгами сегодня. Важно понимать, что мы в любом случае перенимаем какие-то родительские модели поведения и применяем их в дальнейшей жизни. Обычно девочка берет модель мамы, а мальчик – модель папы.

Например, если в вашем детстве мама распоряжалась семейным бюджетом, то во взрослой жизни вы наверняка захотите взять семейные деньги под свой контроль. Соответственно, если ваш муж жил в семье, где отец распоряжался деньгами, то в его картине мира мужчина контролирует финансы. При столкновении двух доминирующих позиций конфликтные ситуации неизбежны. Но это бывает нечасто – обычно такие люди не вступают в брак.

Вы должны для себя понять, какую модель распоряжения деньгами вы сделали своей и используете. Вторую (противоположную) модель поведения, как правило, будет воспроизводить ваш партнер.

А теперь вы также должны осознать, что **программа, которую вы переняли от родителей и используйте сейчас, не является вашей – она привнесена вам извне.** И поскольку она не ваша, то у вас есть возможность изменить эту программу или отказаться от нее полностью.

Вопрос № 4

Как решались споры в вашей семье, касающиеся денег? Вы сможете легко отследить параллели, связанные с данным вопросом.

Если покупки совершались не всегда по обоюдному согласию и вызывали споры, это может привести к тому, что в вашем сознании начнется борьба двух позиций, когда вы решите купить какую-то вещь.

Вот живой пример участницы тренинга. В ее семье отец всегда говорил «давайте экономить», а мать возражала «один раз живем» – такое разное отношение к деньгам приводило к частым спорам. Обычно отец грубо «переубеждал» мать и ставил на том точку. Но при этом мать, тайком от мужа, тратила деньги на себя и развлечения для детей, которые в свою очередь получили подсознательную денежную программу. Моя ученица никогда не покупает понравившуюся вещь сразу. Дело в том, что в ее голове происходит борьба двух родительских установок, одна из которых про экономию денег, а другая – про трату. И вот так, стоя 10 минут в раздумье, женщина, дождавшись секундной слабости, как бы тайком от самой себя покупает понравившуюся вещь. Совершив приобретение, она начинает безумно радоваться. Но это продолжается недолго, так как через несколько минут на нее накатывает сомнение, ведь на платье было потрачено так много денег, которых может не хватить на что-то более важное. Впрочем, через время к ней возвращается радость, и так по кругу, и так всю жизнь...

Вы легко сможете отследить в своем поведении родительские модели и изменить те, что вам не подходят, – стать более спокойным и гармоничным.

Вопрос № 5

Были ли у вас родственники, которые много зарабатывали, но ни с кем не делились, при этом вы слышали, как родители отзывались о них негативно? Если семья относится к людям более богатым с осуждением, то у ребенка может возникнуть боязнь денег. Создается установка, что если он станет богатым, то семья может его отвергнуть, поэтому сам ставит себе блок на состоятельность.

Другой вариант, если у вашей семьи есть богатые соседи или родственники, которыми они восхищаются. В этом случае в голове ребенка зарождается убеждение, что зарабатывать много – хорошо. Это очень важный момент, который вы должны отметить.

Давайте проведем небольшой эксперимент. Прервите чтение книги и представьте богатого человека. Не моделируйте специально

этот образ, просто позвольте ему самому появиться. Представили? А теперь давайте ответим на некоторые вопросы.

Во-первых, мужчина это или женщина? Если вы женщина, а богатым человеком представили мужчину, то вы как бы сами себе говорите: «Не могу стать богатой, потому что я не мужчина».

И еще несколько важных вопросов.

- Как к этому человеку относятся другие люди?
- Они его уважают и принимают или боятся?
- Как к нему относитесь вы сами?
- Какие эмоции он у вас вызывает?

Если в вашем сознании есть негативное отношение к богатому человеку, это означает, что вы сами себя блокируете. Люди не хотят быть плохими. Если образ вам не симпатичен, то вы закрываетесь от достижения богатства и успеха.

Часто у людей при словосочетании «богатый человек» возникает образ вымышленного персонажа или медийной личности: Билл Гейтс, Скарлетт О'Хара, Остап Бендер или даже Кощей. Именно он передает нам полный набор своих свойств, которые становятся нашими убеждениями. У меня есть отличный пример на эту тему. У знакомого, сейчас он уже взрослый мужчина, любимым героем детства был Емеля, тот самый, который лежал на печи и ничего не делал. И счастье ему привалило, только когда он случайно поймал в проруби щуку, исполняющую желания. И у моего знакомого есть подсознательная установка: если долго ждать и верить в чудо, то в конце концов оно случится и все само собой устроится наилучшим образом. Он когда-нибудь будет богатым и успешным? Этот «Емеля» на протяжении многих лет работает наемным сотрудником за небольшую плату.

В состоянии ожидания чуда в нашей стране проживают примерно 85 % людей, ничего не предпринимая для улучшения своей жизни.

Отслеживая модели, которыми пользуетесь, знайте, что эти модели и образы и то, о чем мы сейчас говорим, сильно влияют на

вашу стратегию по зарабатыванию денег. Поэтому **от неэффективных стратегий нужно как можно быстрее отказываться.**

Вопрос № 6

В этом пункте мы будем рассматривать критерии, исходя из которых вы сейчас расходуете деньги. Мне очень ярко запомнилась история одного пожилого жителя Санкт-Петербурга, в семье которого было очень важно, чтобы в холодильнике всегда лежала еда. Он одевался скромно и все деньги тратил на продукты. Я начал задавать вопросы, и выяснилось, что в прошлом у него – пережитая война и блокада Ленинграда со страшным голодом, поэтому еда и стала самым ценным ресурсом. Как следствие, они экономили на всем, кроме продуктов, и при этом безразлично относились к предметам роскоши и интерьеру в доме. Не буду судить, хорошо это или нет, только хочу отметить, что подобные перекосы могут пагубно сказываться на всех других сферах жизни человека.

Подумайте сейчас и вы. Куда вы расходуете свои деньги? Есть ли у вас перекосы? Если есть, то в дальнейшем мы будем разбирать, как это исправить.

Вопрос № 7

Какие первые воспоминания связаны у вас деньгами? Из практики: ребенок нашел рубль и побежал рассказать об этой находке к маме. Мама его похвалила и позвала в магазин – выбрать на эти деньги подарок. Естественно, ребенок, не зная цены, выбирает то, что ему приглянулось. И тут мама говорит, что его денег хватит только на другую, маленькую игрушку. В такие моменты ребенок начинает понимать, что деньги не всемогущи, их может быть много или мало. В зависимости от вывода, который ребенок сделал в эти мгновения, будут формироваться его убеждения. И это может стать основной моделью обращения с деньгами уже в зрелом возрасте. Постарайтесь вспомнить самый ранний эпизод когда вы узнали, как работают деньги и какие выводы вы из этого сделали.

Вопрос № 8

Ответ на этот вопрос поможет нам понять, откуда взялись те стратегии взаимодействия с деньгами, которыми вы сейчас

пользуетесь. Вспомните, как вы распорядились первыми деньгами, и вы увидите явные параллели с тем, как распоряжаетесь ими сейчас. Вспомните, как чувствовали себя, когда у вас были карманные деньги. Какие испытывали эмоции, когда родители не давали деньги. Как ощущали себя в кругу друзей.

Случается, что дети, которые чувствовали себя ущербными и неполноценными, если родители не давали деньги на карманные расходы, проносят эти ощущения и во взрослую жизнь. Вы должны уяснить для себя, что первые воспоминания и стратегии не должны являться нормой на сегодняшний день. Если вы отметите у себя отклонения в сторону негатива, скажите, что это уже в прошлом, а сейчас вы в силах все изменить.

Вопросы № 9, 10 и 11

Ваши первые доходы. Речь идет о первых заработанных вами деньгах. Тут важно отметить, куда, на кого и почему именно так вы эти деньги потратили. Как изменилось ваше отношение к себе, когда начали зарабатывать. Как изменилось отношение к деньгам, после того как вы получили свою первую заработную плату. Все это части, из которых сформировались ваши нынешние денежные программы. Ответив, вы поймете, откуда взялись ваши текущие программы и по какому принципу формируются ваши доходы на сегодняшний день.

Вопросы № 12 и 13

Ваши свободные воспоминания. Ответив на этот вопрос, вы получите ключ к разгадке тех событий, которые сейчас происходят с вами и вашими финансами. Не забывайте о том, что дети с присущим им юношеским максимализмом часто делают выводы раз и навсегда.

Бояться нужно не смерти, а пустой жизни.

Бертольт Брехт

Если вы выявили у себя какие-либо утверждения, знайте, что это детские решения, а вы уже взрослый человек. То есть все в ваших руках, и вы можете изменить ситуацию в нужную сторону. Сейчас мы двигаемся именно по пути выявления денежных блоков, ищем в

прошлом параллели с сегодняшними поступками, которые объяснят причины их возникновения.

Вопрос № 14

Какие выводы были сделаны в детстве, когда вы впервые начали обращаться с деньгами.

К теме этого вопроса приведу один пример. Работая со своими подсознательными установками, я спросил себя: «Есть ли в моей жизни нечто, связанное с деньгами, что бы я не хотел вспоминать?» Перед глазами стоит картина, как я в третьем классе украл у классной руководительницы 29 рублей, сданные на нужды класса. Вскоре кражу выявили, и меня вывели на чистую воду... Я впервые об этом рассказываю публично.

Сказать, что мне было стыдно, значит ничего не сказать. Из-за этого случая мне пришлось сменить школу. Уже гораздо позже, разбирая свои психологические «завалы», осознал: этот случай сильно ограничивал мои успехи. Я боялся заработать много из-за страха, что люди подумают, будто я эти деньги украл...

В денежной игре главное не деньги, а сама игра.

Роберт Кийосаки

Человек боится того, что о нем подумают плохо. В итоге он не может спокойно вести переговоры или выстраивать партнерские отношения, так как в его голове есть страх ошибиться. Человек не любит заводить новые знакомства и даже старается их избегать. Совокупность этих факторов отражается на всех сферах его жизни. Бизнес не идет, команда ему не доверяет, а деловых партнеров нет. Досконально изучив эту проблему, я видоизменил свои установки, убрал детские страхи. После этого в бизнесе наметился прогресс, и буквально за два года мне удалось создать сильную команду и увеличить свой доход в 3 раза.

Просмотрите еще раз свои ответы, дополните при необходимости. Записывайте наблюдения и открытия. **Концентрируйтесь прежде всего на ситуациях, которые блокируют приход денег в вашу жизнь.** Откажитесь от оценок и суждений, самобичевания и обвинений. Что было, то прошло, мы не в силах это изменить, но вполне способны превратить наши воспоминания в топливо, которое поможет нам взлететь на новую финансовую высоту.

Пообщайтесь с родителями

Завершая работу с методикой «выявления подсознательных денежных программ», хочу дать несколько практических рекомендаций. Одна из них – **общение с родителями**. Просто навестите их и во время разговора понаблюдайте за моделью общения и убеждениями, которые они транслируют во внешний мир. Если же ваши родители ушли в мир иной, то вы можете просто представить себе, как вы с ними общаетесь. Это очень познавательно, и в процессе общения вы найдете для себя много полезного и того, что раньше не замечали.

Рекомендую затронуть тему денег, чтобы осознать, каким образом родители относятся к ним, к богатым людям, к своим доходам, к способу зарабатывания, который они используют. Все свои наблюдения, вынесенные из этого общения, запишите в тетрадь. Фиксируйте все, что покажется полезным и может пригодиться в будущем. Наша задача на этом этапе – используя данную методику, отследить модели (денежные программы), внедренные нам в детстве, взятые нами за основу и используемые до сих пор.

Чуть позже мы разберем подробнее, что делать с этими программами. А пока ваша задача – просто их изучить и максимально подробно записать все, с чем можно и нужно поработать.

Протестируйте свои денежные убеждения

Если вы дочитали до этого места – поздравляю: вы проделали большой объем работы. И я хочу вам посоветовать – **обязательно записывайте в тетрадь все свои мысли**. Часто в нашем сознании всплывают какие-либо подсказки, но, вовремя не записав, потом мы просто забываем о них. Поэтому обязательно описывать в тетради как процесс работы, так и его результаты. Это поможет вам настроить денежные программы на то, чтобы зарабатывать столько, сколько пожелаете.

Часть третья. Убеждения и методы борьбы с ними

Двадцать семь убеждений, обрекающих человека на нищету

Продельвая предыдущую работу, вы наверняка успели заметить некоторые параллели и однотипные события, повторяющиеся в вашей жизни. Вообще за 13 лет изучения психологии денег я выявил 212 негативных денежных программ. И опишу сейчас 27 наиболее распространенных в нашем обществе. Проверьте себя.

Дальнейшая наша работа будет строиться так: я привожу примеры денежных блоков по пунктам, а вы напротив тех блоков, которые есть в вашей жизни, ставьте галочки или крестики. Будьте предельно честны и откровенны. В дальнейшем результаты этого небольшого теста мы будем использовать в разных вариантах для проработки негативных денежных программ.

Итак...

1. «Зачем деньги зря тратить (лучше дешево и сердито)»;
2. «Денег вечно не хватает»;
3. «Деньги в жизни не главное (вообще не важны)»;
4. «Деньги достаются только тяжелым трудом»;
5. «Считай не считай – все равно денег не будет»;
6. «Нужно жить по средствам»;
7. «Стыдно думать о деньгах»;
8. «Деньги портят человека»;
9. «Честным трудом денег не заработаешь»;
10. «Я беру только чистые деньги»;
11. «Зарабатывать деньги бездуховно»;
12. «Стыдно получать большие деньги, когда вокруг получают меньше»;
13. «Всем людям нужно помогать, даже в ущерб себе»;
14. «Я бедный, но гордый»;
15. «Деньги лучше сохранить на “черный день”»;
16. «Стыдно “драть” с людей большие деньги»;
17. «Деньги – это грязь»;

18. «Деньги – это опасность»;
19. «Большие деньги – большие проблемы»;
20. «Не нужно высовываться, все уже давно поделено»;
21. «Для старта бизнеса необходим большой стартовый капитал»;
22. «Образование – гарантия финансового успеха»;
23. «Брать в долг стыдно, а не дать – неприлично»;
24. «За все нужно платить»;
25. «Даром ничего не бывает, бесплатно только сыр в мышеловке»;
26. «Мне не везет с деньгами, они всегда проходят мимо меня»;
27. «Я никогда не стану богатым».

Все денежные убеждения и блоки, которые вы отметили, можете смело переносить в свою тетрадь. Позже мы будем прорабатывать каждое убеждение из списка.

Подсчет эффективности денежных программ

Прочитав и отметив убеждения, которые у вас есть, подведем итоги. Если у вас отмечено одно негативное убеждение, отнимите 20 % эффективности своих денежных программ. Получается, что ваши денежные программы эффективны на 80 %. Если у вас отмечено 2 негативных убеждения – отнимите от полученной цифры еще 20 %. После недолгих подсчетов получается, что ваши программы работают на 64 %. И так далее...

Формула:

$$(((100 \% - 20 \%) - 20 \%) - 20 \%) - 20 \% \dots$$

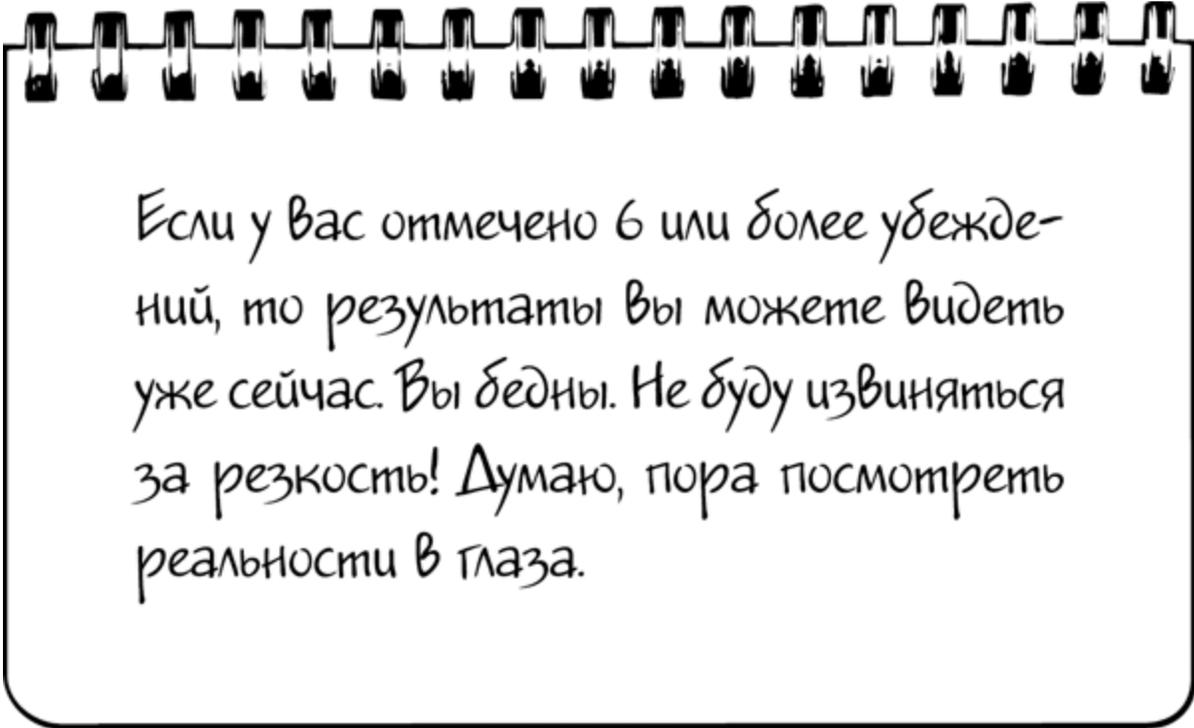
от 100 % отнимаем 20 % (одно убеждение), от полученной суммы отнимаем еще 20 % (второе убеждение), из полученной суммы отнимаем еще 20 % (третье убеждение) и т. д.

- 2 убеждения – эффективность 64 %.
- 3 убеждения – эффективность 51,2 %.
- 4 убеждения – эффективность 40,96 %.

5 убеждений – эффективность 32,77 %.

6 убеждений – эффективность ваших программ составляет всего 26,21 %...

27 негативных убеждений – эффективность ваших программ 0,24 %.



Если у вас отмечено 6 или более убеждений, то результаты вы можете видеть уже сейчас. Вы бедны. Не буду извиняться за резкость! Думаю, пора посмотреть реальности в глаза.

Меняем программы!

Когда я собрал список этих убеждений, то считал себя уже достаточно продвинутым пользователем жизни. Я был успешным бизнесменом и ужинал каждый вечер в ресторанах, но некоторые пункты просто открыли мне глаза на то, где сам себя ограничиваю в получении доходов. Беспощадно протестировав себя, я понял, что фразу: «Стыдно думать о деньгах» как будто кто-то все время прокручивал в моей голове. Мне казалось, что с убеждением «Зарабатывать деньги бездуховно» родился и умру. А слоган «Деньги достаются только тяжелым трудом» был предметом моей гордости...

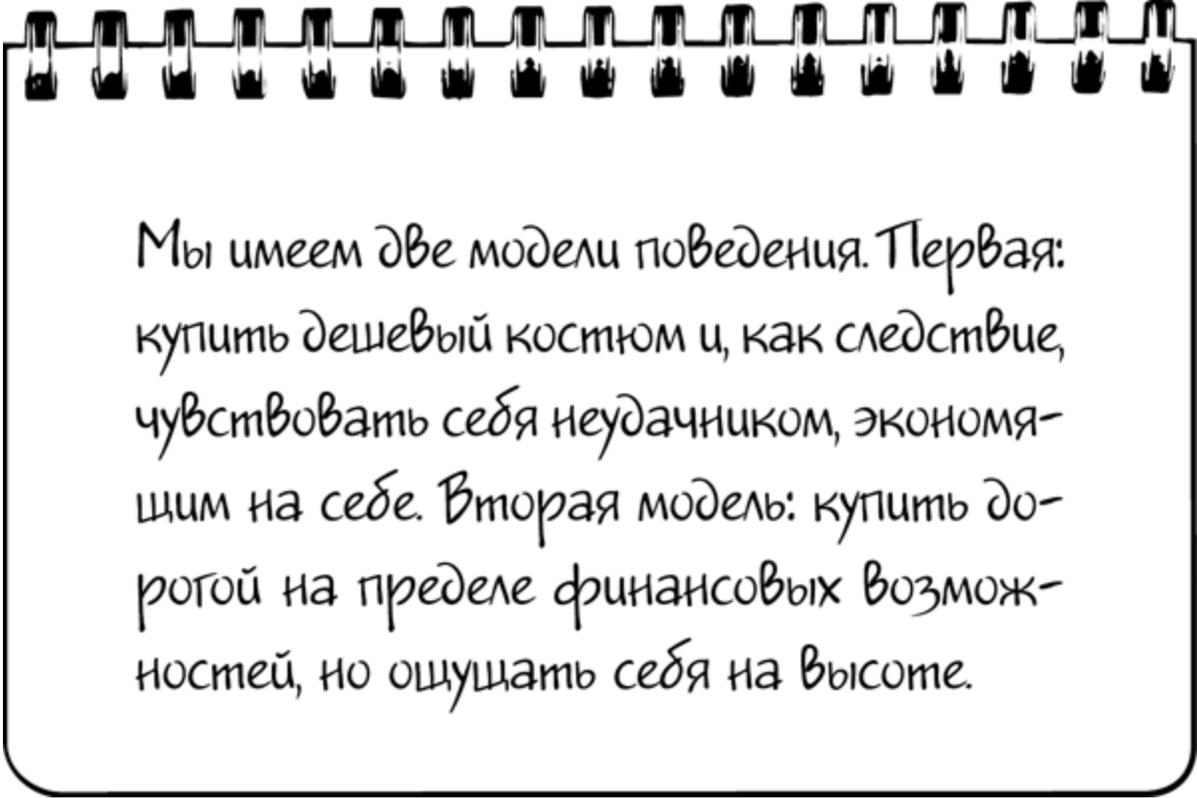
Это только самые распространенные негативные денежные убеждения, на самом деле их гораздо больше. Но, чтобы сдвинуть с мертвой точки ваше финансовое благополучие, на начальном этапе достаточно проработать эти 27. Не претендую на истину в последней инстанции, но все, что сказано, – проверено на практике. Тысячи людей проработали эти убеждения и поделились с вами своими результатами. Вы можете прочитать их истории и отзывы на страницах сайта моего тренингового центра: www.deyneko.com.ua (раздел «Отзывы»).

Убеждение «Зачем деньги зря тратить?»

Для понимания вредности этого убеждения давайте рассмотрим такой пример. Представим, молодой человек пришел в магазин выбрать костюм. Он видит перед собой два костюма, и оба ему нравятся, разница лишь в цене. Стоимость одного – 100 долларов, другого – 1000 долларов. Вторым костюмом нравится ему больше, но тогда денег практически не останется.

А теперь вопрос к вам: какой бы костюм выбрали вы, находясь в подобной ситуации? Тот, что за 100 долларов, как говорится, «дешево и сердито», или шикарный за 1000, после покупки которого кошелек опустеет? Ответ на данный вопрос будет очень показательным и выявит модель поведения, которую вы привыкли использовать. Кто-то выбирает стратегию «сэкономить на себе и купить дешево», а кто-то использует стратегию «это мне нравится, это дорого и эффектно выглядит».

Продолжим. Допустим, что молодой человек сделал свой выбор и решил купить костюм за 100 долларов. Как он себя ощущает в этом костюме? Думаю, ответ очевиден: как человек в обычном костюме по бюджетной цене (проще говоря – дешевом). В то время как костюм за 1000 долларов подчеркивал бы его статус и приподнимал в собственных глазах.



Мы имеем две модели поведения. Первая: купить дешевый костюм и, как следствие, чувствовать себя неудачником, экономящим на себе. Вторая модель: купить дорогой на пределе финансовых возможностей, но ощущать себя на высоте.

Я думаю, что у большинства из нас есть опыт покупок дорогих вещей и многим знакомо это чувство, когда на тебе дорогая, качественная и стильная вещь. Одежда – это то, что способно быстро поднять и настроение, и самооценку. Но сейчас речь не об одежде. Мы говорим о самоощущении человека, позволившего себе получить удовольствие от дорогой покупки. Статусный костюм будет еще долгое время добавлять хозяину уверенности и самоуважения.

Денег хватает всегда и на все, вопрос только в ваших притязаниях. Если вы хотите костюм за 100 долларов – на него всегда найдутся деньги, если за 1000 – то найдутся и на него. Не верите мне – проверьте.

Что касается страха остаться без денег после покупки дорогого костюма. У меня есть клиент, который в свое время покупал только самую дешевую одежду, частенько заходя в секонд-хенд и экономя буквально на всем. Но, пройдя мой тренинг, начал тратить на себя больше. И с приятным удивлением отметил, что денег у него не стало меньше, он не разорился, не голодал, не пошел по миру.

Деньги притягивают деньги

Принцип работы с деньгами через состояния: хочешь получать больше – чувствуй себя дороже. Инвестируйте в свое внутреннее состояние.

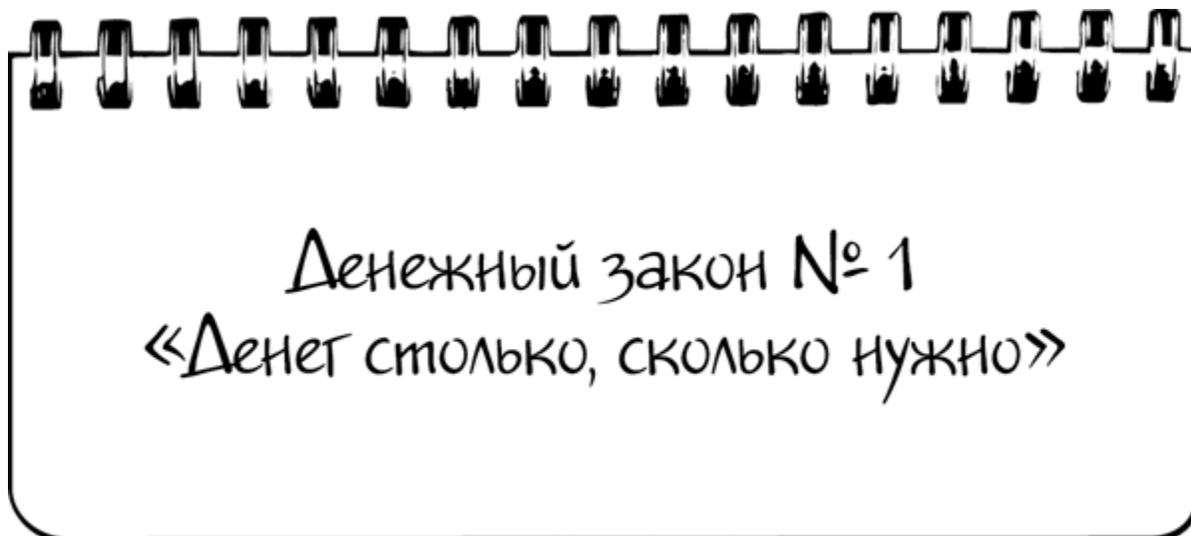
Немного отступления, с одной стороны, лирического, но с другой – очень важного. Как-то раз я заехал в гости к другу, владельцу IT-компании, с которым мы близко общались, но преимущественно вне бизнеса. Я зашел в его рабочий кабинет и увидел, как он восседал в кожаном кресле в шикарном костюме, сшитым на заказ. Я был приятно удивлен, так как ранее видел его только в джинсах и рубашках. Увидев мое удивленное лицо, он незамедлительно прокомментировал: «Этот костюм притягивает ко мне деньги». Он был прав, и дело тут не только в костюме – вся суть во внутреннем состоянии. Хороший и дорогой костюм придает владельцу статус, уверенность и спокойствие. Именно это позволяет ему успешно вести бизнес с сильными партнерами и, как следствие, делать большие деньги.

Если мы ощущаем себя на сто долларов, к нам будут притягиваться стодолларовые события, люди и результаты. Если мы ощущаем себя на 1000 долларов и выше, то притягиваем к себе такие же события и денежные результаты.

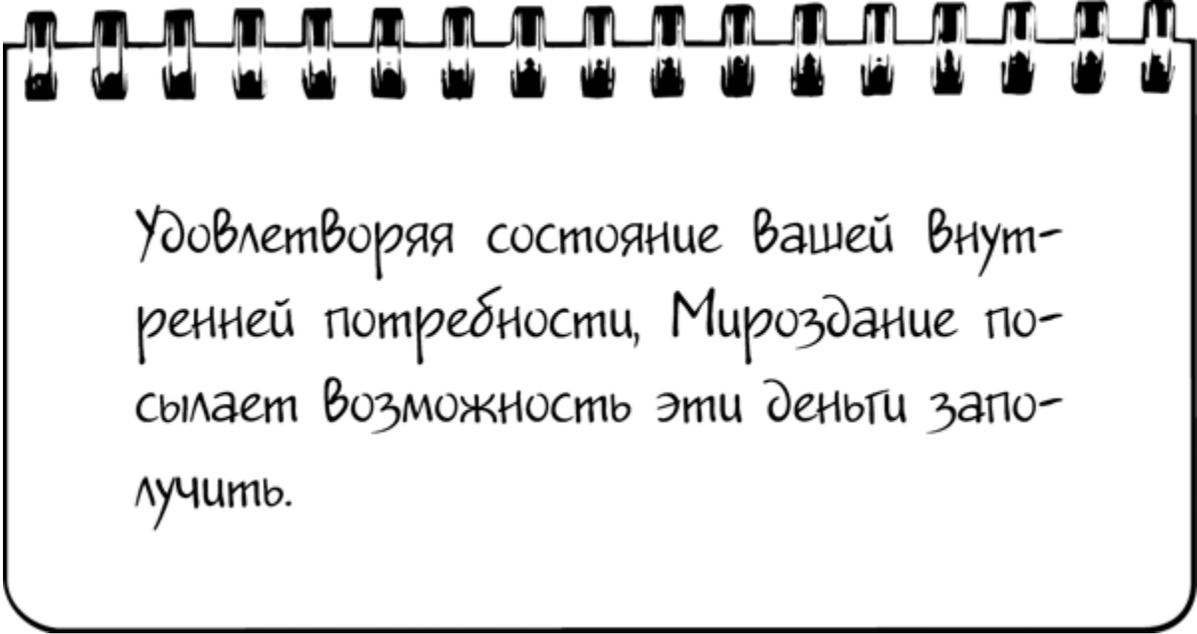
Я не делаю деньги. Стань лучшим в своей области – тогда к тебе придут и власть, и состояние.

Руперт Мердок

Как видите, все просто, но многие люди равно выбирают вариант «дешево и сердито». Желание сэкономить на себе приводит к одному из самых сильных денежных блоков. И для работы с ним необходимо знать первый денежный закон.



Как этот закон проявляется в жизни? Представим, что человек заходит в магазин и покупает дешевую вещь. При этом говорит себе: меня все устраивает, мне и этого хватает. **Получается, что у него нет потребностей, а значит – нет необходимости в деньгах, и, как следствие, – нет дохода.** Я думаю, многие из вас на личном опыте знают, как этот закон работает в реальной жизни. К примеру, у человека нет денег (он дал в долг, потерял, украли или неудачно инвестировал). И, казалось бы, им неоткуда взяться. Но как только возникает настоящая и неотложная потребность в чем-то, из неожиданного источника появляется необходимая сумма. Источником для прихода денег может быть все, что угодно: возврат забытого долга, неожиданный бонус, внеплановая подработка, найденные на улице деньги.



Удовлетворяя состояние вашей внутренней потребности, Мироздание посылает возможность эти деньги заполучить.

Проанализируйте свою жизнь за прошлый год, и вы заметите, что денег у вас ровно столько, сколько вам нужно, сколько привыкли видеть в своем кошельке. Тут может создаться впечатление, что денег хватает потому, что вы разумно их тратите, но это не так.

Денег у вас именно столько, сколько вы привыкли распределять, и если ваши потребности будут расти, то и доходы начнут так же увеличиваться.

Смелый эксперимент

Не дожидаясь четвертой части книги, скажу, что свои потребности, пусть даже небольшие, необходимо понемногу увеличивать. Попробуйте провести интересный эксперимент. Потратьте все деньги, которые отложили до следующей зарплаты, и посмотрите, что будет происходить. Выйдите из зоны комфорта и проанализируйте финансовые изменения. Смело, правда?

Если у вас есть доверие миру и вы готовы принять деньги спокойно – Мироздание даст вам столько, сколько нужно.

Один мой ученик в свое время провел такой эксперимент: уехал из дома в город за 6 тысяч километров. Денег ему хватало только на то, чтобы добраться до этого места. Казалось бы, в таком случае его ожидала голодная смерть на улице. Но нет, нашлись люди, которые дали деньги (которые он, кстати, особо и не просил) на то, чтобы пожить в этом городе и благополучно вернуться домой.

Хотите мощно, радикально и в короткие сроки проработать свои денежные блоки? Сделайте нечто подобное. Такой эксперимент поможет вам узнать себя и других людей с разных сторон.

Чем более экстремально вы выполните это упражнение, тем бóльшие у вас произойдут трансформации в жизни, тем больше денег вы сможете привлечь. Единственный момент: как можно более тщательно отслеживайте все, что с вами происходит, и записывайте. Направляйте свои истории по адресу office@deyneko.com.ua. Авторам наиболее интересных историй я подарю бесплатное участие в одном из моих тренингов.

Напомню, что у каждого есть личная зона комфорта, и она автоматически обеспечивает нам уровень дохода, на который мы привыкли рассчитывать. Если по каким-то причинам эта зона комфорта сдвигается в бóльшую или меньшую сторону, то в конечном итоге все уравнивается. Это означает, что **даже если у вас на данный момент вообще нет денег, то ваша зона комфорта обеспечит вам необходимый уровень дохода.** Поэтому не бойтесь этого эксперимента, потратьте деньги и посмотрите, что будет происходить дальше. Гарантирую: практически всем, кто решится на это, деньги придут из самых неожиданных источников. Но, чтобы сделать это, понадобится вера в то, что такое может произойти или, выражаясь другими словами, вам понадобится доверие к Миру. Отсекайте свои страхи и смело экспериментируйте.

Проверенные методы увеличения доходов

Чтобы доходы росли, вы должны медленно повышать свои потребности. Под понятием «медленно» стоит подразумевать рост 10–15 % в месяц. Спешка может навредить. Это сравнимо с занятиями в спортзале, когда мы постепенно, день за днем, увеличиваем нагрузку, тем самым увеличивая мышечную массу.

Если вы боитесь, что денег не будет и их ни на что не хватит, то уверяю, так и произойдет.

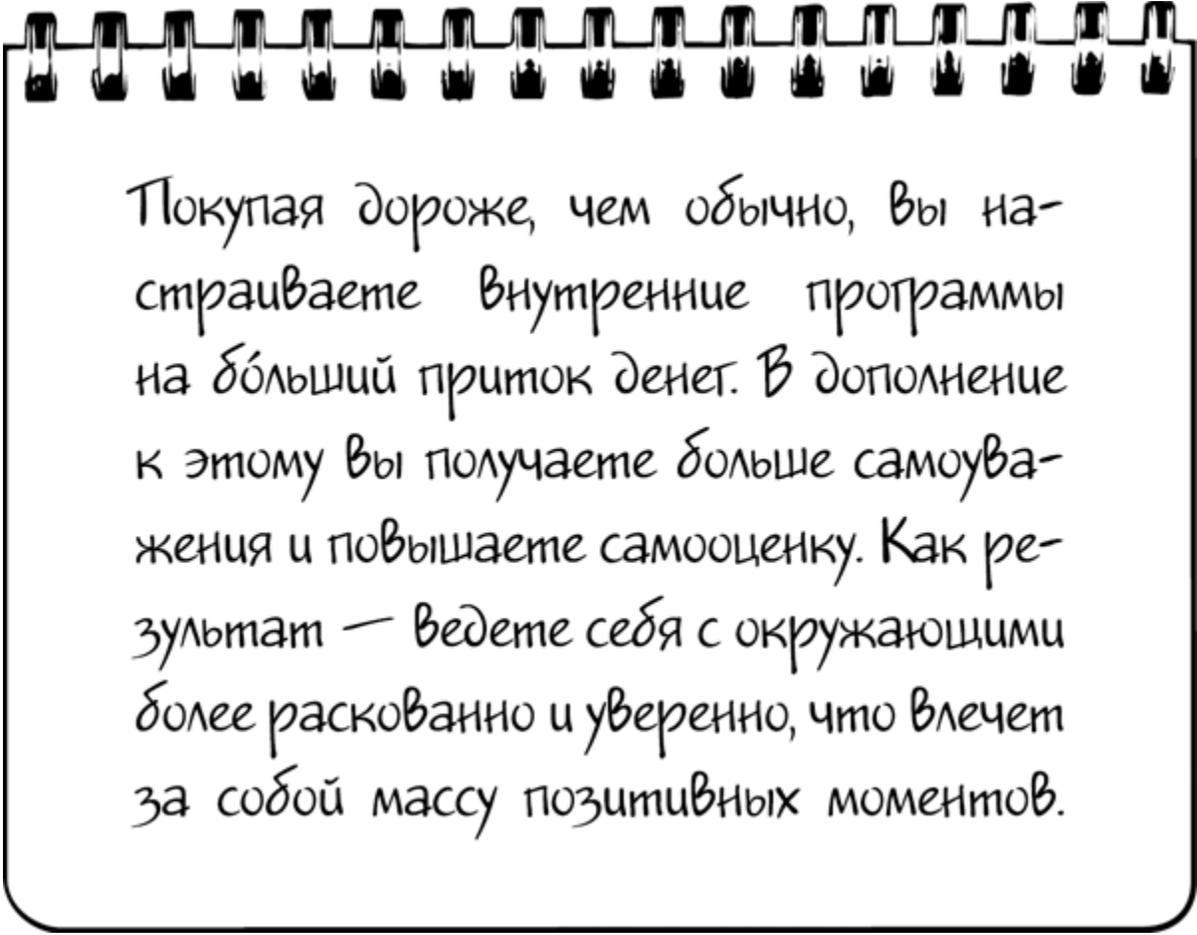
Как это делать. Если вы зашли в магазин за продуктами, позвольте себе что-то чуть качественнее и лучше, чем то, что выбираете обычно, побалуйте себя. Купите чуть более дорогую вещь, чем в прошлый раз. Начните радовать и вкладывать в себя чуть больше, чем раньше. С одной стороны, мы таким образом «растягиваем» потребности, с другой стороны – начинаем привыкать к очень важному состоянию: **получению удовольствия от денег**. Но об этом мы поговорим чуть позже.

А сейчас давайте представим, что думает человек, купивший костюм за 100 долларов. Он экономит на себе, тем самым получая только мнимое удовольствие. Через некоторое время к этому прибавляется заниженная самооценка и постоянные думы о том, что денег нет и в них все проблемы. И такой внутренний диалог провоцирует внешние события.

В другом случае, если человек покупает костюм за 1000 долларов, его одолевают сомнения: а вдруг денег потом не хватит, вдруг деньги не придут и т. д. И дело не в жестоком Мироздании, а в ваших желаниях и страхах. Если у человека есть страхи, они обязательно реализуются. Этими мыслями вы сами привлекаете в жизнь ситуации, связанные с нехваткой финансов. **Освободитесь от страхов.**

Возможно, у вас всего 200 долларов, и на дорогой костюм денег просто нет. Такое в начале работы с денежными программами бывает

часто, это нормально. Но ведь в таком случае можно купить костюм чуть дороже, чем за 100 долларов, за 150 или 200.



Покупая дороже, чем обычно, вы настраиваете внутренние программы на бóльший приток денег. В дополнение к этому вы получаете больше самоуважения и повышаете самооценку. Как результат — ведете себя с окружающими более раскованно и уверенно, что влечет за собой массу позитивных моментов.

Таким образом вы постепенно будете наращивать потребности и, следовательно, увеличивать уровень своего дохода.

А если в стране кризис?

Лет 10 назад, когда в стране случился очередной кризис, я, как это обычно бывает, вдруг понял, что финансовый «капец» скоро постучится в мою дверь. Я решил не дожидаться и встретить его во всеоружии – начал делать то, чему меня учили с детства: экономить. Помню, как зашел в магазин и, стоя у прилавка, думал, что купить на ужин. Меня посетила «гениальная» мысль: куплю-ка я вместо сочного куска говядины килограмм дешевых сосисок! Конечно, мое решение

было продиктовано желанием сэкономить. Когда ел эти сосиски, то радовался, а когда их уже не осталось, то, наоборот, сильно расстроился, так как ощутил себя несчастным человеком. Ведь у меня начали формироваться мысли, чувства и потребности бедняка. Через день я купил себе прекрасный аргентинский стейк. И, как видите, чувствую себя прекрасно.

Особенно тщательно отслеживайте свои мысли во время кризиса – личного или в стране. Когда у человека падают доходы или резко растут цены, то есть ухудшается финансовая ситуация, важно поддерживать убеждения богатого человека.

Тут уместно вспомнить историю Дональда Трампа, который при долге в 3,5 миллиарда долларов (вы можете себе представить эти деньги!?!) не сэкономил на образе жизни ни цента. Он продолжал жить в шикарном доме, не уволив никого из прислуги. В итоге он расквитался с долгами и стал еще богаче, чем был.

УПРАЖНЕНИЕ

Еще одно упражнение: прямо сейчас пойдите и купите себе обед или ужин, который вдвое дороже обычного.

Хватит облизываться, насладитесь и скажите себе: «Я – богатый человек, я могу себе это позволить, и так будет всегда!»

Поколения несчастных людей

Экономия – это способ тратить деньги без всякого удовольствия.

Арман Салакру

Часто люди пытаются сэкономить на себе, на своих желаниях и потребностях. Так бывает из-за того, что когда-то в детстве или молодости человек, следуя примеру родителей, приучился экономить на себе, отдавая все лучшее детям. Поймите, я хочу, чтобы вы и ваши дети были счастливы. Но если родитель отдает ребенку все, при этом

ущемляя себя, то желание сделать детей счастливыми может принести противоположный эффект в будущем.

Перед каждым полетом стюардесса проводит инструктаж пассажиров. Один из пунктов правил поведения родителей с детьми во время катастрофы гласит: сперва взрослый надевает маску на себя, а потом на ребенка. Это оптимальная модель поведения, которая позволяет выжить и родителю, и ребенку. Сначала безопасность взрослого, а потом – чада.

Чтобы ваши дети были счастливы – важно показывать им живой пример. Становитесь счастливыми сами.

Обеспечивая полностью ребенка и отдавая ему все самое лучшее, часто родители делают это в ущерб себе, жертвуя собой. Вырастая, ребенок копирует модель «жертвенности» и ставит выше всего интересы детей, а часто еще и родителей, игнорируя свой внутренний комфорт. **Так формируется своеобразный замкнутый круг: не совсем счастливые родители воспитывают не совсем счастливых детей.** Те, в свою очередь, воспитывают своих, не совсем счастливых детей. И такая цепочка выстраивается на многие поколения.

Экономить на себе? Никогда!

Теперь я хочу, чтобы вы запомнили одну из самых важных денежных установок.



Пытаясь сэкономить, мы своими руками обрываем те денежные потоки, которые идут к нам, ограничиваем себя в возможности дальнейшего роста и желании иметь больше. Как следствие – каналы блокируются, деньги не приходят.

На данном этапе нашей работы очень уместно вспомнить ситуации выбора в ресторане. Делая заказ, как вы читаете меню? На что обращаете внимание в первую очередь – на название и состав понравившегося блюда или на его цену? Вспомните свой последний поход в ресторан...

Я понимаю, что многих из нас с детства приучали считать каждую копейку. Но давайте честно: в тот момент, когда вы, вместо того чтобы выбрать лучшее, выбираете дешевое, то программируете себя на бедность. Соответственно, **ограничивая себя дешевым сегодня, вы не сможете позволить себе большего завтра.**

У меня был случай. В декабре 2011-го я оказался в одном из самых дорогих городов мира – Ницце. Выйдя из аэропорта, взял такси и поехал в отель. В целом поездка заняла 7 минут. За все удовольствие

я заплатил 90 (девяносто!!!) евро. Наблюдал за счетчиком, и у меня шевелились волосы вместе с мыслями: а не попросить ли водителя высадить меня, очень уж резко захотелось пройтись пешком – глотнуть соленого воздуха Лазурного берега, насладиться видами... И ничего, что было одиннадцать вечера, а я вез с собой тяжеленный чемодан. В тот момент я прекрасно понял, что нахожусь перед выбором – «сжаться» или почувствовать наслаждение от того, что могу себе это позволить. Не скажу, что это было легко, но я выбрал второе...

К слову сказать, в тот месяц я заработал 16 тысяч долларов. Это был мой личный рекорд на тот момент. Думаю, такой результат был получен в том числе благодаря моему выбору, сделанному в Ницце.

Убеждение «Деньги портят человека»

Давайте вернемся к проработке денежных программ. Когда вы начнете все больше и больше зарабатывать, будьте готовы услышать в свой адрес: «Деньги тебя испортили».

Так что же такое деньги? Это «добро» или «зло»? Портят ли деньги человека или делают лучше?

Деньги – это энергия, которая помогает людям проявиться и стать теми, кто они есть.

Если человек изначально хороший, доброжелательный и позитивный, то деньги только усилят его положительные качества и дадут возможность больше помогать другим. Если же человек изначально был безнравственным, то с увеличением доходов его слабости и темные стороны проявятся еще больше. Поэтому не стоит бояться денег, они лишь помогают проявиться. Личная задача каждого перед самим собой и перед другими – наращивать свои капиталы и становиться добрее, веселее и лучше. **Деньги не сделают вас счастливым, но без них стать счастливым крайне сложно.**

Когда люди пребывают в состоянии постоянной нехватки денег, не удовлетворяя потребности и экономя, они редко бывают счастливыми и доброжелательными по отношению к другим. Чтобышний раз в этом убедиться, зайдите в понедельник в половине девятого утра в метро. И как вы думаете, люди, которые в это время спешат на работу, счастливы?

Когда человек пребывает в достатке, когда он не беспокоится о том, что есть сегодня, и его отношение к людям меняется в лучшую сторону. Здесь можно сказать только одно: денег бояться не нужно и не деньги портят человека. То, каким человеком вы станете, имея при себе много денег, зависит целиком и полностью только от вас. Хотите быть добрым и хорошим человеком, значит, таким и будете.

Деньги – это отчеканенная свобода.

Карл Маркс

Убеждение «Деньги достаются только тяжелым трудом»

Мы уже неоднократно говорили об этом убеждении. Давайте поговорим о нем еще раз, так как оно у жителей постсоветского пространства встречается очень часто.

Внимательно проследите, какой вид бизнеса вы выбираете, чтобы заработать больше денег.

Уверенность в том, что деньги достаются лишь тяжелым путем, как правило, проявляется в выборе бизнеса или профессии. Один из слушателей тренинга «Перекодирование денежных программ» рассказал мне, что задолго до тренинга открыл прибыльный, но тяжелый, связанный с физическим трудом бизнес по обработке металла. В конце концов, человек решил уйти из него и занялся грузоперевозками. Это снова был физический труд, дороги, машины, масло, грязь и прочие «прелести». В общем, новый бизнес оказался тоже не из легких. Когда мы работали над денежными программами, выяснилось, что в понимании этого человека деньги можно заработать только тяжелым физическим трудом. Поэтому он создавал бизнес по образу и подобию собственных убеждений.

УПРАЖНЕНИЕ

В начале каждого тренинга я провожу уже ставший традиционным эксперимент: озвучиваю наши дальнейшие действия, описываю программы, по которым будем работать, список упражнений и то, что нужно сделать, чтобы осуществить глубокие изменения. После чего спрашиваю: «У кого из вас во время описания программы появлялась мысль о том, что вам придется очень напрячься, сильно поработать, где-то перешагнуть через себя, поломать, чтобы изменить свою жизнь к лучшему?» Около 70 % людей поднимают руки.

На этом примере ярко видно, как люди, особенно из русскоязычных стран, с самого начала настраиваются на тяжелый

труд.

После этого я прошу сделать следующее: положить руку на сердце и самим себе сказать: «Пусть это будет легко и комфортно». И вот эти слова в корне меняют все дальнейшие действия. Те, кто прочувствовал их всем своим естеством, резко меняют уровень достатка и быстро достигают намеченных целей. И все это им удается сделать легко и с радостью, потому что в голове появилась установка о том, что преобразования можно достичь спокойно и без титанических усилий. **Для внедрения новых установок прямо сейчас подумайте о большой для вас сумме, положите руку на сердце и самим себе скажите вслух: «Пусть эти деньги придут легко и комфортно».**

Убеждение «Честно денег не заработаешь»

Давайте проведем небольшой эксперимент. Представьте такую картину: вы идете по своему городу, погода прекрасная, настроение отличное. И тут рядом с вами останавливается «Бентли», из нее выходит человек примерно вашего возраста и одного с вами пола. Какие эмоции, мысли и суждения всплывают в вашем сознании при виде этой картины? Когда я спрашиваю учеников, то в ответ получаю несколько однотипных ответов. Например, таких: «Наворовал, сволочь!», «Да, хорошо иметь богатого папика...», «Классно блондинкам, есть чем зарабатывать». Я деликатно не привожу более жесткие варианты высказываний – вы сами их знаете. Гораздо реже можно услышать: «Молодец, заработал».

Если в вашем сознании при созерцании этой картины возникает осуждение, порицание или неприязнь, это означает, что на данный момент вы блокируете возможность заработать много денег честным путем. Но признайтесь себе: вы ведь точно не знаете, каким образом женщине (или мужчине) досталась эта машина. И, если уж быть совсем честным с самим собой, следует признать: вы хотите думать, что она куплена за наворованные деньги.

Но наша с вами задача понять, что много денег можно заработать и честным способом. Да, большинство пережили опыт лихих 90-х, когда богатыми становились либо воры, растянувшие страну, либо откровенные бандиты. Это была именно та категория людей, которые хорошо зарабатывали. И с тех времен в сознании большинства отложилось устойчивое убеждение, что если человек богатый – значит, он ворует или грабит.

Мы живем в прекрасное время. Вокруг нас масса возможностей. Особенно радует возможность стать богатым и успешным благодаря добрым делам и созидательному бизнесу. Скажу больше: именно такой способ достижения успеха вскоре будет самым распространенным.

Евгений Дейнеко

В современном обществе, вот уже лет 10, все чаще простые, добрые, отзывчивые, творческие люди зарабатывают хорошие деньги. С развитием технологий и человеческих отношений мы все чаще встречаем именно таких людей. Сейчас тех, кто зарабатывает грязные деньги, намного меньше, чем тех, кто это делает честно и открыто. Другое дело, как правило, такие люди не любят быть на виду, им это просто не нужно.

Если вы отследили у себя подобное убеждение, то посмотрите по сторонам и отметьте тех людей, которые зарабатывают много. Посмотрите, какой процент делает это честно, а какой – нет. После этого вы поймете, что большая часть людей зарабатывает деньги именно честным трудом.

Пример. Винница. Тренинг «Денежный магнит». Мы активно прорабатывали убеждение «Деньги портят человека». Некоторые участники процесса отстаивали свои старые, блокирующие, убеждения. Одна девушка сказала:

– У меня есть два друга. Оба быстро разбогатели. Первый остался нормальным, но это неинтересно. А второй, разбогатев, превратился в такую редкую сволочь...

Богатство умножает наши потребности, но и дает возможности их удовлетворять.

Люк де Клапье Вовенарг

– Стоп, стоп, – я еле прервал девушку. – Давай еще раз. Ты говоришь: есть два человека. Один, став богатым, остался человеком, другой превратился в гада. Вот так всегда и бывает: хороших мы не замечаем, а сволочи мозолят нам глаза. Поэтому у нас формируется убеждение, что деньги могут зарабатывать только сволочи. На самом деле жизнь многообразна, и стать богатым может любой человек. Но наше сознание замечает только то, во что верит.

Зал заплодировал, а девушка отвела взгляд, поскольку поняла, что все свои 32 года она сама обрекала себя на безденежье. Желаю и вам, дорогой читатель, подобных прозрений.

Убеждение «Зарабатывать деньги – бездуховно»

Так сложилось, что религия, к которой мы все причастны, не сильно способствует зарабатыванию денег. Каждый из нас помнит такое выражение: «легче верблюду пролезть в игольное ушко, чем богатому попасть в рай», есть и другие, ему подобные. Мы все имеем множество убеждений, что много денег зарабатывать не стоит и богатеть не нужно, и корни этих убеждений берут начало в нашей религии. Мы сейчас не станем спорить и углубляться в эту тему. Я лишь хочу рекомендовать всем книгу Ренди Гейджа «Установка на благополучие».

Вот небольшой отрывок из нее: «Деньги – это кусочек чуда в вашей жизни. Это мощная сила, дающая нам право быть самим собой. Она позволяет делать, что хочешь, идти, куда хочешь, и стать, кем хочешь. Деньги – это Бог в действии! Бедность провоцирует людей на ложь, обман, воровство и даже убийство. В бедности нет НИЧЕГО благодетельного. Бедность – это полная лажа».

Найдите эту книгу на прилавках и обязательно прочтите.

Убеждение «Стыдно получать большие деньги, когда вокруг столько бедных»

Было ли у вас такое, когда ваши доходы возросли и стали в 2–3 раза больше, чем у ваших друзей? И, находясь в их компании, вы стеснялись озвучивать суммы, вам не хотелось этим ставить людей в неловкую ситуацию или вызывать зависть к себе. Такое бывает довольно часто.

Самое интересное, что, когда вы сознательно пытаетесь принизить свои достижения, тем самым блокируете рост доходов. На ментальном и энергетическом уровне намеренно отказываетесь от того, чего уже добились. Это крайне негативно сказывается на доходах.

Вот что я рекомендую в этих случаях: **чтобы вытащить человека из ямы, не нужно падать туда же, достаточно просто протянуть ему руку.** Я хочу, чтобы вы общались со своими друзьями, следуя этому посылу. Не следует принижать свои достоинства и чувствовать себя белой вороной. Попробуйте помочь друзьям, сделайте так, чтобы их доходы тоже выросли. В качестве шага к этому можете подарить им эту книгу.

Один участник моих тренингов на просьбу своего друга одолжить ему в очередной раз некую сумму предложил... купить мою аудионастройку «Денежный магнит для привлечения денег». Он сказал: «Я тебе все время занимаю деньги, но это тебя не меняет, и в очередной раз ты снова обращаешься ко мне со своей просьбой. Давай хоть раз сделаем иначе: мы попробуем изменить ситуацию изнутри. Ты будешь слушать и меняться, и деньги начнут приходить к тебе». То есть, предложил ему освоить рыбную ловлю взамен рыбы. Друг отказался, но это проблемы друга, я же считаю только такой подход правильным.

Для того чтобы вы развивались быстро и эффективно, чтобы ваши доходы возрастали, попробуйте подтянуть до своего уровня

окружение. Так уж мы устроены, что либо растем вместе, создавая общую энергию роста, либо карабкаемся в одиночку, и рост от этого только замедляется. Кроме того, вам очень выгодно, со стратегической точки зрения, создать вокруг себя общество развитых, счастливых и обеспеченных людей.

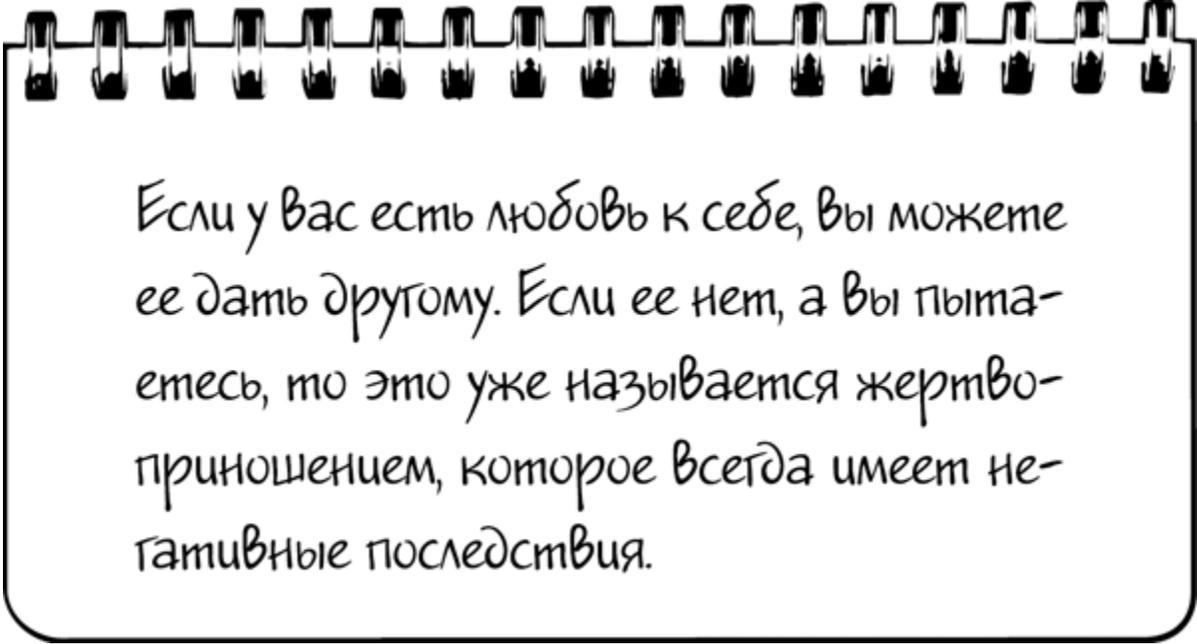
Убеждение «Всем людям нужно помогать»

Заметили, что многие люди руководствуются принципами «“Я” – последняя буква в алфавите», «жить надо ради других»? И живут: ради детей, родителей, фирмы, страны и т. д. Не спешите бросать в меня гнилыми помидорами, но скажу: эти установки не сделают счастливыми ни вас, ни тех, ради кого вы живете. Понимаю, вам может показаться, будто я «топчусь» по вашим ценностям, однако: **хотите сделать кого-то счастливым и богатым – сначала сами станьте таким.** Чтобы кому-то что-то отдать, нужно сначала этим обладать.

Вот например. Многие считают, что жить нужно для детей, часто в ущерб себе. Как это работает? Честный, примерный «советский» родитель постоянно экономит на себе ради любимого чада. Он отдает ему самое лучшее и убежден, что поступает правильно. Но давайте рассмотрим эту ситуацию с высоты, окинув взглядом большой отрезок времени.

Что у нас выходит? При таком раскладе дети живут в относительном достатке, а родители, отказывая себе во многом, не могут быть счастливы по-настоящему. И когда ребенок вырастает, то он невольно следует родительским программам, в которых заложено: ограничивай себя, живи для других. Итог: родитель несчастлив, так как жил для других, то же происходит с детьми, потому что они будут жить ради внуков, внуки – ради правнуков и т. д. Единственный способ разорвать эту цепочку – стать счастливым самому, и тогда дети автоматически пройдут ваш путь.

После того как я рассказываю это на своем тренинге «Перекодирование Денежных Программ», те, кто не совсем понял идею, сразу начинают обвинять: «Вы не любите детей!!!», «Вы культивируете эгоизм!!!», «Это бесчеловечно!!!» Тогда я объясняю – и хочу, чтобы это поняли все: детей любить надо, это правильно. Но дать им можно только то, что у вас есть.



Если у вас есть любовь к себе, вы можете ее дать другому. Если ее нет, а вы пытаетесь, то это уже называется жертвоприношением, которое всегда имеет негативные последствия.

Хотите, чтобы ваши дети приносили себя в жертву? Уверен, хотите, чтобы они были счастливы. Тогда станьте счастливы сами: любите себя, балуйте. Дети, благодаря вашему примеру, тоже станут счастливыми.

Если вы начинаете с самопожертвования ради тех, кого любите, то закончите ненавистью к тем, кому принесли себя в жертву.

Бернард Шоу

Кстати, о жертвенности. Часто люди приносят себя в жертву намеренно, но неосознанно. Они при этом получают то, что в психологии называется вторичной выгодой. Но это уже материал для совсем другой книги...

Существует емкое выражение: **«Лучший способ помочь бедным – это не быть одним из них»**. Конечно же, людям нужно помогать. Но помогать не в ущерб себе, а исходя из позиции достатка. Когда у тебя много денег и хороший доход, ты можешь помочь другим. Если же ты сам еле сводишь концы с концами, то помочь кому-то ты не можешь. Поэтому прежде всего научитесь зарабатывать деньги для себя. И

тогда вам будет легко делить их с другими, а людям будем комфортно принимать помощь от вас.

Итог. Направьте часть своих денег на себя и на удовлетворение своих желаний.

Убеждение «Необходимо сохранить деньги на «черный день»»

То, что мы ожидаем, то, чего мы боимся – то и притягиваем. Это простое и понятное правило, с которым каждый из вас наверняка сталкивался. Мы настраиваем свой внутренний локатор на поиск того, чего боимся. Когда в сознании есть страх, мы как будто сами задаем этот негласный поиск. Когда мы ожидаем и остерегаемся «черного дня», то всячески толкаем себя на его создание.

Любая мотивация избегания чего-либо работает всегда с точностью до наоборот. Для того чтобы вы притягивали в свою жизнь денежные потоки, поменяйте мотивацию. Перестаньте откладывать деньги на «черный день». Начните копить на что-то позитивное и вдохновляющее. К примеру, на покупку новой машины или на интересное путешествие. Как следствие, деньги придут именно под эту цель. Цель реализуется.

Всю жизнь копил деньги на черный день, а сам белого дня не видел.

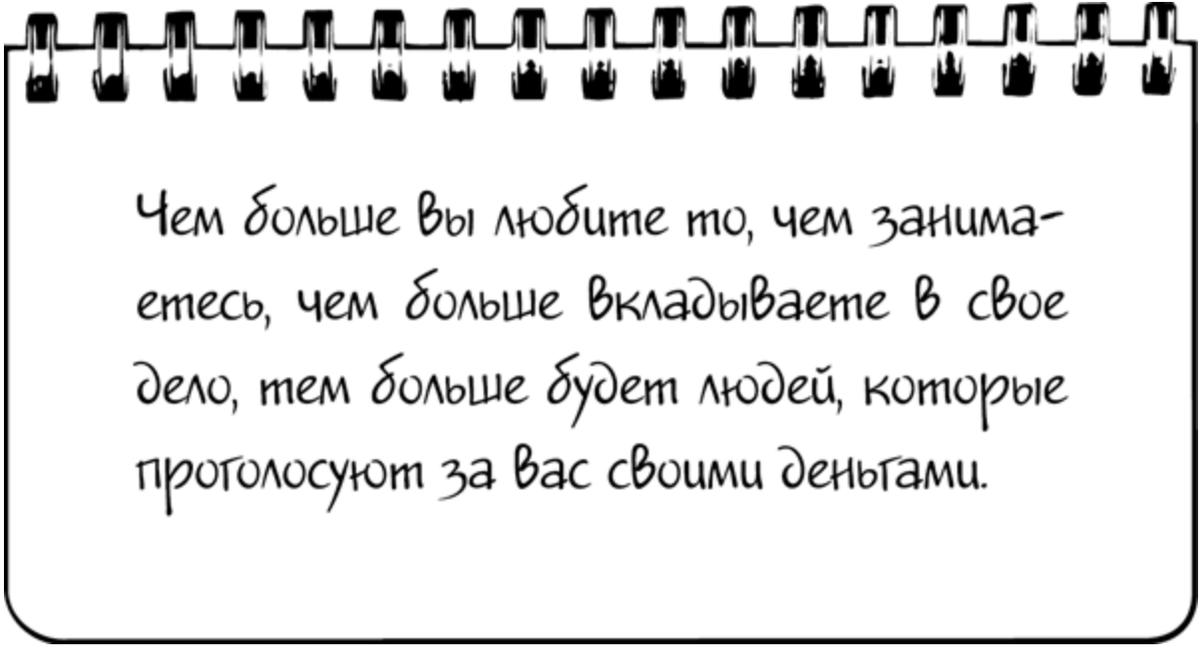
Веселин Георгиев

Убеждение «Стыдно “брать” большие деньги»

Это убеждение часто возникает у начинающих предпринимателей, еще не до конца уверенных в своих силах или продукте. Когда человек не может заявить о стоимости услуг или ему страшно это делать, значит, он сомневается как в своих услугах и товарах, так и в самом себе. Если мы озвучиваем это убеждение, нам необходимо в первую очередь поработать над собственной самооценкой.

Также дайте трезвую оценку своему продукту или услугам – насколько они хороши и конкурентоспособны. Насколько вы уверены в том, что это приносит пользу другим людям? Если напротив всех этих пунктов вы ставите высокую оценку, значит, цена тоже может быть достаточно высокой.

Если вы решили заняться бизнесом, необходимо помнить, что у каждого товара или услуги есть как своя, так и добавочная стоимость. Ваш сервис, внимание и личная энергия, вкладываемые в работу, безусловно, добавляют ценности продукту. По статистике, большинство покупателей готовы переплачивать до 30 % за хорошее к себе отношение и внимание.

A graphic of a spiral-bound notebook with a black metal spiral binding on the left side. The page is white with a black border and contains handwritten text in Russian.

Чем больше вы любите то, чем занимаетесь, чем больше вкладываете в свое дело, тем больше будет людей, которые проголосуют за вас своими деньгами.

Убеждение «Деньги – опасность. Большие деньги – большие проблемы»

Каждый день из СМИ на нас обрушивается поток информации о том, что деньги – это зло, деньги – это проблемы, за деньги убивают. Итог: многие люди действительно склонны думать, что деньги – это проблемы. Они так и говорят: меньше денег – меньше проблем.

Давайте проведем небольшой эксперимент, который поможет вам протестировать самих себя. Представьте такую ситуацию: за полгода работы в компании вам не платили зарплату. И вот в один прекрасный момент выдают сразу все деньги за 6 месяцев, плюс премию. В результате, на руках у вас большая сумма, с которой надо добраться до дома общественным транспортом. Вопрос ко всем: как вы будете чувствовать себя в тесной маршрутке с такими деньгами? Какие мысли в этот момент будут вас посещать?

Уверен, что этот тест многим покажет, какое количество денег в кармане может быть для вас комфортным. Если наличие большой суммы не вызвало неудобства – это очень хорошо.

Если у вас есть страхи, связанные с большими деньгами, с этим можно работать и это можно изменить. Хочу, чтобы вы поняли один важный принцип: **наличие денег никоим образом не добавит вам проблем.** И передвигаться ночью по району с большой суммой в кармане вам, возможно, будет страшно, но с деньгами реально этого избежать, заказав такси до самого подъезда. Имея большие деньги, вы позволите себе купить квартиру в более спокойном районе. Как минимум, вы сможете купить какое-либо средство защиты, а возможно, даже нанять охранника.

У людей, чувствующих себя спокойно при мысли о большой сумме денег в кармане, шансов преуспеть гораздо больше, чем у тех, кто ощущает страх.

Наличие денег никак не прибавляет проблем, но с ними у вас есть возможность обеспечить себе достойную и безопасную жизнь. Уверенность в том, что деньги несут опасность, сама по себе порождает страх. А, как уже было сказано, мы притягиваем то, чего боимся. Известно, что маньяки выбирают своих жертв по глазам. Если вы будете постоянно бояться, что за деньги вас убьют, это рано или поздно может случиться.

Хорошую идею я почерпнул у Бодо Шеффера. Положите одну или несколько крупных купюр в кошелек. Денег должно быть намного больше, чем вы обычно носите с собой. Тратить их не нужно, просто ходите с ними на работу, на встречи, в места отдыха, в магазины, одним словом, привыкайте жить с большой суммой денег в кошельке. Таким образом ваше сознание привыкнет к тому, что у вас есть серьезные средства. Страх перед большими деньгами постепенно будет уходить. Когда вы привыкнете к этой сумме, добавьте еще несколько купюр...

Большие деньги заработать несложно, сложно заработать маленькие.

Наталья Водянова

Да, неприятности возможны, но приучать себя к большим деньгам необходимо. Это часть большого трансформационного процесса, который мы запускаем в вашем сознании.

Убеждение «Для открытия бизнеса нужен стартовый капитал»

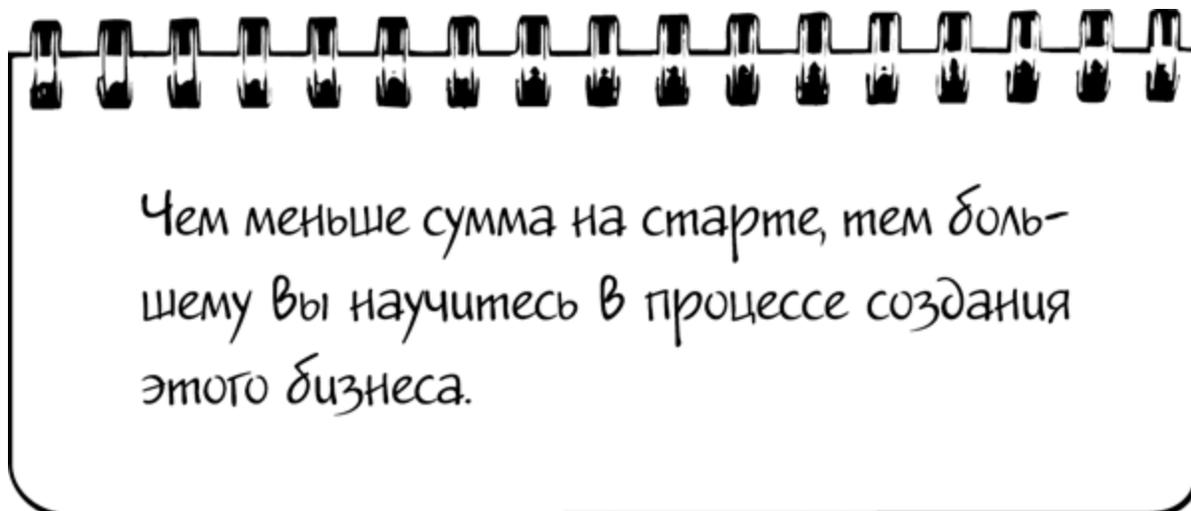
Если вы открываете бизнес в первый раз – рекомендую начинать его без инвестиций.

Остановимся на этом моменте подробнее. Когда вы решаете открыть свой бизнес, имея стартовый капитал, то велика вероятность, что вы прогорите. Конечно, это может произойти и без денег, но тогда будет не так обидно прогорать. С другой стороны, когда у вас есть мотивация отдать чужие деньги, то вы будете активнее работать. Мотивация окупить и отдать заимствованные деньги гораздо выше, нежели та, которая возникает при вложении своих средств.

Даже если у вас есть средства и вы можете начать бизнес с их помощью, советую делать это без денег либо с чужими деньгами.

Поэтому я рекомендую начинать бизнес без личных денег. В случае, когда вы уже открыли бизнес и видите пути развития, можно привлекать как инвестиции, так и кредиты.

Как говорит один мой знакомый – «с деньгами может каждый дурак, а вы попробуйте без денег». Так советую вам и я. Если хотите по-настоящему преуспеть в бизнесе, рекомендую на время отложить личные деньги в сторону. Так вы научитесь большому.



Успешные старты с нуля

Эти люди начинали с нуля, без стартового капитала!

Apple

Основатели компании Apple Стив Джобс и Стив Возняк работали в гараже, но, создав прототип своей продукции, они смогли заинтересовать бизнес-ангела, который и вложил в их компанию 90 тысяч долларов. Результат известен каждому.

Сергей Брин

Сергей Брин, 40-летний владелец Google. Родился в Москве, а потом с семьей математиков переехал в США. Заниматься поисковыми машинами (так называется правильно сам Google.com) начал в Стэндфорде вместе с однокашником Лари Пейджем. Систему проверяли в вузе, а потом стали искать инвесторов...

В список миллиардеров Брин и Пейдж попали в 2004 году, когда им было по 30 лет.

Амансио Ортега

Амансио Ортега – основатель и владелец торговой марки Zara. Первые костюмы начинал шить у себя в гостиной, имея в кармане 25 долларов. Первый магазин одежды открыл в 1975 году. Сегодня его состояние оценивается более чем в 20 миллиардов долларов. Помимо

сети Zara у него есть сети магазинов одежды для детей, девушек, магазины нижнего белья и т. п. В общей сумме у Ортеги более 3 тысяч магазинов в 64 странах мира.

Марк Цукерберг

Двадцатидевятилетний Марк Цукерберг – икона современного мира. Молодой, ленивый, креативный и богатый. Создатель крупнейшей социальной сети Facebook, который разработал систему для своего вуза – Гарварда – а в итоге не смог его закончить, так как времени на учебу не оставалось. Первая крупная инвестиция пришла от Питера Тила, основателя PayPal. У Цукерберга сейчас 17 % акций Facebook, что помогло стать ему самым молодым миллиардером в истории.

Элон Маск

Элон Маск из тех новых богачей, которые мозгом, руками и деловой хваткой покоряют рынок. Первая крупная сделка в 12 лет – написал программу, которую продал за 500 долларов. В 25 лет вместе с братом создал компанию, занимающуюся программным обеспечением для новостных компаний, а спустя 4 года смог продать ее по цене 307 миллионов. Эти деньги он вложил в создание PayPal, которую, в свою очередь, продал за 1,5 миллиарда долларов. Сегодня занимается космической программой Space X и имеет контракты от NASA.

Если проект стоящий и приносит пользу многим людям, то деньги на него находят сами собой.

Евгений Дейнеко

Джоан Роулинг

До того как стать самой известной писательницей, британская учительница Джоан Роулинг жила в бедности. Но 7 книг о Гарри Потере изменили не только ее состояние, но и весь мир вокруг. Когда она писала первую книгу, жила на пособие, но книги окупили все затраты. Теперь у нее есть и яхта, и дом, и прочие радости богатой жизни.

Убеждение «Зачем высовываться, все давно уже поделено»

Многие берут его за основу и оправдывают им свое бездействие. Но я знаю людей, которые в разгар кризиса выходили на рынок с новым бизнесом и за считанные месяцы завоевывали значительные части рынка. Один мой друг в 2008 году, в самый пик кризиса, создал и вывел на рынок компанию по производству водопроводных труб. Практически за полгода она стала не только рентабельна, но и завоевала 50 % рынка Киева. Он не испугался и рискнул открыть бизнес в самый «неподходящий» момент. В результате получил сверхприбыль.

Убеждение «Образование – гарантия финансового успеха»

Многие люди считают, что высшее образование всегда идет в помощь бизнесу и помогает зарабатыванию денег. Да, высшее образование может способствовать достижению финансового успеха. Однако стоит заметить, это не гарант того, что человек будет обеспеченным.

Хочешь быть богатым – не ходи в школу.

Роберт Кийосаки

Возьмем Билла Гейтса. Не имея высшего образования, он стал одним из самых богатых людей в мире. Сегодня, в современном обществе, гарантией успеха может быть не высшее образование, а ваш собственный стиль мышления. Чем более вы предприимчивы и гибки, чем меньше подвержены влиянию окружающего мира, тем быстрее и больше вы начнете зарабатывать.

Убеждение «Брать в долг стыдно»

Многих из нас приучили с детства, что брать деньги в долг неприлично, что это делают только бедные люди. Поэтому большинству непросто переступить через себя и попросить. Как следствие – боязнь одалживать порождает опасения и страхи. Хочу на примере пояснить, как это проявляется.

Один мой ученик жил с детства с убеждением, что брать в долг стыдно. И жизнь регулярно приводила его к финансовым потерям. Он описывал ситуации, в которые постоянно попадал: «сначала все было хорошо, а потом – полный провал». Он понимал, что единственный его выход в это время – одолжить денег. Но чувство стыда не давало это сделать. Однако стоило ему, сделав усилие, попросить в долг, как финансовое положение приходило в норму.

Если мы убираем страх, то исчезает причина, создающая подобные ситуации. И человек прекращает в них попадать.

Мы разобрали его ситуации, удалили убеждение «в долг брать стыдно» – и финансовое положение быстро наладилось и остается стабильным уже 5 лет.

На этом примере ярко видно, как проявляются денежные программы, заставляя человека проживать свои страхи снова и снова.

Убеждение «За все нужно платить, даром ничего не бывает»

Примерно 5 лет назад на одном из тренингов я спросил у группы из 25 человек: «Кто верит в то, что “халява” существует?» Из всех присутствующих только одна женщина подняла руку. Из разговора с ней выяснилось, что она украинка, но живет в Америке уже 11 лет. Как известно, американский менталитет подразумевает наличие бесплатностей. В это же время все остальные участники-славяне стали утверждать, что «халявы» не бывает и за все нужно платить.

Теперь давайте подумаем, какая мысль возникает, если кто-то вам сделал подарок или оказал бесплатную услугу. Скорее всего: «А что тебе за это должен???» Мы, славяне, с большим трудом допускаем, что деньги и помощь могут прийти просто так. Рассмотрим этот вопрос с другой стороны. Ответьте: часто ли вы способны помочь другому человеку, другу, соседу или незнакомцу просто так? Я думаю, что большинство из нас ответят, что, конечно же, могут, и это даже приятно – помочь другу.

Тогда почему бы не допустить мысль о том, что и другие люди так же безвозмездно готовы вам помочь?

Забегая наперед, хочу сказать одну вещь: иногда деньги могут приходиться к нам просто так. Иногда люди нам могут помогать просто потому, что им хочется сделать что-то хорошее для нас. Я хочу, чтобы вы учились принимать дары от Вселенной, подарки и услуги от других людей. Спокойно, с чувством благодарности. Поэтому запомните – «халява» есть, и на самом деле ее много.

Оцените доходность своих мыслей

Предлагаю провести маленький эксперимент. Ровно 24 часа, начиная с этой минуты, попробуйте внимательно отслеживать свои

эмоции, состояния и мысли. Есть одно условие – каждую мысль или эмоцию мы будем оценивать в буквальном смысле слова.

Негативная мысль, образ, эмоция или реакция, а также негативное состояние мы будем оценивать в минус 10 копеек (в любой валюте). К ним относятся проявления нервозности, агрессии, сомнений, переживания, опасения. Такие мысли, как: «денег не хватит», «а вдруг не повезет», «чем я буду платить за квартиру?» и т. д.

Позитивные мысли и состояния мы оцениваем в плюс 1 копейку.

Это радость, смех, вдохновение, хорошее настроение: «все хорошо», «мне всегда везет», «все, что делается, – к лучшему», «у меня все получится, я смогу», «сегодня отличный день» и т. д.

Деньги – это шестое чувство, без которого остальные пять бесполезны.

Сомерсет Моэм

По итогам 24 часов, мысленно пополняя или снимая с виртуального счета деньги, вы получите определенную сумму. У кого-то этот баланс будет со знаком плюс, а у кого-то – со знаком минус. И тот и другой вариант – нормальны. Наша задача заключается в том, чтобы отследить, насколько наши мысли прибыльны.

Пример. Вы зашли в магазин купить продуктов для семьи. Первая ваша мысль: «Это же, блин, дорогой магазин» (минус 10 копеек – счетчик работает). Остановились перед прилавком с апельсинами, глянули на ценник и подумали: «Еще три дня назад эти же апельсины стоили дешевле, вот же наживаются на людях!» (минус 10 копеек). Дошли до «молочки», загляделись на творог любимой фирмы, но предпочли продукцию подешевле (минус еще 10 копеек). Оказались в ряду с деликатесами. Развернулись и поспешили обратно: «Это не для меня».

Момент истины: вы на кассе. Девушка-кассир озвучивает вам итоговую сумму. И вы испытываете возмущение: откуда так много? Начинаете сверлить взглядом чек... «Еще пару таких походов в магазин, и до зарплаты я не дотяну», «В нашей стране жизнь все хуже и хуже», «Наверное, я неудачник», – думаете вы. Каждая подобная ваша мысль «снимает» с вашего «виртуального» счета по 10 копеек. В результате похода в магазин вы потратили не только деньги на продукты, но и стали беднее в своем сознании.

Что же делать?

В следующий раз вы идете в магазин и, покупая все те же продукты, выбираете другие мысли: «Я могу себе это позволить», «Это дороже, но лучше», «Это стоит аж тысячу... Есть повод заработать больше». За каждую подобную мысль добавляйте себе по копейке.

Почему за положительную мысль по копейке? Наша психика устроена так: чтобы достичь успеха, надо на одну негативную мысль иметь 10 позитивных.

Оцениваем результаты эксперимента. Какая сумма на вашем «виртуальном счете» получилась через 24 часа? Перед вами картина, из которой становится ясно, ведут ли мысли вас к успеху. Если на «счете» цифра со знаком минус, то ваши мысли обрекают оставаться бедным. Если плюс, то доходы будут уверенно расти. И чем больше эта цифра, тем быстрее вы станете богатым.

Меняйте свои мысли, и в этом вам помогут аффирмации.

**Часть четвертая. От слов – к делу
деньгам**

Сколько негативных установок вы нашли?

Мы с вами уже освоили две методики и составили список денежных программ и убеждений, которыми вы сейчас пользуетесь.

Но на этом работа по выявлению подсознательных денежных программ не заканчивается. Дальше вы должны время от времени отслеживать ситуации, мысли, состояния и эмоции, которые негативно влияют на ваши доходы. И конечно, менять их, трансформировать в позитивные, которые будут «зарабатывать» нам деньги. Сейчас мы переходим к инструментам, которые позволят вам преобразовывать глубокие денежные установки и переориентировать сознание на поиск и привлечение больших доходов.

Я хочу жить как бедный человек с деньгами.

Пабло Пикассо

Я сторонник исключительно практических методов. Вот и сейчас без лишних разговоров об истории создания тех или иных методов мы сразу переходим к практике.

Аффирмации

Начнем мы с аффирмаций. Аффирмация (от лат. *affirmatio* – подтверждение) – краткая фраза, содержащая вербальную формулу, которая при многократном повторении закрепляет требуемый образ или установку в подсознании человека, способствуя улучшению его психоэмоционального фона и стимулируя положительные перемены в его жизни.

Знаю, есть мнение, что аффирмации не работают. Даже я неоднократно слышал фразы: «...да знаю я ваши аффирмации... чепуха все это...» Но все же намеренно внес эту методику в книгу, так как уверен, что она работает очень хорошо. И у вас тоже заработает, если будете делать в точности то, что я скажу.

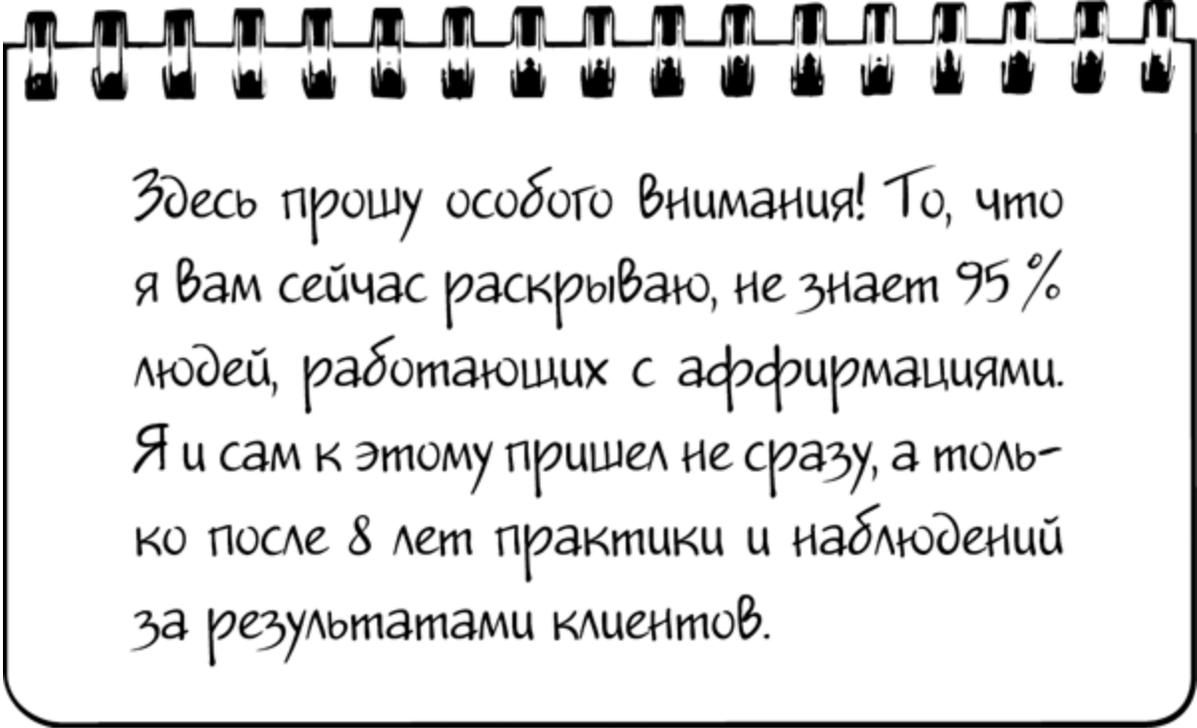
Правила создания результативной аффирмации

У хорошей аффирмации есть свои правила создания. Их всего 5.

Правило № 1. Подумайте и представьте себе желаемое

Для того чтобы использовать это правило, важно понять, какую установку (денежную программу) вы хотите изменить и что получить вместо нее. Я прошу вас обращать внимание только на эту выбранную программу и создавать антипод конкретно для данной программы. Представьте то, что вы хотите получить взамен и создайте аффирмацию под определенную задачу.

Например. У человека есть негативная программа «Деньги – это опасность». В этом убеждении живет страх, что деньги принесут проблемы. Для создания позитивной аффирмации мы спросим у себя: «От чего я хочу избавиться?» и «Какое состояние, убеждение, результат я хочу получить?» Замечу, это два совершенно разных вопроса.



Здесь прошу особого внимания! То, что я вам сейчас раскрываю, не знает 95 % людей, работающих с аффирмациями. Я и сам к этому пришел не сразу, а только после 8 лет практики и наблюдений за результатами клиентов.

Ответы: «Страха не хочу, хочу спокойствие, комфорт и уверенность».

Получается аффирмация: «Деньги – это комфорт и уверенность».

Как делает обычный человек? Он открывает файл с набором аффирмаций, выбирает то, что ему нравится, и начинает работать. Например, у человека есть страх потери денег. Он находит красивую аффирмацию и начинает ее повторять: «Я привлекаю все деньги Вселенной!!!» в надежде на то, что она начнет работать. Но такое действие подобно стрельбе по воробьям из пушки – да, можно и попасть по одному из них, но вероятность равна вероятности выигрыша в лотерею. Потому что страх потери денег, уходящий корнями в детство, остается.

Пример из практики. Один мой клиент «заработал» такой страх в детстве, когда был ограблен его отец, попавший на две недели в реанимацию, что стало шоком для семьи, и ребенок нес в себе этот страх долгие годы. Поэтому десяток самых лучших аффирмаций, найденных в Интернете, не давали никакого эффекта.

Во время работы мы страх, что за деньги могут убить, выявили и создали аффирмацию, убирающую его. Уже через полтора месяца размер проектов моего клиента стал в 3 раза больше, чем было до этого. Стоит ли говорить, что и доходы его значительно увеличились?

Правило № 2. Используйте утвердительные формулировки

Чтобы продемонстрировать вам принцип работы бессознательного, давайте проведем небольшой эксперимент. Закройте глаза и представьте на своей ладони большое, ароматное, красное, наливное, сочное... не яблоко. Получилось? Бьюсь об заклад, что изначально вы представили яблоко, а потом сознательно этот образ зачеркнули. Но ключевой момент в том, что вы представили и увидели все-таки яблоко. Хотя сознание и постаралось его зачеркнуть, бессознательное увидело и отреагировало на образ, не замечая отрицание.

Все наши программы хранятся глубоко в недрах бессознательного. Оно «думает» и «говорит» с вашим сознанием образами и эмоциями. Важно знать, что бессознательное не воспринимает частицу «не». Так как отрицание – это скорее логическая и вербальная форма.

Соответственно, мы убираем слова: «не страшно», «безопасно», «беззаботно», «немало», «небедны», «неправда» и т. п. Вместо отрицаний используем утвердительные слова: «весело», «спокойно», «радостно», «уверенно», «защищенно».

Правило № 3. Произносим аффирмации в настоящем времени

Создаем аффирмацию по принципу «здесь и сейчас». Нас не устраивают возможные доходы в будущем или «когда-то будет». Нас не устраивает успех в прошедшем времени или «когда-то уже было». Нам не подходит ожидание или «Я хочу». Нас устраивает только то, что мы имеем на данный момент, здесь и сейчас.

Вам нужны результаты здесь и сейчас. Поэтому мы создаем аффирмацию как утверждение свершившегося и

настоящего факта, достигнутой цели в настоящий момент. «Я имею». «У меня есть». «Я достиг». «Я получаю». «Я заработал». «Я отдаю». «Я делюсь».

Если вы говорите – «я намерен», «я хочу», «я собираюсь», это будет работать соответствующим образом, вы всю жизнь будете собираться, хотеть и когда-то станете богатым. Тем людям, которые часто употребляют слова «я хочу», «я собираюсь», «я намерен», я говорю на тренинге «соберись подать мне ручку». И человек делает именно это – собирается подать мне ее. Ручка продолжает лежать на прежнем месте.

Правило № 4. Разумно выражаем свои желания

Реалистичность загадываемых желаний всегда была тонкой гранью между действительно возможным результатом и бесконечными фантазиями. С одной стороны, надо трезво оценивать силы, быть реалистом. С другой – необходимо стремиться выйти за рамки предполагаемых тобой возможностей.

Деньги не дарят удовольствие, они его покупают.

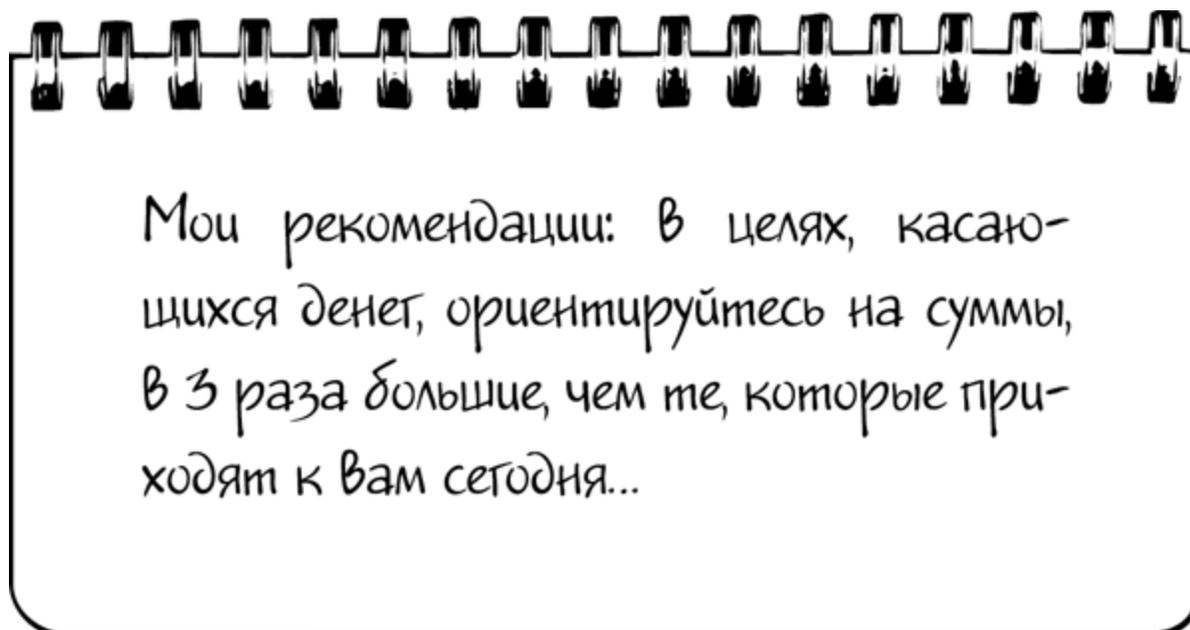
Стас Янковский

На моих тренингах это один из главных вопросов. Я всегда рекомендую при постановке финансовых целей ориентироваться на сумму, в 3 раза превышающую ваш сегодняшний доход. Пример. Вы зарабатываете тысячу долларов в месяц. И создаете аффирмации на сумму 3 тысячи долларов: «Я получаю 3 тысячи долларов в месяц»...

...Я понимаю, вы хотите, чтобы доходы выросли в десятки и сотни раз. Но большое увеличение влечет за собой большое количество изменений в жизни и в самом человеке. Допустим, вы – учительница в средней школе с зарплатой 500 долларов. И ставите задачу – получать 1500 долларов. Заявляя о своих намерениях, вы запускаете глубинные трансформационные процессы личности – меняются ваши навыки, знания, мировоззрение, убеждения, способ заработка, привычки и т. д., и т. п. Первое, что произойдет в вашей

жизни, – вас в считанные дни уволят с работы. Потому что даже самым лучшим учителям не платят столько, сколько вы заявили.

Я знаю много случаев, когда люди сталкивались с подобным. Работая за копейки, они заявляли о желании иметь большие деньги, и у них забиралось даже то, что было. Это происходит для того, чтобы человек нашел что-то лучшее и реализовывал свои намерения. Но, оставаясь без работы, люди от непонимания происходящего падали духом, разочаровывались и поддавались панике.



Я предлагаю при доходах в тысячу долларов ставить себе цель получать 3 тысячи. При достижении этой суммы следующая ваша цель будет тоже в 3 раза больше – 9 тысяч. Потом – 27 тысяч. И так далее, до бесконечности. Такой алгоритм дает возможность повышать свой доход и изменяться максимально безопасно и комфортно.

Правило № 5. Говорим только о себе

Аффирмация работает только с вашим бессознательным. Вы в силах повлиять только на себя. Ни на кого другого ваши аффирмации действовать не будут. Если хотите, чтобы вас уважали люди, вместо утверждения: «Меня уважают люди» нужно говорить аффирмацию: «Я – уважаемый человек». Еще пример: вместо: «Мой босс поднимает

мне зарплату» мы будем употреблять: «Я – высокооплачиваемый специалист, и мои доходы растут».

Создание результативной аффирмации

Для примера возьмем хорошо знакомую блокирующую программу «денег вечно не хватает». Теперь с помощью 5 принципов создадим аффирмацию для трансформации этой блокирующей программы. Моя была бы такой: «**У меня всегда много денег**». Это очень короткая, но при этом емкая формулировка. И, как видите, она соответствует всем 5 принципам.

Я точно поставил противоположность: «У меня всегда много денег». Не «будут», не «предвидятся», не «хочу», а именно «есть». Здесь и сейчас. Плюс к этому я добавил слово «много», а это готовит меня и мое подсознание к принятию больших денег.

Для примера привожу несколько связок из практики моих учеников:

- «Деньги зарабатываются тяжелым трудом»
- «Я легко получаю большие деньги».
- «Деньги – это опасность»
- «Деньги дают мне комфорт и уверенность»
- «Честным трудом деньги не зарабатываешь»
- «Я легко зарабатываю деньги честным трудом».

Еще одно важное пожелание к аффирмациям – они должны содержать в себе простую и короткую формулировку, без двусмысленных значений и размытых понятий. Чем короче аффирмация – тем лучше. Правильная, короткая аффирмация содержит в себе от 3 до 5 слов. Более длинная сложна для восприятия.

Главный критерий оценки аффирмации в том, чтобы она вас вдохновляла, чтобы вы могли ее быстро и легко запомнить.

Практические задания

Теперь настала очередь вашей работы. Из всех своих негативных денежных программ, страхов, связанных с безденежьем, выберите 3 самые сильные блокирующие программы (денежные убеждения). Не нужно стараться решить все проблемы сразу, для начала 3 негативных программ будет достаточно.

Выбрав, создайте для их трансформации позитивные аффирмации. Используйте все 5 принципов. В результате у вас получатся 3 аффирмации для работы с вашими конкретными негативными денежными программами. После прочтите их вслух несколько раз. Аффирмации должны быть вам понятны, легко звучать и быстро запоминаться.

Способы работы с аффирмациями

Способ 1. Проговариваем аффирмации про себя

Необходимо ежедневно по 300 раз проговаривать каждую аффирмацию. Это количество не так велико, как может показаться на первый взгляд. На одну аффирмацию вам понадобится 12–15 минут. Рекомендую проговаривать сразу все 3 одним блоком. В общей сложности на аффирмации у вас будет уходить 30–45 минут в день.

Проговаривать их следует одну за другой по кругу. Я хочу, чтобы они стали вашими личными мантрами, персональными девизами.

Помните: каждый раз, когда произносим свою аффирмацию, мы программируем себя на богатство.

С первыми тремя аффирмациями мы будем работать 30 дней подряд по 300 раз с каждой. Это очень важно, так как любое нарушение графика может понести за собой негативные последствия, отбросить вас назад на несколько дней работы. И придется начинать все сначала.

Способ 2. Проговаривайте аффирмации вслух

Утром, глядя в зеркало, проговорите их вслух столько раз, сколько вам будет комфортно. Эффективность аффирмации, произнесенной вслух, возрастает многократно.

Способ 3. Слушайте свои аффирмации

Наговорите на диктофон аффирмации и потом прослушивайте их. При этом можно заниматься чем угодно – от составления бухгалтерских отчетов до вождения автомобиля, можно спать, а можно тренироваться в спортзале.

Способ 4. Развесьте вокруг себя «напоминалки»

Распечатайте несколько копий каждой аффирмации и развесьте там, где часто бываете: над рабочим столом, в ванной, на выходе из квартиры. Создайте вокруг себя информационное поле, которое будет постоянно напоминать о новых денежных убеждениях. Задача этих листов с надписями – поддерживать вас, напоминать и программировать ваше бессознательное.

Рекомендации из личного опыта

Хорошо проговаривать аффирмации про себя или вслух во время монотонных занятий. Если вы тренируетесь в спортзале и вам не требуется логически мыслить, можете спокойно проговаривать аффирмации про себя. Любой монотонный труд немного затормаживает умственную активность и внимание, но в то же время активизирует правое полушарие, отвечающее за Подсознательные Денежные Программы и убеждения.

Также можете сделать «напоминалки» на маленьких листочках и положить в ежедневник, карман или кошелек. Ваша задача – используя все эти приемы и методы, на 30 дней создать вокруг себя поддерживающие информационные потоки. Все 30 дней эти фразы будут внедряться в ваше сознание и бессознательное. Очень скоро новые денежные программы начнут проявляться через поступки, привычки, решения и эмоциональные реакции. Всего 30 дней работы над первой порцией аффирмаций. Но уже через 2–3 недели вы почувствуете, как изменится ваше внутреннее состояние, за которым вскоре придет повышение благосостояния. Главное – поработать ровно 30 дней с одним набором аффирмаций, закрепить их на глубоком

бессознательном уровне, и результаты начнут проявляться в виде поступлений живых денег.

Когда аффирмации не работают

Важно понимать, что аффирмации не всемогущи. У них есть свои плюсы и минусы, возможности и ограничения. Не нужно решать все свои житейские проблемы при помощи аффирмаций.

Очистка подсознательных денежных программ от мусора – это то, что аффирмации делают лучше всего.

Чтобы понять, как работают аффирмации, представим следующую картину: по водопроводной трубе под большим напором течет вода. Предположим, пропускная способность трубы 100 единиц. Но, как это часто бывает, труба засорилась, и пропускная способность упала до 50. Вода по-прежнему поступает, но напора стало в 2 раза меньше, и воды уже не хватает для наших нужд. Когда труба засоряется, мы вызываем сантехника, он чистит трубы, и напор воды снова поднимается до 100 единиц.

Так и наши денежные каналы имеют свою «пропускную способность», но «благодаря» блокирующим денежным программам, которые засоряют их, поток денег может быть слабым. Тут приходят на помощь аффирмации. Они, словно хороший сантехник, чистят каналы, и деньги поступают к нам в полном объеме.

Но!..

Любая водопроводная труба имеет максимальную пропускную способность: если это 100 единиц, то максимальный результат будет 100 единиц. И никакой сантехник не сможет изменить это положение вещей. Денежные каналы человека тоже имеют свои максимальные ограничения. Если ваши созданы для потока денег в 1000 \$, то максимум, что они пропустят, – 1000 \$, и никакие аффирмации не изменят это. Если вы учительница с доходом в 500 долларов, то

можете день и ночь проговаривать аффирмацию «Мой доход – 3 тысячи долларов в месяц», у вас все равно ничего не выйдет.

Аффирмации хорошо очищают ваши бессознательные установки и денежные программы от ментального мусора и неэффективных программ. Благодаря аффирмациям можно настроить денежные каналы на максимальный поток. Но если мы хотим большего, то необходимо расширять каналы или создавать новые.

Поймите правильно, зарплата учительницы может стать 3 тысячи долларов в месяц. Но для этого ей надо создать дополнительные источники дохода. Например, заниматься репетиторством, устроиться на работу в элитную частную школу, написать книгу, продажа которой приносила бы регулярный доход, и т. д. Но вероятность, что ей резко поднимут зарплату в сельской школе, практически равна нулю.

АФФИРМАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛОГО КОМБИНАТА

На одном из тренингов «Денежный Магнит» я дал задание каждому напечатать на принтере свои аффирмации и развесить там, где они чаще всего бывают. Через три дня один из участников тренинга, директор промышленного комбината, рассказал мне свою историю. Он создал аффирмации и отдал распоряжение секретарю распечатать их на бумаге и развесить там, где он часто бывает. В результате активности секретаря к вечеру весь комбинат был увешан листами с его аффирмациями. Но исполнительная секретарша пошла еще дальше... Утром в столовой на всю стену растянули транспарант с аффирмациями директора. Работники начали с опаской смотреть на шефа, тихо хихикать и перешептываться.

«Что делать?» – спросил у меня директор. Я порекомендовал оставить все как есть и продолжить работу над аффирмациями. И через 6 недель получил e-мейл:

«Здравствуйте, Евгений. Спасибо за ваш тренинг и работу, которую вы делаете для людей. Помните мою историю с

транспарантом? Хочу рассказать продолжение. После ваших слов я решил, что это нужно мне лично, и важнее, чем мнение других обо мне. Первые 2–3 дня подчиненные косо смотрели в мою сторону. После сами начали читать денежные фразы. Сначала с ухмылкой, но потом стали проникаться смыслом.

Через неделю я увидел в руках одного из работников книгу по психологии успеха. Ух, как меня этот факт порадовал! Раньше ни у кого подобной литературы не замечал. Я даже считал, что работяги на такое не способны.

Сейчас листы с денежными фразами пожелтели и выгорели на солнце, но так глубоко засели в умах многих, что эти фразы у нас вместо приветствия. В коллективе стало в разы меньше ссор и больше улыбок, что радует меня бесконечно.

Если говорить о цифрах, то прибыль комбината за прошлый месяц выросла на 8,9 %, что в нашей индустрии очень хороший показатель. Автоматически выросли мои доходы, как у директора, и 32 лучшим сотрудникам мы выдали внеплановую премию. Вот как сработали мои денежные фразы. Спасибо».

Хотите знать, какие это были аффирмации?

«Мои доходы растут с каждым днем».

«Я притягиваю деньги легко и свободно».

«Деньги приносят мне комфорт и удовольствие».

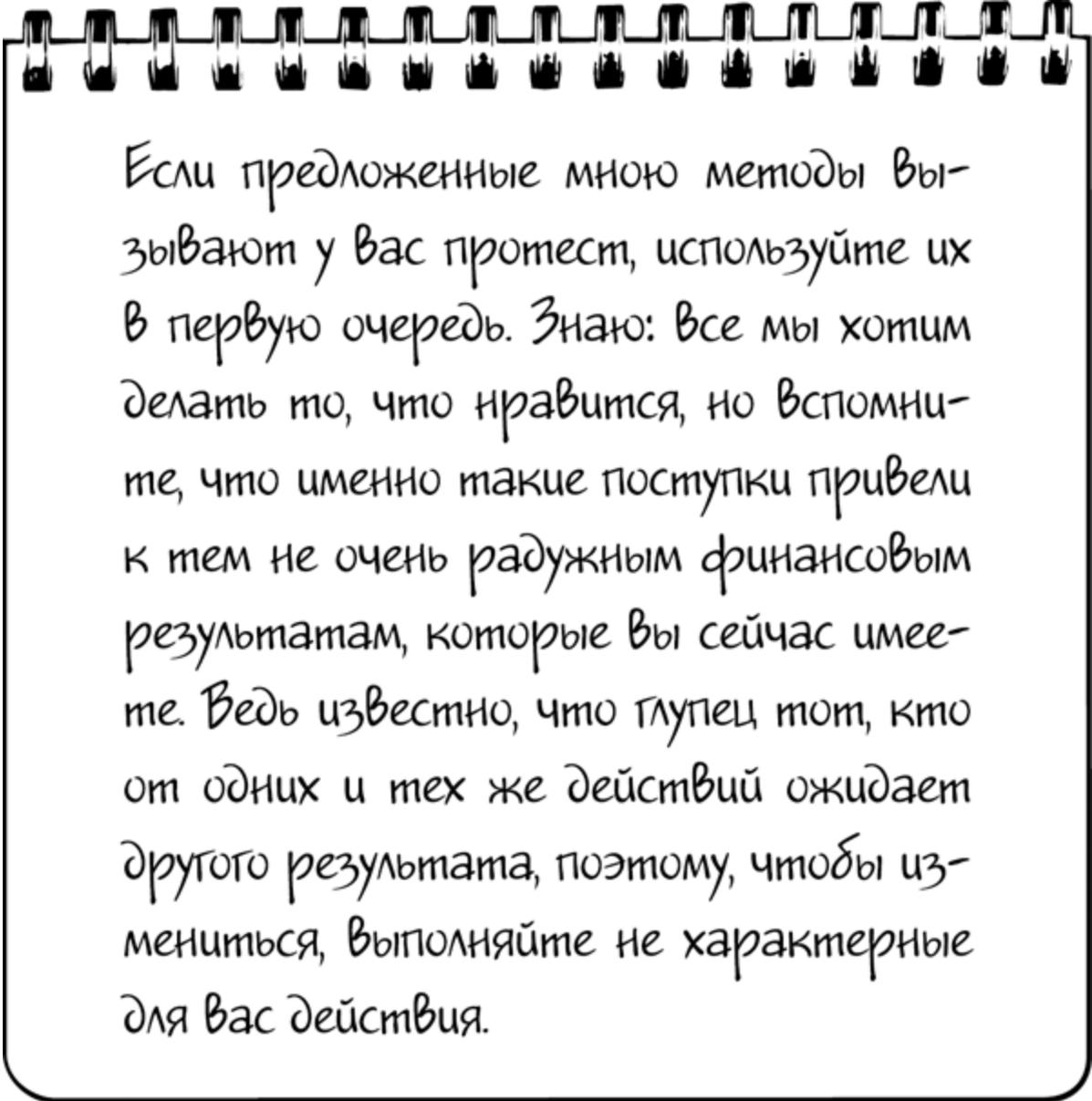
Капля за каплей, от минуса к плюсу

Возьмите стакан, доверху наполненный чистой водой. Если в него добавить каплю чернил, то вода помутнеет за считанные секунды. Вот так происходит с вашим сознанием: добавляете каплю негативных убеждений – денежные программы перестают работать нужным образом.

Если мы захотим, чтобы вода вновь стала прозрачной, то будет недостаточно просто добавить в нее каплю чистой воды, придется полностью заменить ее. То же происходит и с вашим сознанием: если вы подумали плохо, то для очищения сознания от негатива одной

позитивной мысли будет недостаточно. **Нейтрализовать негативные убеждения можно лишь кропотливой и целенаправленной работой.** Представьте, что в вашей голове раз в день мелькает одна негативная мысль. Подсчитайте, сколько их пронеслось за всю жизнь. А если учесть тот факт, что человек думает 60 000 мыслей ежедневно и 60–80 % из них негативные, то кажется, что шансов на «выздоровление» нет.

Вывод один: нужно менять картину. Да, на первый взгляд работы много, но ее надо проделать. Книга проведет вас коротким и быстрым путем, это будет даже интересно и весело. Более того: каждое упражнение, каждая аффирмация, каждое усилие в работе над денежными программами вернутся к вам в виде огромных дивидендов.



Если предложенные мною методы вызывают у вас протест, используйте их в первую очередь. Знаю: все мы хотим делать то, что нравится, но вспомните, что именно такие поступки привели к тем не очень радужным финансовым результатам, которые вы сейчас имеете. Ведь известно, что глупец тот, кто от одних и тех же действий ожидает другого результата, поэтому, чтобы измениться, выполняйте не характерные для вас действия.

Готовность к большим доходам

Простое и очень интересное упражнение. Вам нужно найти в городе место, которое вы считаете для себя дорогим. Желательно настолько дорогим, что раньше вы бы ни за что в него не зашли. Пусть это будет дорогой ресторан или клуб. Оденьтесь хорошо, чтобы себе нравиться, и – вперед. Проведите там хотя бы час своего времени.

Если у вас есть возможность поужинать или пообедать – замечательно, если нет – просто закажите кофе.

Но, помимо распития кофе, у вас будет ряд важных задач: внимательно наблюдайте за тем, какие мысли вас посещают, какие состояния и переживания вы испытываете во время выполнения этого задания. Страх, смущение, стыд, удовольствие, спокойствие... Прямо во время переживания негативных эмоций (если они есть) попробуйте создать аффирмацию и поработать с ней.

Но это еще не все. Не торопитесь уходить из ресторана, даже если вы чувствуете страх, неуверенность, сомнения. Я хочу, чтобы вы сидели там до тех пор, пока внутренне не успокоитесь и не скажете себе: «Мне здесь хорошо, я чувствую себя здесь абсолютно спокойно».

Делайте все как можно медленней, максимально старайтесь вести себя, как завсегдатаи заведения. Ваша задача – насладиться присутствием в этом месте и окружением успешных и богатых людей. Реакции у посетителей и официантов могут быть разные, может показаться, что кто-то смотрит на вас искоса, а кто-то вообще не замечает, и это нормально. Уважайте этих людей, но не обращайтесь к ним. Привыкайте находиться среди богатых.

Успокойтесь и обретите внутреннюю гармонию. Посещайте дорогие места до тех пор, пока уровень доходов их посетителей не станет и для вас привычным.

Это простое, на первый взгляд, упражнение, развивает в вас самую важную черту богатого человека – готовность принять большие деньги. Так мы расширяем свою денежную емкость.

История об отеле для богатых

Один мой постоянный клиент поехал как-то отдыхать в Арабские Эмираты. Заработок позволял ему безбедно проживать в неплохой трехзвездочной гостинице. Но однажды ему стало скучно, и он решил посетить один из самых дорогих отелей мира в Дубае.

– Меня встретили у самого входа приветливые люди. Всюду была позолота, во дворе били фонтаны. На стенах висели картины, изображавшие шейхов в роскоши. И я сам на какое-то время почувствовал себя шейхом. Это продолжалось до тех пор, пока меня не спросили, живу ли я тут. Пришлось ответить: «Нет, я приехал к друзьям». – «А в каком номере они живут?» – «В номере? Сейчас узнаю, я им позвоню». – «Ок».

Охрана и служащие отеля отстали от меня, и я поехал на лифте на третий этаж, не зная куда, наугад. На этаже зашел в туалет, который походил на цветочную лавку: на полках стояли живые персидские розы, все помещение благоухало ароматами. Рядом с раковиной лежали свернутые трубочкой полотенца, после использования выбрасываемые в корзину. Посетителям клозета также предлагались одноразовые зубные щетки с маленькими тюбиками пасты – никогда такое не видел. Поэтому воспользовался сразу же: почистил зубы и выбросил щетку в урну, подумав: «Что бы при этом сказала моя бабушка?» Я вышел из туалета и столкнулся нос к носу с местным охранником, по виду филиппинцем, который на ломаном, но ясном русском сказал мне, что ходить по гостинице людям, здесь не проживающим, нельзя. Признав его правоту, я спустился на первый этаж. Но мне хотелось остаться в гостинице как можно дольше, чтобы сравняться с теми богатыми людьми, которые проживают тут. Пока же я чувствовал себя крайне неудобно.

Выход нашелся: зайдя в ресторан отеля, я заказал себе чашку эспрессо, что обошлось мне долларов в десять. Выйдя на балкончик, я наконец-то расслабился и насладился чашкой кофе (хотя он был ничем не лучше нашего, за доллар, а то и меньше). Я подслушивал разговоры богатых людей, которые сидели тут же на диванчиках, глазел на море, растворяясь в неспешном ритме отеля и напитываясь аурой, которая здесь царила. Дав официанту на чай, отправился к выходу.

– Как ваши друзья? – спросили меня на ресепшене.

– Что-то не могу дозвониться, – ответил я.

Служащие отеля проводили меня такими же лучезарными улыбками, какими и встретили. Может, они догадались, что никаких друзей у меня здесь нет. А может – как знать – думали, что я скоро снова сюда прибуду.

– Приходите еще.

– Обязательно приду, – ответил я им и подумал: «Да, я приду и буду здесь снимать номера, ведь мое упражнение прошло на высшем уровне».

Через 3 года мой ученик снова приехал в Эмираты и снова попал в этот отель. На этот раз ему не пришлось прятаться от охранников и придумывать мнимых друзей – у него тут были уже настоящие партнеры по бизнесу Аффирмация, которую он повторял несколько месяцев, звучит так: «Я достоин изобильной жизни».

Говорите, аффирмации не работают?

Экстремальный вариант упражнения

Если вы хотите быстрее развить способность притягивать деньги, рекомендую усложненный вариант упражнения. Итак, открываем шкаф со старыми вещами. Находим самое старое и потрепанное. Если нет своих старых вещей – берем у бабушки.

Оденьтесь максимально плохо, желательно в стиле «бомж», и в таком виде на общественном транспорте поезжайте в салон дорогих автомобилей или бутик итальянской мебели. Найдите такое заведение, где ваш вид «бомжа» будет контрастировать с богатым окружением. Зайдите в несколько дорогих мест.

Во время поездки, посещения бутиков и салонов внимательно следите за своими эмоциями и состояниями. **Ваша задача – ощущать внутреннее спокойствие и пребывать в хорошем настроении.**

Участники тренинга «Перекодирование Денежных Программ» прозвали это упражнение «Бомж в салоне Ferrari». Оно прекрасно работает, но не каждый человек решится на этот эксперимент. Если вы один из смельчаков и выполнили упражнение, обязательно сделайте фото и пришлите мне по адресу: office@deyneko.com.ua с пометкой «Бомж в салоне Ferrari». Всем, кто пришлет мне фото, я презентую бесплатное участие в тренинге «Мышление на миллион» (на момент написания книги его стоимость 197 долларов).

Упражнение «Удовольствие без денег»

Упражнение длится один день, на протяжении которого вам необходимо получить как можно больше позитивных эмоций и удовольствия. Но это следует сделать, не тратя ни копейки. Итак, включаем свою фантазию и начинаем искать и вспоминать все возможные варианты бесплатных удовольствий.

Приведу несколько примеров:

- танцевать под веселую музыку;
- прогуляться с любимыми людьми по парку;
- принять ванну со свечами;
- почитать любимую книгу;
- пообщаться с веселыми друзьями;
- покормить голубей в парке;
- посмотреть комедию.

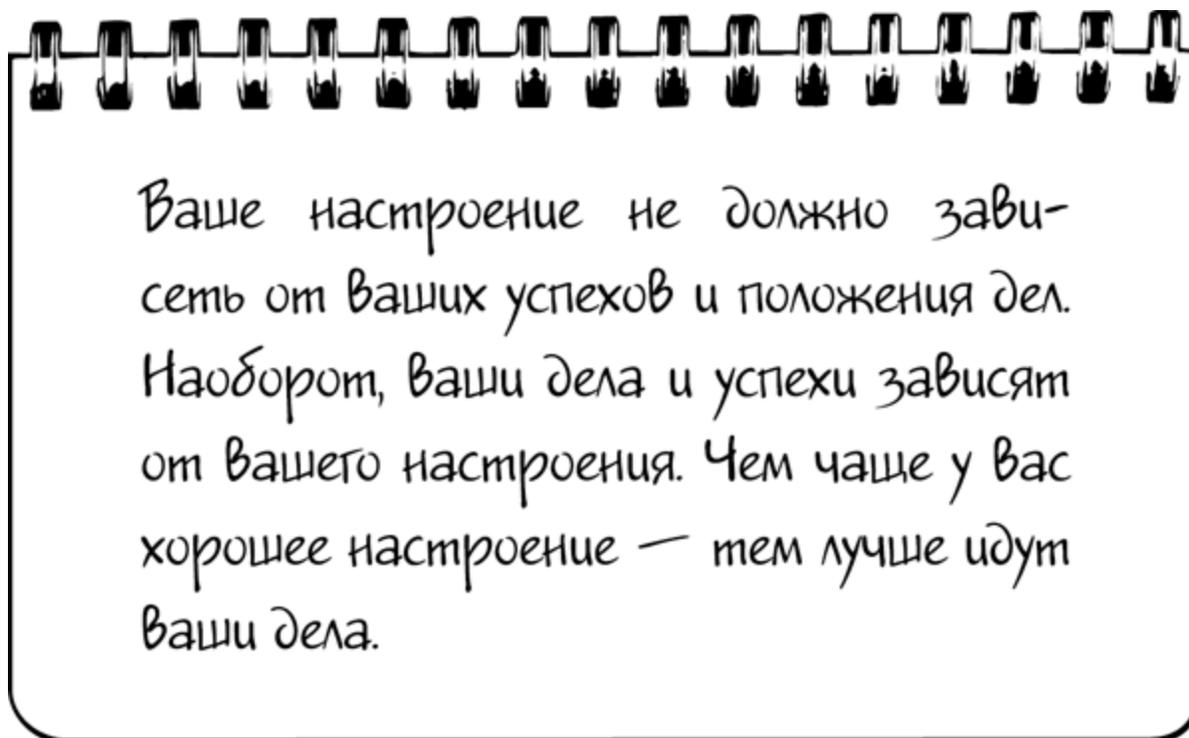
Как видите, есть множество вариантов пережить добрые и веселые эмоции, не потратив на это денег. Цель упражнения – убрать зависимость вашего настроения от наличия денег в кошельке. Тут я хочу глубже раскрыть данную тему.

БИЗНЕС РАЗВАЛИВАЛСЯ – Я ОТДЫХАЛ

Часто в ответ на вопрос о плохом настроении мы слышим: «Денег нет, нечего радоваться», или: «В бизнесе одни проблемы...» Так сложилось в нашем обществе, что настроение человека зависит от внешних факторов и событий. Бизнес не идет – нужно нервничать, денег нет – волнуйся и бойся за завтрашний день, нагрубили – ты

должен дать сдачи, за окном дождь – грусти, ушел любимый человек – страдай.

Следующее утверждение идет вразрез многим социальным ожиданиям, но его нужно понять и внедрить в свое сознание. Запомните!



Поделюсь с вами своей историей. Шел 2007 год. Тогда в моей фирме работало два человека. Я взял себе помощницу, и в течение 2 недель мой бизнес начал разваливаться. (Эта девушка, которую я про себя назвал Катастрофой, так влияла на мои дела, что они практически моментально пришли в упадок.) Тогда все договоренности и алгоритмы действий в одночасье прекратили работать, мои партнеры отказались от выполнения своих обязательств, все прежние связи оборвались. Из преуспевающего предпринимателя я превратился в человека с большим количеством долгов.

Что бы ни происходило вокруг тебя, в твоей жизни, ты всегда должен оставаться внутренне спокойным и гармоничным. Все планы, решения и действия необходимо

осуществлять, исходя из состояния внутреннего спокойствия и хорошего настроения. Какую энергию ты вложишь в дело – такой результат и получишь.

В такие моменты многие впадают в панику и начинают лихорадочно пытаться все исправить. Честно скажу, искушение так сделать было и у меня. Но я понимал, что нервозность и внутренняя паника только усугубят положение дел. И решил взять неделю таймаута и поехать отдохнуть в Турцию. Я лежал «тюленем» на берегу моря и флегматично созерцал Средиземноморское небо. К слову сказать, это было мудрое решение.

За 7 дней я отдохнул и упокоился, отвлекся от насущных забот и смог трезво оценить положение дел. Я разработал план изменений и нововведений, который позволил быстро вернуть позиции и создать более устойчивую модель бизнеса. Уже через 2 месяца я вышел на прежние обороты, а еще через 2 – удвоил доходы.

Количество денег в вашем кошельке напрямую зависит от уровня гармонии в вашей душе.

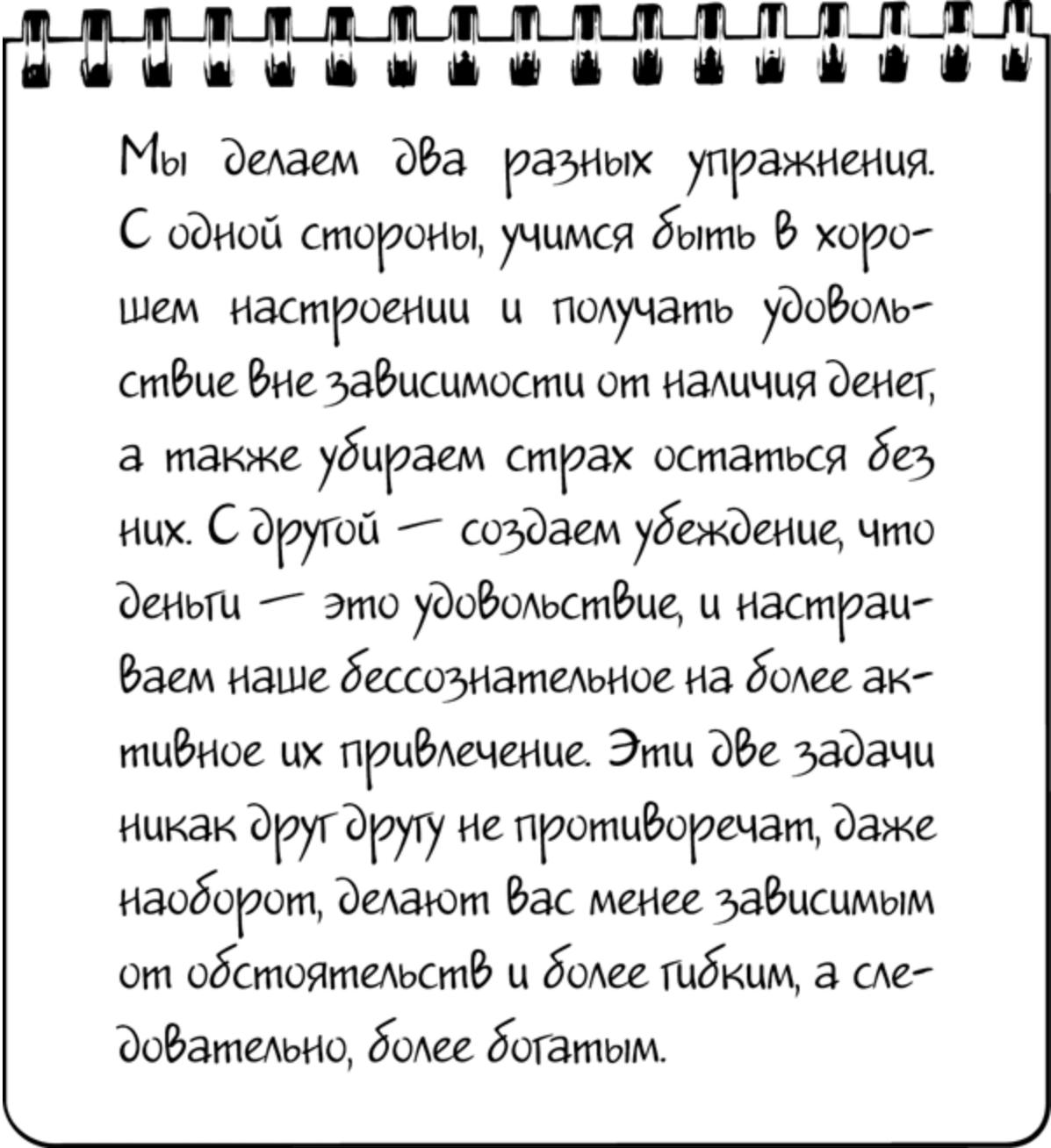
Евгений Дейнеко

А теперь давайте вернемся к упражнению «Удовольствие без денег». Цель его – снятие зависимости вашего настроения от наличия или отсутствия финансов. Мы будем приучать себя всегда быть в хорошем настроении. Скорость улучшения финансовых дел зависит от того, насколько у нас будет хорошее состояние духа.

Удовольствие от денег

Также рекомендую проделать упражнение «Деньги – это удовольствие и комфорт». Ваша задача в течение одного дня получить как можно больше удовольствий, но уже при помощи денег. Сделайте себе подарок в виде покупки каких-то приятных мелочей или серьезного приобретения. Иными словами, получите удовольствие от денег.

Самый важный момент этого дня: при любой покупке, при любой инвестиции в себя чувствуйте и говорите, насколько вам приятно иметь деньги: «Деньги приносят мне удовольствие». Даже если вы покупаете какую-то мелочь, например брелок, – все равно произносите: «Как приятно иметь деньги!» Закажите десерт в хорошем ресторане – похвалите себя: «Деньги – это хорошо! У меня есть деньги, и это приятно».



Мы делаем два разных упражнения. С одной стороны, учимся быть в хорошем настроении и получать удовольствие вне зависимости от наличия денег, а также убираем страх остаться без них. С другой — создаем убеждение, что деньги — это удовольствие, и настраиваем наше бессознательное на более активное их привлечение. Эти две задачи никак друг другу не противоречат, даже наоборот, делают вас менее зависимым от обстоятельств и более гибким, а следовательно, более богатым.

Неважно, сходили ли вы в кино, ресторан или книжный магазин, каждый раз, когда платите за что-то, говорите: «Деньги — это хорошо, деньги иметь приятно, они приносят мне комфорт и удовольствие». Каждый раз, когда вы покупаете продукты, одежду, книги и даже поездку в метро, повторяйте: «Деньги иметь приятно. Я молодец!» С помощью этого упражнения мы запускаем очень важный процесс —

приучаем себя к дорогим удовольствиям. Также мы внедряем в свое сознание убеждение, что деньги – это комфорт и удовольствие.

Когда нищий и миллионер равны

Следующее упражнение будет интересно и познавательно. Упражнение «Бомж и миллионер равны» может показаться странным и неоднозначным, но я прошу вас выполнить его в полном объеме. У многих людей эффект от него будет просто поразительный.

Итак, найдите в течение нескольких дней 5 человек, которые зарабатывают больше, чем вы. Пусть сумма их доходов будет в 5–10 раз больше вашей. Если можете «дотянуться» до таких людей – найдите способ пообщаться с ними. В процессе разговора затроньте вопросы успеха, денег, мировоззрения.

Вы можете спросить о том, как делаются деньги, как работает бизнес, какие принципы помогают или мешают в жизни, на что он обращает внимание, и т. д. Во время общения старайтесь получить максимум полезной для себя информации. Если появится возможность сотрудничества с таким человеком – не отказывайтесь.

Общение с богатыми людьми должно быть постоянным. Для примера: один мой знакомый, когда только начинал свой путь в бизнесе, нашел настоящего миллионера и стал проситься к нему в ученики. Говорил, что будет выполнять любую работу, лишь бы тот взял его в подмастерья. Когда есть желание, люди прогрессируют очень быстро. Мой знакомый в считанные месяцы всему научился и преуспел в бизнесе. Прошло 7 лет, и уже миллионер брал у него платные консультации.

И такие истории часто случаются в жизни. **Ваша задача – найти богатых людей и раскрутить их, но не на деньги, а на рекомендации, как эти деньги заработать.**

Бомж вам в помощь!

Вторая часть этого упражнения заключается в том, чтобы за несколько дней найти 5 людей, которые на социальной лестнице стоят очень низко. Пусть это будут настоящие, с душком, бомжи с синими лицами и красными носами. Пообщайтесь с ними. Не отторгайте их, не будьте заносчивы – постарайтесь узнать их взгляды на жизнь. Обычно бомжи – это люди со своими, пусть специфическими, идеалами и принципами, что часто делает их интересными личностями.

Но основная идея этого упражнения заключается не только в том, чтобы понять психологию богатых и бедных, но и в том, чтобы во время общения с ними оставаться абсолютно спокойным. Общаясь с бомжом, сохраняйте ощущение равенства. Я хочу, чтобы по отношению к этому человеку вы не испытывали гордыни, надменности и пренебрежения. Ведите себя с ним как с равным – без негативных эмоций. Соблюдайте тот же принцип и в общении с миллионерами. Учитесь разговаривать с очень богатыми людьми на равных. Общайтесь с ними без раболепия, предубежденности, подхалимства и той же надменности. Старайтесь и в том и в другом случае общаться как со своими друзьями.

Внимательный читатель заметит, что эти упражнения тоже прорабатывают два важных качества – готовность получать большие деньги и убирают страхи отсутствия денег. Деньги приходят тогда, когда есть внутренняя готовность их принять, и это мы тренируем в процессе общения с богатыми. Плюс – необходимо избавляться от страха потерять их. За этим – к бомжам!

Поясняю на пальцах. Например, вы ежемесячно зарабатываете тысячу долларов. Но в какой-то месяц заработали всего 900 долларов. Вам это, конечно, будет неприятно, хоть и не критично. Но однажды ситуация резко меняется, и ваш доход падает до 500 долларов. У вас депрессия, паника и неготовность принимать ситуацию.

Но вот и на вашу улицу пришел праздник: в какой-то месяц вы заработали 1500! Парадокс в том, что в этом случае у вас тоже проявляется все та же неготовность принимать ситуацию. Вы

начинаете сильно радоваться, чувствуете себя всемогущим, энергия распирает вас. Поздравляю, это явные признаки неприятия таких денег.

И это упражнение учит вас принимать как большие деньги, так и справляться со страхом безденежья.

Как стать магнитом для денег

С этой минуты я прошу вас обращать внимание на людей и их настроение. Очень скоро вы увидите одну важную тенденцию: большинство бедных обычно злые, агрессивные, дерганые. Их внешний вид «кричит» о том, что они устали от решения большого количества проблем – сутулость, бледные лица и темная (серая или черная) одежда.

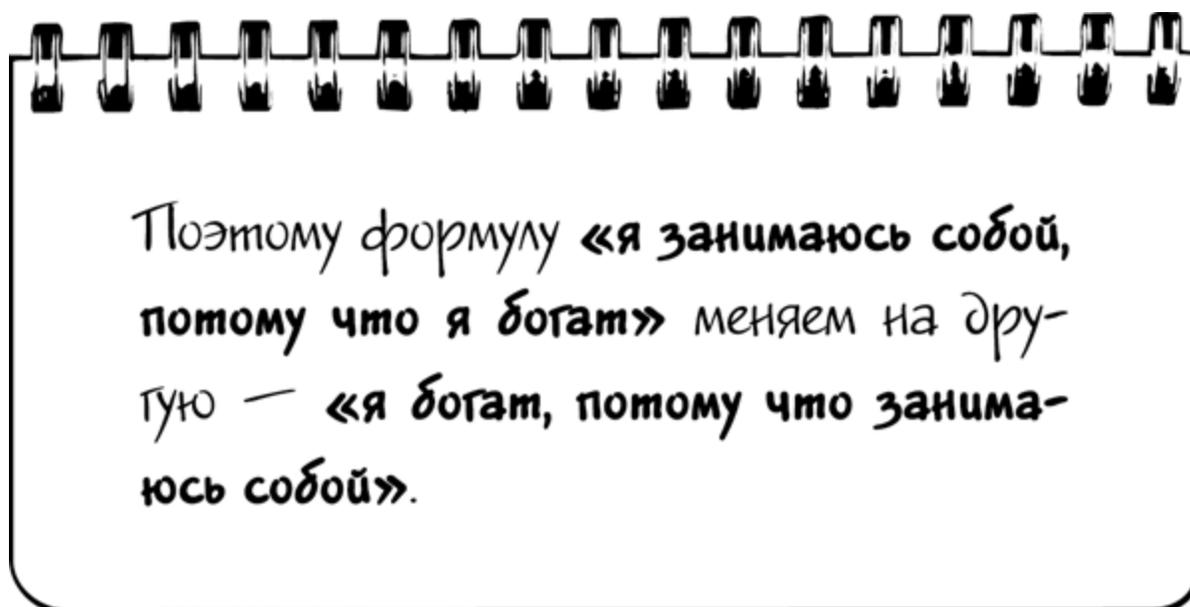
За примером далеко ходить не надо. Вспомните, как выглядит большинство пассажиров пригородной электрички... Теперь мысленно перенеситесь в ресторан международного аэропорта. Почувствовали разницу?

Да, богатые выглядят довольными жизнью. Они одеваются смело, позволяя себе яркость. Они часто загорелые, полные сил и приятно пахнущие. Может сложиться впечатление, что богатые люди выглядят хорошо, потому что они богаты, а бедные люди выглядят плохо, потому что они не могут себе позволить выглядеть лучше.

Но это ошибочное мнение. На самом деле все наоборот. Радостный человек, оптимист, привлекает к себе больше денег, чем тот, кто постоянно жалуется на жизнь. Один мой ученик говорит: «Я часто хожу в рестораны не потому, что у меня много денег. Все наоборот: у меня много денег, потому что я часто хожу в рестораны». (К слову, до моих тренингов рестораны для него были непозволительной роскошью.)

Это работает следующим образом. Многие размышляют так: «Вот я стану богатым, и тогда можно будет расслабиться и радоваться

жизни», «Вот когда я стану богатым, то буду путешествовать и получать удовольствие». Или: «Когда я стану богатым, то буду любить людей и им помогать», «Когда я буду иметь много денег, то начну больше времени проводить с семьей»... Этот список можно продолжать бесконечно. Но проходит жизнь, а человек не становится ни радостнее, ни богаче.



Когда вы начнете заниматься собой, получать удовольствие от жизни, читать хорошие книги, применять знания на практике, ваши доходы вырастут.

Хотите притягивать деньги в свою жизнь, словно магнит, — станьте счастливым человеком, радуйтесь всему, что с вами происходит.

Прямо сейчас расправьте плечи, стряхните с себя груз проблем, улыбнитесь себе и миру. Не позволяйте заботам портить настроение. Мой любимый учитель Ошо как-то сказал: «Падать — часть жизни, подниматься на ноги — ее проживание, быть живым — это подарок, а быть счастливым — это ваш выбор».

Денежный бумеранг

Я часто рассказываю на тренингах одну историю из жизни, чтобы донести до участников принцип денежного бумеранга.

Как-то раз я вышел из большого торгового центра с несколькими пакетами в руках и, чтобы добраться домой, вызвал такси. За 30 минут пути я разговорился с таксистом.

И он мне поведал историю своей жизни о том, как был женат, подрабатывал и таксовал, но потом «почему-то» началась черная полоса. Он взял деньги в долг, попал в аварию и разбил машину, получил серьезные травмы и на некоторое время оказался прикованным к больничной койке. В этот критический момент его жена подала на развод и отсудила квартиру.

Все, что вы хотите получить от жизни, сначала вы должны дать кому-нибудь другому.

Джей Ринпоче

Рассказ занял почти все время, которые мы находились в пути. Пока он мне все это говорил, я думал: что с этим, казалось бы, нормальным парнем может быть не так, чему жизнь учит его таким образом? И за что на первый взгляд хорошему человеку такие испытания?.. А может, то, чему я учу, не работает?..

Ответ на все вопросы пришел тут же.

Мы подъехали к дому, водитель позвонил диспетчеру, чтобы узнать стоимость проезда. Я услышал, как диспетчер ответил по телефону: «К оплате 45 гривен». После этого таксист сказал мне: «С вас 55 гривен». Я подумал про себя: «Ну, хорошо, 55 так 55», вынул 60 гривен в надежде на сдачу. Тогда он мне сказал: «Знаешь, у меня нет 5 гривен сдачи, давай это будет 60 гривен».

К вам в тройном размере возвращается все, посланное в этот мир. Поэтому, когда с человеком происходят какие-либо неприятности, не стоит удивляться. Каждому дается то, что он заслуживает.

В эту же секунду я понял, что неприятности еще не скоро закончатся в жизни этого человека. Ведь если он меня, случайного попутчика, обманул за полчаса дважды (я смотрел на это отстраненно, хотя и понимал прекрасно, что происходит), то сколько раз он обманывает каждый день? Да и как само его потребительское отношение к происходящему формирует такие жесткие события?

Вы наверняка знаете пословицу: что посеешь, то и пожнешь. Если человек дарит радость, то он и получит добро.

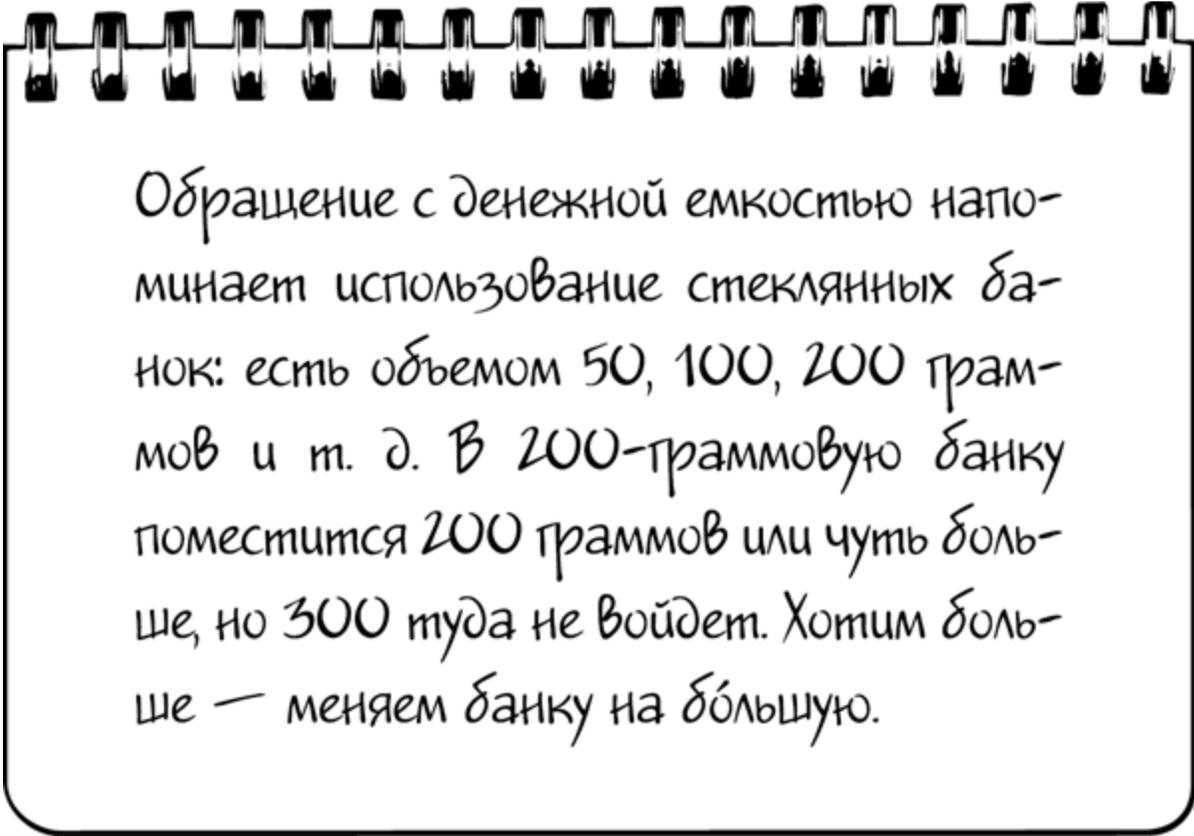
Думаю, каждый из вас способен прямо сейчас помочь другу или родственнику, соседу или простому прохожему. Скажите человеку что-то хорошее, поддержите его. Потом вы заметите, как другие будут делать то же самое для вас, совершенно бескорыстно. Это очень простой и понятный принцип, которые многие знают, но почему-то не пользуются. Поэтому постарайтесь буквально с сегодняшнего дня активно внедрять его в свою жизнь. Хотите, чтобы вам платили деньги с удовольствием, – сами платите и отдавайте с удовольствием. Запускайте денежный бумеранг...

Я спокойно отдал водителю 60 гривен и пожелал удачи, решив, что, если буду спорить и желать ему плохого, запущу свой бумеранг негатива. А мне это не нужно.

Денежная «емкость»

У каждого человека есть «емкость», которая вмещает определенное количество денег. Ее легко измерить суммами, которые вы получаете и с которыми чувствуете себя комфортно. У кого-то они исчисляются сотнями долларов (в любой валюте), у кого-то тысячами, а у кого-то – миллионами.

Я хочу, чтобы вы вспомнили о вашем ежемесячном доходе. Допустим, он составляет 1500 долларов. Это именно та сумма, до которой вы «доросли». Она и является вашей денежной емкостью.



Обращение с денежной емкостью напоминает использование стеклянных банок: есть объемом 50, 100, 200 граммов и т. д. В 200-граммовую банку поместится 200 граммов или чуть больше, но 300 туда не войдет. Хотим больше — меняем банку на большую.

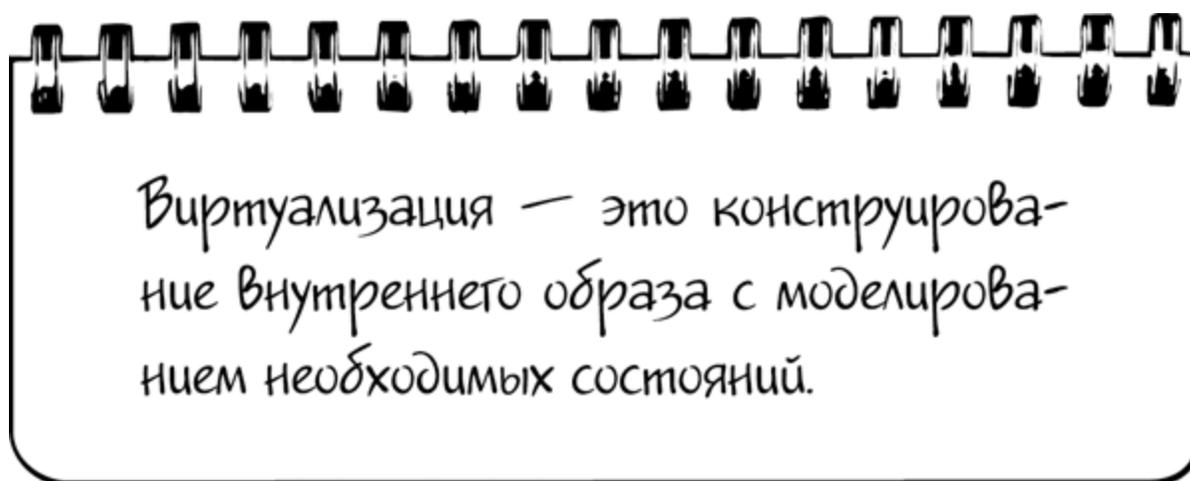
На денежный объем влияют привычки и отношение человека к комфорту. В вашу жизнь входит столько денег, сколько вмещает ваша емкость. Иногда меньше, но не больше. Даже если вы создаете новые источники прибыли и стараетесь зарабатывать много, все равно

больше, чем может войти в емкость, денег к вам не поступит. Поэтому увеличивать нужно объем.

Денежная виртуализация

Все, что мы будем делать, начиная с этого момента, направлено на увеличение вашей денежной емкости.

Первое упражнение – виртуализация. Оно поможет нам не только очистить подсознательные денежные программы от блоков, но и увеличит денежный объем.



Наверное, нечто подобное вы уже практиковали. Но, скорее всего, это была просто визуализация, когда во всех подробностях представляли необходимую картинку с целью материализовать ее. Однако такая работа мало что дает. Виртуализация похожа на визуализацию, только дополнительно включает в себя состояния и эмоции. Давайте разберем это на конкретном примере и сразу начнем работать.

Практика виртуализации

Допустим, вы хотите иметь трехкомнатную квартиру в центре города.

УПРАЖНЕНИЕ

Сядьте удобнее, расслабьтесь. Закройте глаза. Сделайте 5 глубоких вдохов-выдохов. Успокойте бег своих мыслей.

Представьте, что желанная квартира уже ваша. Представьте, где именно она находится, на каком этаже. Вы стоите перед входной дверью, привычным движением руки достаете ключ, открываете дверь, входите внутрь...

Детализируйте все как можно подробнее: какая у вас дверь, что находится в прихожей, какого цвета полы в ВАШЕЙ КВАРТИРЕ, какие обои, краны в душе, какой стоит запах и т. д. Прочувствуйте атмосферу вашего жилища: что вы ощущаете, когда находитесь здесь, что переживаете, когда ходите по своей квартире. Что чувствуете, когда сидите в кресле, принимаете душ, выходите на балкон?..

Обычно во время этого упражнения может возникнуть одно из трех состояний:

1. Радость, граничащая с эйфорией.
2. Подавленность и досада из-за того, что ничего этого нет.
3. Внутреннее спокойствие.

Первые два состояния блокируют достижение цели: чрезмерная радость означает, что для вас этот результат является слишком высоким, вы ему не соответствуете. Подавленность и негативные эмоции привлекают соответствующие события.

Тихая радость – отличительное состояние богатого человека.

Евгений Дейнеко

И только внутреннее спокойствие даст нам желаемый эффект. Чтобы понять правильное состояние, объясню более детально. Представьте, что вам, зарабатывающему 1000 долларов в месяц, кто-то неожиданно подарил 100 тысяч долларов. Что вы будете чувствовать? Обычно на моих тренингах после этого вопроса слышу следующее: «Я буду прыгать до потолка!!!», «Похвастаюсь всем своим знакомым!!!»,

«Переживу испуг, заподозрив подвох», «Почувствую себя неловко от непонимания, что с этими деньгами делать».

А теперь представьте себе другую ситуацию. Вы – миллиардер. Вы пребываете в одной из своих многочисленных вилл. И кто-то из знакомых подарил вам миллион долларов. Что вы будете чувствовать, когда это произойдет? Наверняка позитивную эмоцию, но не очень бурную. Вы примете эти деньги спокойно, как должное.

Радуетесь деньгам тихо, а благодарим громко.

Евгений Дейнеко

Ваша задача испытывать состояние внутреннего спокойствия во время представления желаемой реальности, относясь к ней как к должному, будто для вас это норма.

Выполняя это упражнение регулярно, вы создаете в себе готовность принимать больше – «растягиваете» свою денежную емкость. Существует еще ряд методик, позволяющих расширять денежную емкость, но более подробно мы их прорабатываем на живых тренингах.

Тестируем принятие больших доходов

Следующий инструмент, который я рекомендую вам использовать, – это проверка готовности к получению больших сумм, или, как это модно сейчас называть, «тест-драйв». Данное упражнение направлено на проверку вашей готовности принимать большие суммы и на развитие денежной емкости.

Тут хочу отметить, что понятие «большие деньги» у всех разное, и я оставляю на ваш выбор суммы, которые вы будете считать большими. Итак...

УПРАЖНЕНИЕ

Возьмите сумму наличных денег, в 10 раз превышающую ваш обычный доход (у друга, в банке, у родственников на несколько дней, займите, наконец). Очень важно, чтобы эта «тест-сумма» была в наличии целиком, не частями. И она обязательно должна в 10 раз превышать ваш сегодняшний средний доход. Не больше. С этой «тест-суммой» вам нужно прожить несколько дней.

Для начала возьмите все деньги в руки. Какие эмоции и состояния в теле возникают у вас, когда вы их держите? Если это нежелательные состояния (тревога, расстройство, недоумение, растерянность) – убирайте их. Я хочу, чтобы, держа эту «тест-сумму» в руках, вы к ней привыкали. Распределите деньги по карманам. Если карманов не хватает – возьмите сумку и повесьте на плечо. Постарайтесь ощутить себя одним целым с деньгами. Проживите с этой «тест-суммой» несколько дней: готовьте еду, смотрите телевизор, умывайтесь и т. д.

Возможно, в начале эксперимента у вас будут проскакивать негативные эмоции, но они очень скоро уйдут. Следующий шаг – выйдите с «тест-суммой» на улицу, сходите в магазин, купите молока, воды, других продуктов, но не тратьте эти деньги – покупайте все как обычно, из ваших основных денег.

Знаю из опыта: многих людей сумма, превышающая в 10 раз их доход, пугает и кажется несоизмеримо большой, куда уж там

разгуливать с ней по улице, если страшно ее просто дома держать. Помню, как на тренинге мы собрали все деньги, которые были в группе, и отдали девушке. Она побледнела, губы ее задрожали, руки разомкнулись, и купюры разлетелись по тренинговой комнате. «О Боже! Это слишком хорошо, чтобы быть правдой!» – сказала она шепотом.

Главная цель упражнения – привыкнуть к ощущению спокойного обладания большой суммой денег, прочувствовать, что высокий уровень дохода является для вас нормой.

Уверен, что по мере выполнения упражнений из этой книги у вас будут расти доходы, а значит, увеличатся и «тест-суммы». Привыкайте, перестраивайте себя, меняйте отношение к большим деньгам.

Примерь на себя дорогое авто

Хорошим инструментом для создания необходимого состояния и виртуализации является тест-драйв желаемого предмета, например, машины или яхты. В отличие от «тест-суммы», нам не понадобятся деньги. Достаточно, чтобы у вас был доступ к желаемому на некоторое время.

Пример. Вы хотите приобрести дорогой автомобиль. Позвоните в автосалон и закажите себе тест-драйв. Рассмотрите машину снаружи и изнутри. Оцените экстерьер. Почувствуйте, удобно ли вам внутри. Проверьте, все ли вам нравится. Прокатитесь на этой машине.

Отнеситесь к этому как покупатель, который хочет и может приобрести подобную машину и сейчас пробует все варианты. Важно удерживать именно это состояние – как будто для вас покупка является нормой, а не чем-то сверхъестественным.

У меня по этому поводу есть интересная история.

Было время, когда я тоже мечтал о дорогом авто. На экране моего компьютера красовалась Maserati. Это была красная Maserati Gran Turismo – я ее называл «красная пуля». Я регулярно делал виртуализацию с этой машиной, воображал, как обладаю ею, тем более цена для Maserati не была заоблачной – 200–250 тысяч долларов. Мне казалось, что я все делаю правильно. Но как-то раз, проходя мимо салона Maserati, я решил зайти, чтобы посидеть в предмете вожделения.

Бежевая кожа, низкая посадка, агрессивные формы – эта машина была замечательной. Но вот что я мгновенно понял: моя виртуализация оказалась далека от того ощущения, которое я испытал, сев в эту машину. До этого момента воображал и чувствовал состояние, основанное на моих догадках «как бы это было, если бы я сидел в ней», но у меня не было подобного опыта. Оказавшись в машине, почувствовал, что ее уровень еще выше, чем я себе представлял: мне казалось, я сижу на троне и все взоры устремлены в мою сторону. Это был первый урок.

Но самое интересное в том, что, сидя в Maserati, я отчетливо осознал, что мои амбиции недостаточно велики, а действия не соответствуют уровню такой машины. Мой бизнес не принесет мне необходимую сумму. Вернее, принесет. Я подсчитал: чтобы купить это авто, придется работать 2450 часов. Сто суток без перерыва на обед, сон и т. д. Не тем я занимался, чем нужно, не на тот уровень дохода я ориентировал свою жизнь. Это стало вторым уроком.

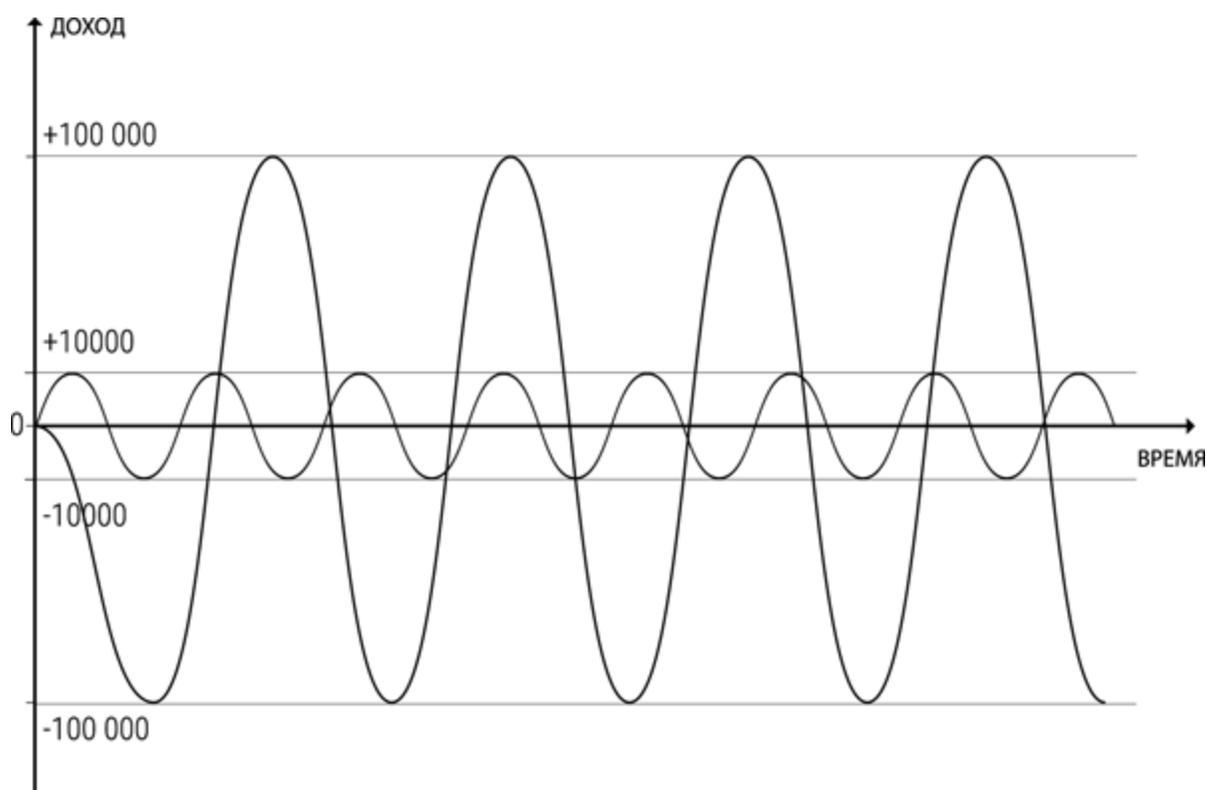
Когда я вышел из салона, моя жизнь изменилась – я увидел уровень, к которому нужно стремиться. Это было для меня новым ощущением. И тогда решил, что впредь мои действия будут нацелены на бизнес и проекты высокого уровня дохода, чтобы не пришлось копить годами на дорогой автомобиль. Эти два урока стали для меня хорошим толчком к развитию и выходу на новый уровень. И скажу, что в течение 1,5 лет перестроил свой бизнес настолько, что легко смог после этого аккумулировать деньги для покупки этой машины. Забавно, что в процессе перестройки я охладел к ней. И теперь езжу на других. Но этот опыт был для меня бесценным.

И поэтому я рекомендую использовать тест-драйв желанного предмета, чтобы выполнить три задачи:

1. Выявить свои финансовые ограничения и страхи.
2. Получить личный опыт обладания этим предметом.
3. Прочувствовать более высокий уровень дохода, соответствующий уровню желанного предмета.

Техника безопасности (обязательно к прочтению!)

Нарисуем вашу линию жизни в виде шкалы. Обычно доходы становятся то больше, то меньше. Понятное дело, если вы зарабатываете 1000 долларов в месяц, то предел колебания будет около 100 долларов. Если ваш доход 10, 20, 50, 100 тысяч, то уровень колебания может быть больше – тысяча, 2, 3–5, – чем больше вы зарабатываете, тем больше у вас амплитуда колебания. Эти колебания есть всегда, – в одном месяце чуть больше, в другом – чуть меньше.



Амплитуда доходов – та зона комфорта, в которой вы пребываете. Поясню: если ваш доход 1000 долларов в месяц, то при зарплате в 1000 значение этой амплитуды равно нулю.

Учитывая, что негативные ожидания исполняются быстрее, чем позитивные, можно предположить, что у

человека, заявившего о новых, бОльших, доходах, движение к увеличению начинается с потерь.

С повышением дохода до 10 000 долларов колебание амплитуды увеличится в 10 раз. И важно понимать: при таком значительном подъеме велика вероятность, что через какое-то время доходы пойдут в аналогичный минус.

У вас забирается все, что было, и доход максимально падает. Фактически, вместо роста, который все ожидают в процессе работы с денежными методиками, в первую очередь вас постигает жестокое разочарование в виде огромных потерь.

Для этого есть две причины:

1. Когда вы претендуете на такую амплитуду – а она имеет и плюсы, и минусы – то должны помнить, что минусы, возникающие в результате ваших опасений, реализуются в первую очередь.

2. Это проверка на готовность выдержать данную амплитуду. Когда финансы идут в минус, вам важно осознать, почему это происходит, и научиться относиться к этому максимально спокойно. Только в таком случае доход будет расти до нужного вам уровня.

Один мой постоянный клиент по этому поводу сказал мне: «Раньше, когда у меня уменьшался доход, я всегда внутренне сжимался, возникало чувство, что от меня кто-то отрывает куски мяса. Я изо всех сил сопротивлялся и старался не отдать ни копейки. Но, осознав, как работают деньги, стал наблюдать за собой. Я заметил, что после каждого спада всегда идет подъем. Причем часто этот подъем оказывается выше предыдущего. Это произошло раз-другой-третий. Я стал спокойно относиться к спадам, что еще прибавило мне сил и увеличило подъемы. И каждый раз, когда мой доход падает, я непременно жду еще большего подъема, и он приходит, несмотря ни на какие кризисы».

Когда вы заявляете о намерении резко повысить доход, ни ваше сознание, ни стиль жизни, ни то, чем вы занимаетесь, не могут его обеспечить. И для того чтобы дать вам этот уровень доходов, нужны

новые жизненные модели, новые инструменты, потому что старые уже не работают. В первую очередь – новые источники дохода, соответственно, старые, приносящие 1000 долларов, у вас забираются.

Например, сантехник Николай Сергеевич пожелал зарабатывать 20 000 долларов в месяц вместо своих 200. Он делает соответствующие упражнения, постоянно шепчет аффирмации, закручивая гайки на работе. Что произойдет с этим человеком? Скорее всего, его уволят, потому что никто в мире не платит сантехникам такие суммы. Николаю Сергеевичу для достижения его цели необходимо учиться, сменить круг общения, одежду и потребляемые напитки. Но самое главное – создать свое дело... Я знаю бывших сантехников, которые стали успешными бизнесменами.

Как только вы начали читать эту книгу, в вашей жизни запустился процесс изменений. Он может проявиться в том, что вы потеряете все, что имели, — прежнюю работу, старый бизнес, приносящий не больше 1000 долларов в месяц, и т. д. Вам может казаться, что все в жизни начинает рушиться. Но не стоит пугаться этого. Таков процесс трансформации — у вас сейчас забирается все старое, чтобы поместить на свободное место что-то новое, лучшее и прибыльное.

Как не попасть в финансовую яму

Что же делать, когда вы находитесь в финансовой яме? Очень важно в этот момент проявить смирение. Скажите себе: «Хорошо, значит, так должно быть». Смирненное принятие подобных событий помогает вам быстро пройти финансовые ямы и период трансформации.

Когда вы находитесь в финансовой яме, но воспринимаете это спокойно, позитивные изменения приходят быстрее и легче. Когда денежные дела идут плохо, то, как бы это ни звучало насмешливо и странно, ваша задача – научиться радоваться жизни. Энергия гармонии плавно создает под вас необходимые преобразования.

Существуют признаки отсутствия смирения. Это волнение, агрессия, злость, нервозность, претензии, обиды, депрессия, апатия. Любое негативное переживание означает ваше несогласие и отторжение уроков, преподнесенных судьбой. Негативные реакции только усугубляют положение. И чем больше мы отторгаем эти события, тем медленнее и болезненнее происходит трансформационный процесс.

К сожалению, немногие понимают, что период хаоса на самом деле является необходимым условием перемен. Его нужно просто переждать, то есть смириться и прожить, позволив судьбе внести свои изменения. Представьте, что вы решили сделать ремонт в своей пятикомнатной квартире. У вас есть два пути: первый – сделать все и сразу, второй – постепенно. В первом случае вы нанимаете несколько человек, которые работают во всех комнатах одновременно, все старое ломают, рушат и выносят, поэтому в квартире несколько месяцев царит полная разруха. И конечно, жить в ней невозможно.

Когда начинает приходить богатство, оно приходит так быстро и в такой изобилии, что человек не перестает

удивляться, куда же оно пряталось все эти долгие годы, пока он был беден.

Наполеон Хилл

Заявляя: «Я хочу миллион долларов», вы запускаете грандиозный трансформационный процесс по всем фронтам, пройти который вам будет сложно.

В противном случае вы делаете ремонт в каждой комнате по очереди. Возможно, он займет больше времени, но зато не будет столь разрушительным и неудобным. При таком подходе вы, по крайней мере, сможете жить в этой квартире.

Деньги и успех приходят не к тем, кто считает их главной целью, а к тем, кто нацелен на мастерство и на выполнение дела своей жизни.

Роберт Грин

Поэтому я рекомендую на начальном этапе не ставить грандиозные денежные цели и нереализуемые задачи. Пусть это будет увеличение дохода в 2–3, максимум в 10 раз. Зато такая цель окажется комфортной и не принесет в вашу жизнь жестких изменений и сильных потрясений, связанных с резкими трансформациями. Идите к повышению доходов постепенно.

Финансовую яму нужно пережить, то есть смириться, позволив Мирозданию внести изменения в вашу личность.

Евгений Дейнеко

А вот когда вы достигнете уровня, в 2–3 раза превышающего ваш сегодняшний заработок, привыкнете к нему, вам будет легче двигаться дальше. Фигурально выражаясь, по лестнице удобнее подниматься ступенька за ступенькой, чем перескакивать весь лестничный пролет, ведь так можно и голову расшибить. Поверьте, постепенное, но

уверенное движение к цели позволит вам на самом деле быстрее увеличивать свою денежную емкость.

Инструменты для обретения равновесия

Что делать, когда в вашей жизни все же начинается разрушительный трансформационный процесс? Я рекомендую держать в сознании 3 важных установки.

Установка № 1. Все события в своей жизни я воспринимаю спокойно

Вокруг хаос и все рушится, вас увольняют с работы, старый бизнес разваливается, происходит полный дурдом в вашем понимании, но это не значит, что вы должны расстраиваться. Вы должны учиться оставаться расслабленными. Это особенно важно именно в такие моменты. Учись наблюдать за собой и удерживать внутреннее состояние комфорта.

Для наработки этого состояния вы можете использовать разные методы, но лично я предлагаю вам такой.

Задайте себе 3 вопроса:

1. Что произойдет плохого, если мои худшие опасения сбудутся?
2. Что произойдет, если все решится наилучшим образом?
3. Что произойдет скорее всего?

Например, ответ на вопрос № 1: «Меня уволят с работы. Я останусь без денег, пойду на мало оплачиваемую, тяжелую работу. Моя жизнь станет серой, я стану злым, может, начну пить от безысходности, не буду видеть просвета...»

Ответ на вопрос № 2: «На следующий день после моего увольнения я устраюсь на перспективную работу с окладом в 3 раза больше предыдущего. Меня будет ценить начальство, и со временем я войду в совет директоров или создам свой прибыльный бизнес...»

Ответ на вопрос № 3: «Какое-то время я побуду без работы, что даст мне возможность переоценить свои приоритеты и принять решение, куда мне двигать дальше. Я выберу лучший для себя вариант. Это может быть снова наемная работа, но за большие деньги, фриланс – может быть, здесь будет чуть меньше денег, но гораздо больше свободы. А может, я открою свой бизнес...»

Применение такой техники позволяет нейтрализовать страхи, причем не только в сфере денег.

Установка № 2. Я точно знаю, чего хочу

Когда привычный уклад жизни начнет рушиться, вы должны точно знать, чего хотите. Не пытайтесь спорить с Мирозданием, не пытайтесь все это отторгнуть. Но всегда держите в голове картинку вашей цели. Это намерение, которое и создает новую реальность, а внутренняя гармония поможет ему быстрее реализоваться. Для этого хорошо использовать виртуализации и аффирмации, о которых я писал выше.

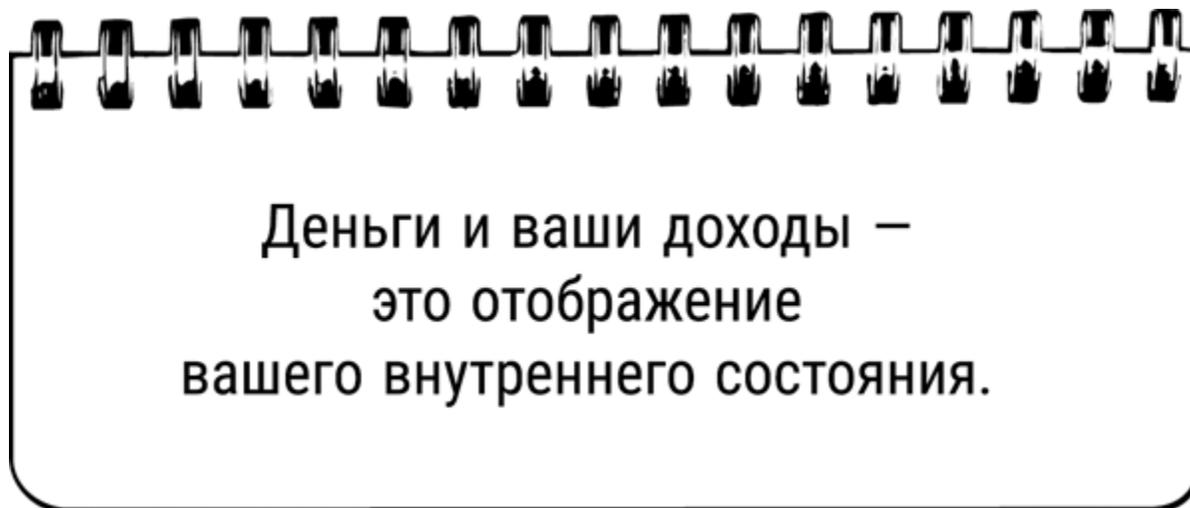
Поясняю. У вас развивается бизнес. Вы все воспринимаете уже относительно спокойно. Но в такие моменты люди склонны концентрировать внимание на том, что у них не получается. Поэтому вы задаете себе вопрос: а чего я хочу в итоге? И отвечаете: «Я хочу владеть бизнесом, который дает мне чистый доход 5 тысяч долларов в месяц». После этого начинайте виртуализировать желаемое. При этом неважно, будет ли это старый бизнес или новый. Можете практиковать виртуализацию в те моменты, когда вам особенно непросто, но помните, что чем больше вы виртуализируете, тем быстрее притягиваете желание.

Установка № 3. Я всегда в хорошем настроении

Чтобы усилить эффект, вы должны всегда быть в хорошем настроении. Чем оно лучше в течение этого периода, тем быстрее будет реализовываться желаемое, тем скорее все в жизни трансформируется нужным вам способом. Поэтому, когда все плохо,

когда начинается «конец света» и все рушится, важно быть спокойным, точно знать и помнить, чего вы хотите, и стараться сохранить хорошее настроение. Я понимаю, что поначалу будет непросто следовать таким установкам, но к этому нужно стремиться.

Основная концепция этой книги, основной посыл моей методики сводится к такому тезису.



Чем гармоничнее вы себя чувствуете, чем больше радости внутри вас, чем больше удовольствия от себя и от жизни вы испытываете, тем больше денег вы притягиваете, тем быстрее ваша жизнь складывается так, как вам нужно.

Для того чтобы вы реализовывали свои желания и цели, чтобы повышали уровень доходов, вы должны накапливать энергию радости и удовольствия. Чем больше радости в жизни вы испытываете, тем проще реализуются все ваши желания.

Например, я сейчас улыбаюсь, но так было не всегда. Несколько лет назад у меня был период, когда ничего не ладилось, за что бы я ни брался, ничего не получалось. Я ума не мог приложить, как справиться с этим. И тогда я позвонил своему учителю и спросил, что мне делать. Он мне ответил: «Успокойся. Ты знаешь, чего ты хочешь? О'кей, тогда будь спокоен и думай о том, чего ты хочешь». Я внял его словам, и мои

дела начали налаживаться сами собой. Хочу, чтобы вы тоже поняли то, что понял когда-то я и о чем писал в начале книги: **«У вас будет все, что захотите, если вы научитесь радоваться жизни».**

Это все, что я хотел передать вам в этой книге. А теперь – за работу. Чтобы мотивировать вас, я предлагаю ознакомиться с некоторыми отзывами о тренинге «Перекодировка денежных программ».

* * * * *

Другов Сергей: «Все работает»

В октябре 2012-го я проходил тренинг «Перекодирование денежных программ». До тренинга мое финансовое положение было не очень хорошее, сейчас, конечно, все изменилось в лучшую сторону и продолжает стремительно меняться, так как я ежедневно над собой работаю.

Возможностей стало больше, поступают всевозможные предложения, появляются все чаще мысли о рационализации своей работы, стало легче вести переговоры, и они дают свои результаты – раньше этого не было. Все, что дают тренинги, – **ВСЕ РАБОТАЕТ**. Главное – не лениться и делать, и это станет твоей неотъемлемой частью жизни, только уже на автомате в режиме нон-стоп. В планах – открыть свой бизнес, дальше продолжать развиваться во всех сферах жизни, стать успешным человеком – это здорово. Огромное спасибо!

Павлович Игорь: «Впервые не жалел денег на себя»

Благодаря этому тренингу я отследил в себе программу – не тратить деньги на себя. Я мог купить все что угодно, для бизнеса, для дома, для семьи, самое крутое и дорогое. А вот когда заходила речь о том, чтобы купить что-то для себя, любимого, сразу начинался ступор. Я покупал только самое необходимое, если не сказать самое дешевое.

Благодаря этому тренингу стал избавляться от этой программы. Во-первых, придумал для себя аффирмации «Я легко покупаю все, что мне нужно, как только захочу» и «Я покупаю для себя только качественные вещи» – и повторяю их много раз в день.

Во-вторых, стал формировать в себе состояние удовольствия от каждой потраченной на себя денежки! Покупая себе что-либо, особенно что-то дорогое, я говорю: «Я – богат, и с удовольствием трачу деньги на себя».

В-третьих, я стал составлять список того, что я хотел бы себе купить. Каждую неделю выбираю из списка несколько вещей, покупаю их и вычеркиваю.

А вскоре я махнул на шопинг в Рим – там как раз начались распродажи. Я ходил по дорогим магазинам, примерял дорогие вещи и наслаждался тем, как я выгляжу. Причем на цены я смотрел в последнюю очередь.

Я привез домой огромную сумку покупок. За всю жизнь у меня не было столько качественных вещей. Впервые в жизни я не жалел денег на дорогие покупки, потому-то теперь я твердо знаю: деньги есть и будут у меня всегда, столько, сколько мне нужно.

Владимир Жищинский: «Кредит остался в прошлом!»

Именно проблемы в финансовой сфере и привели меня на тренинги Евгения.

После тренинга пришло понимание, почему мои визуализации и проекции не приносили ожидаемого результата. Столько денежных блоков и программ из детства стали очевидными и ясными, что я испугался: и как раньше с этим жил?

На данный момент каких-то резких изменений в финансовом состоянии еще нет, но изменилось мое отношение к происходящим событиям. Почти исчезли вспышки агрессии, недовольства и претензии. Но самое главное событие произошло благодаря вам: в минувшем году осталось мое самое большое финансовое обязательство – кредит (последний кредит в моей жизни!!!), и за последний месяц не возникал вопрос нехватки денег.

Вячеслав Варченко: «Деньги нахожу в три раза чаще»

Сейчас прошла только неделя после тренинга «Перекодирование денежных программ», но уже некоторыми фактами я смело могу поделиться.

– Я стал находить деньги, пусть мелкие, но в 3 раза чаще, чем раньше – это очень хороший знак!

– С момента вводного занятия и до сегодняшнего дня моя подписная база в инфобизнесе увеличилась в 2,5 раза по сравнению с тем, что я создал за предыдущие 3 месяца – кто знаком с этим, тот хорошо понимает, как это связано с деньгами!

– Еще за пару дней до окончания тренинга (Слава проходил онлайн тренинг – Евгений Дейнеко) у меня появился новый источник дохода, и пришли первые деньги от организации и проведения двухчасового вебинара, а месяц назад я даже не думал об этом!

– Два самых крупных заказа в этом году по рекламному бизнесу были: один сразу после вводного занятия Евгения, а второй сразу после завершения тренинга «Перекодирование денежных программ» – случайности не случайны!

– А вчера пошел поток денег от канала сбыта услуг моей компании, который был просто заморожен уже 5 месяцев, и дальше набирает обороты!

– А главное – у меня есть четкий план, как заработать в этом месяце в 2 раза больше, чем в предыдущем!

Валерия Сасина: «Мои доходы возросли на 40–50 %»

Тренинг «Перекодирование денежных программ» я проходила уже полгода назад, и сейчас с полной уверенностью могу рассказать о результатах! Главное для меня – я поверила в свои возможности и желания и наконец-то разрешила себе захотеть! Как и обещали на тренинге, деньги начали приходить ко мне из самых различных источников. Я приятно шокирована! В итоге – за 3 месяца я смогла купить машину, о которой думала уже около 3 лет! Второе – я более осознанно подхожу к заработку денег и действительно стала меньше тратить времени на работу, при этом мои доходы возросли на 40–50 %!

И главное, многие желания начали сбываться независимо от того, имеются ли у меня необходимые суммы на их осуществление, – мне просто стали дарить подарки.

Николай Проц: «За полгода получил больше, чем за предыдущие 2–2,5»

Хочу признаться, что на тренинг я ехал с легкой иронией в душе. Как это можно притянуть деньги? Рад, что мои опасения не оправдались. Не знаю, как и почему, но то, что я практикую после

тренинга, – работает! Простые приемы – но эффект отличный. Деньги действительно приходят сами собой. Точнее, не сами собой, а приходят в самый неожиданный момент из тех мест, что я и подумать не мог. Например: открыл новое направление в бизнесе – идею подсказал мой сын. Направление настолько удачное, что за полгода я смог получить больше, чем за предыдущие 2–2,5.

Кто-то скажет «повезло» и будет прав. Только мне повезло в том, что я, несмотря на свой характер (я отъявленный скептик), все-таки пошел на этот тренинг.

Жанна Крючкова: «Вы делаете счастливыми народы!»

Приехала на тренинг «Перекодирование денежных программ» к Евгению Дейнеко из России. Я пробовала различные методики различных мастеров, но, когда увидела сайт Евгения Дейнеко, я поняла, насколько у него легко усваиваемая информация. Его методика классная, позитивная. Спасибо Евгению. Пусть к вам приезжают люди из разных стран, как можно больше. Потому что вы делаете счастливыми наши народы!