



Андреев Александр  
[www.andreevalexandr.com](http://www.andreevalexandr.com)

# ОТКРОЙ СВОЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

*Практическое Руководство*

Полное издание

# **Александр Андреев**

# **Открой свой денежный поток.**

## **Практическое руководство**

*Текст предоставлен правообладателем.*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=9998443](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9998443)*

*Александр Андреев **Открой свой денежный поток**: Издательский дом*

*«Кислород»; Москва; 2015*

*ISBN 978-5-901635-46-9*

### **Аннотация**

Уже ни для кого не секрет, что нашей жизнью на 96–98 % управляет подсознание и только на 2–4% сознание. Прочитав эту книгу, ты поймешь, как настроено твое подсознание по отношению к деньгам и почему ты хочешь больше денег, а получаешь больше расходов и больше влезаешь в долги. Это руководство научит тебя менять твои подсознательные убеждения касательно денег. Ты поймешь, во что ты веришь, что мешает тебе получать больше денег и достигать своих целей, а также поймешь, как изменить это. Разум – это самый совершенный компьютер на Земле. И в этом руководстве ты получишь инструкции по его использованию. Поймешь, как он работает, как осуществляет желания.

# Содержание

Предисловие	5
Моя история	6
Часть 1	10
Как твои любимые фильмы сделали тебя бедным?	15
3 состояния: я хочу, я достоин, я готов	20
Что сделать для ускорения получения желаемого?	28
Встреча в поезде	30
Конец ознакомительного фрагмента.	34

# **Александр Андреев**

## **Открой свой денежный поток.**

# **Практическое руководство**

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

© Александр Андреев, 2015

© Создание макета – Издательский дом «Кислород»,  
2015

© Дизайн обложки – Галина Бойчук, 2015

# Предисловие

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

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

# Моя история

Я не сразу пришел к изобилию и богатству.

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

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

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

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

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

Затем неудачное партнерство, которое откинуло меня назад.

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

был основателем компании и большая доля компании была моей.

В личной жизни у меня тоже было не все гладко.

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

Было даже время, когда я хотел умереть...

После моих поражений и неудач я сделал соответствующие выводы.

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

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

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

Прекрасная девушка и прекрасные отношения. Я очень счастлив.

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

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

Живу в прекрасном городе на берегу моря:)

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

Каждый день с утра я плаваю в бассейне, бегаю. Пару раз

в неделю работаю в тренажерном зале.

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

Сейчас я строю свое собственное дело.

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

Меня приглашают выступать. Я провожу корпоративные тренинги.

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

За все время мой сайт посетило более 2 миллионов людей!

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

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

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

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



Потому без мышления – никуда.

И вот об этом будет идти речь в этой книге.

# **Часть 1**

## **Почему люди испытывают проблемы с деньгами?**

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

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

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

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

Разреши рассказать тебе историю.

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

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

Когда-то в детстве, когда ей было 4 годика, она хотела ку-

пить себе куклу и красивые платья для нее. Она собирала деньги целый год, откладывала в копилку понемногу.

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

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

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

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

А теперь представь, сколько подобных ситуаций могло

случиться за 10–20 лет, пока ты жил с родителями, ходил в детский садик, школу, университет?

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

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

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

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

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

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

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

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

Важно, что ты с этим будешь делать!

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

Дело в осознанном выборе!

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

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

**Что еще повлияло на твое денежное мышление?**

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

Да, в детстве в тебя заложили бедные модели мышления.

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

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

И тогда все изменится.

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

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

И эта модель – страх ошибиться.

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

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

Но жизнь говорит о другом:

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

А вот тебе высказывание самого успешного баскетболиста Майкла Джордана:

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

Но дело в том, что эта модель оказалась ошибочной.

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

# Как твои любимые фильмы сделали тебя бедным?

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

Почему?

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

Давай посмотрим, как это происходит.

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

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

вание вертолета?

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

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

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

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



Затем корабль сталкивается с айсбергом...

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

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

Давайте прокрутим пленку и посмотрим конец фильма: Роуз сейчас примерно 90 лет; ее бедная внучка работает, не покладая рук, и заботится о ней. У Роуз имеется ожерелье стоимостью 40 миллионов долларов, которое она могла бы отдать внучке, чтобы облегчить ей жизнь. А она что делает?

Она скармливает сокровище акулам!

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

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

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

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

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

Вот у тебя и сформировалось денежное ограничение:-)

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

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

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

И это только парочка фильмов!

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

Вот так происходят подсознательное программирование и отказ от богатства.

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

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

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

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

Пора выбираться!

Давай сбросим весь груз!

Готов?

## **3 состояния: я хочу, я достоин, я готов**

Давай начнем с понимания наших главных денежных привычек.

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

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

То есть его мозг привык к этим деньгам.

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

Но это уже не просто привычка.

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

Наш мозг всегда стремится быть в зоне комфорта.

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

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

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

И мозг будет пытаться убрать этот стресс, вернув ситуа-

цию на прежний уровень.

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

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

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

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

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

**Модели мышления очень сильны!**

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

**Как изменить планку доходов в твоей голове?**

Для поднятия этой планки тебе нужно пройти через 3 ста-

дии:

1. Я хочу.
2. Я достоин.
3. Я готов.

Итак, давай представим нашего героя.

Он поставил себе цель вместо 50 тысяч получать 100 тысяч.

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

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

На ней образовалась колея от колес автомобилей. Все автомобили ехали практически одинаково и вырыли довольно глубокую колею. И ты едешь на своем автомобиле по этой колее. Конечно, очень легко ехать по проторенной колее. Но если ты захочешь выехать из нее и проделать новую колею, тебе это будет стоить немалых усилий.

Так и по жизни мы движемся по проторенным дорогам.

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

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

### **Стадия 1: «Я хочу»**

Желание – это основа основ. Желание – это команда для Вселенной «Осуществи это». Желание человека – закон для

Вселенной. Человек создан быть свободным и может выбирать что угодно. Его выбор всегда осуществляется. Просто дело в том, что человек часто сам не знает, чего хочет, а иногда хочет того, чего на самом деле далеко не хочет.

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

«Я хочу» запускает процесс материализации.

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

Без желания ничего не происходит.

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

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

Вот несколько моих примеров.

Я: «Я хочу кататься на серфинге»

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

И уже не хочется кататься на серфинге.

Я: «Зимой хочу поехать учиться кататься на лыжах»

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

Я: «Я хочу купить себе BMW M5»

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

Наверняка ты меня понимаешь.

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

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

И после многочисленных желаний и ограничений дети перестают мечтать.

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

И люди перестают мечтать.

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

Это требует определенного уровня зрелости и самостоятельности, чтоб наплевать на все эти ограничения и насмеш-



ки и продолжать идти к мечте.

Пойми, что желание – это сила!

Чем сильнее твое желание – тем больше у тебя силы.

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

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

## **Стадия 2: «Я достоин»**

Человеку нужно спросить себя:

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

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

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

Итак, если ответ «Нет», значит, у человека проблемы с верой в себя, собственной самооценкой и уверенностью в себе. Дело даже не в 100 тысячах рублей в месяц и не в финансах вообще, а в самом человеке. Даже если ты захочешь достичь других целей в других областях, ты будешь чувствовать себя

недостойным. Что-то в прошлом заставило тебя сомневаться в себе и в своих собственных силах.

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

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

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

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

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

### **Стадия 3: «Я готов»**

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

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

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

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

Это состояние внутренней готовности.

Обычно именно на этой стадии останавливаются люди.

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

вы ли они или нет.

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

Это кажется смешным, но для мозга это реальная опасность!

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

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

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

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

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

Можешь быть уверен, что твое желание осуществится.

Это только лишь вопрос времени.

# Что сделать для ускорения получения желаемого?

Усилить силу желания.

Усилить готовность.

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

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

С желания начинается все!

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

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

Как это сделать?

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

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

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

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

Ненстоящие желания затухают быстро. Они, как кометы, горят ярко, но быстро сгорают. Настоящие желания всегда

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

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

# Встреча в поезде

Знаешь, вчера со мной произошла удивительная ситуация.

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

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

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

И я решил завязать с этим парнем разговор.

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

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

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

Я с виду очень просто выглядел: молодой парень, в обыч-

ной одежде, скорее похож на студента, в старых джинсах, обычном свитере. Никто не скажет, что богатый и успешный человек.

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

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

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

Все эти путешествия ему спонсировали.

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

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

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

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

А зачем много денег?

Нужно, чтоб денег было просто достаточно.

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

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

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

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

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

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

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

Я с улыбкой на лице наблюдал, как человек выбирает бед-



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

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

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

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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