

СТАНЬ БОГАТЫМ

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ДЕНЕЖНОМУ МЫШЛЕНИЮ



ИВАН БОНДАРЬ

АЛИНА МЕНЬШИХ

! Бонус читателям книги - Онлайн курс
"Основы денежного мышления"

Иван Бондарь

**Стань богатым. Путеводитель
по денежному мышлению**

«Издательские решения»

Бондарь И.

Стань богатым. Путеводитель по денежному мышлению /
И. Бондарь — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-963911-0

Отличие богатого человека от бедного не физическое. Богатые не родились с третьей рукой или вторым мозгом. Есть одно отличие. Оно не видимо нашим глазам, потому что находится в голове. Эта книга расскажет:— Как читателям книги бесплатно обучиться основам денежного мышления.— Как пробить свой денежный потолок и построить правильную стратегию заработка.— Как приобрести пять неотъемлемых черт состоятельного человека.— Откуда берутся ограничения и как с ними работать.

ISBN 978-5-44-963911-0

© Бондарь И.
© Издательские решения

Содержание

От автора	8
Введение	9
Мой денежный путь	10
Как работает наш мозг?	12
Согласование целей	14
Вторичные выгоды	16
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Стань богатым Путеводитель по денежному мышлению

Иван Бондарь
Алина Меньших

Редактор Нина Великая
Дизайнер Иван Янчогло

© Иван Бондарь, 2019
© Алина Меньших, 2019

ISBN 978-5-4496-3911-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Иван Бондарь посвящает книгу своему дедушке Бондарь Ивану Александровичу. За правильные жизненные ориентиры, заботу и любовь.

Алина Меньших посвящает книгу своему дедушке Николаю Бершадскому, который научил ее непрерывному любопытству, вдумчивости и доверию только проверенным источникам.

.

Иван Бондарь благодарит людей, без которых этой книги не было бы.

Моих родителей за то, что я родился.

Мою семью за то, что я вырос.

Алину за то, что поддерживала все это время.

Учителей:

Филиппа Олеговича Богачева за то, что показал, что жизнь зависит только от меня, научил брать ответственность, а также освоить навык коммуникации. За пример отношения к студентам и качества обучающих программ.

Пелехатого Михаила Михайловича за то, что открыл для меня навык моделирования. Благодарю за идею создания личности через Я-концепции и за три убеждения богатого человека.

Стива и Конниру Андреас за навык создания личности через Я-концепции.

Евгения Валерьевича Спирицу за навыки детекции лжи и профайлинга.

Команду, работавшую над книгой.

Юлию Копейкину за то, что у меня было время работать над книгой, не беспокоясь за дела в компании.

Нину Великую за то, что отредактировала огромное количество информации и упорядочила эту книгу.

Дизайнера Ивана Янчогло за очень быструю, комфортную и качественную работу.

Благодарю моих студентов и подписчиков за то, что помогли определиться с названием, дизайном и позволили описать в книге реальные случаи.

Алина Меньших благодарит:

Семью за принятие и свободу в самовыражении.

Филиппа Олеговича Богачева за техники и образ мышления.

Михаила Михайловича Пелехатого за навыки и мотивацию.

Ивана Бондаря за общность целей и то, какая мы команда.

•

Бедность – это ход мыслей. Если исключить все барьеры, мешающие правильно мыслить, то зарабатывать деньги станет легко. Этот практикум настроен на исправление ошибок постсоветского мышления. Мышления, в котором исключили стремление, мотивацию и желание научиться самому зарабатывать деньги. Расписано решение подсознательных проблем, о которых мы даже не подозреваем. Простые примеры борьбы с бедным мышлением.

Виктор Ким, интернет-маркетолог

•

Книга отличная, читается на одном дыхании. Во многих местах, где автор приводит примеры, как работает наше подсознание, понимаешь, что это относится конкретно к тебе. Вообще, ощущение, что это вот прямо для тебя написано! Понятны становятся мотивы нашего поведения, и как мы блокируем финансы в нашей жизни. При этом никакой мистики, вполне логичные выводы: откуда что берется.

Труд по финансовому мышлению действительно на голову превосходит все, что я читал ранее по этой теме. Складывается впечатление, что автор очень глубоко знает эту тему. Много техник приводится для работы с подсознанием, которые можно с успехом начать применять прямо сейчас.

Максим Забродин, директор ООО «АЛЬТАИР»

.

Книга мне понравилась. Я хочу Ее себе в домашнюю библиотеку в раздел по обретению богатства. Даже доверяю к ней больше, чем к книгам зарубежных авторов.

Я поняла для себя, что мне очень нравится тандем мужчины и женщины в проектах, в идеях.

В том числе и в вашей книге. Мужчина раскладывает знания по полочкам, без воды, ничего лишнего, а женщина привносит душевную нотку.

Екатерина Гарифуллина, в декретном отпуске

От автора

Я поздравляю вас с тем, что вы начинаете свое обучение на тему денежного мышления. Я благодарен, что вы доверились мне. В этой книге мы поговорим об основных законах денег.

Как я и обещал, для читателей книги мы подготовили онлайн-курс. Получить его вы можете по ссылке <https://wep.wf/fc37x5>

Вы читаете мою книгу, хотя могли бы заниматься другими делами. Я тоже начал с чтения мотивирующей литературы, а потом пришел на свой первый тренинг. Это была моя цель, и я готов был свернуть горы, чтобы ее достичь.

Почему вы здесь? Потому что вам, как и мне, нравится обучаться – это интересно. Вы не остановились на школьном и университетском образовании, не надели корону «всезнайки», а продолжили изучать возможности своего мозга.

Когда я веду тренинги, я понимаю, что вы и есть наше будущее. Вы – люди, которые готовы изменить этот мир. И чем больше у вас будет власти и денег, тем будет больше возможностей для изменений.

Эта книга поможет вам разобраться с причинами низкого дохода и научит, как его увеличить. Я расскажу о том, как настроить мозг на нужную волну и избавиться от психологических травм.

Вы узнаете, в чем главное отличие богатых людей от бедных и как приобрести пять неотъемлемых черт финансово успешного человека.

Введение

Я изучаю процессы мышления и преподаю с 2012 года на тренингах, мастер-классах и форумах. В книге я описал методики денежного мышления, проверенные на собственном опыте и на наших студентах.

К моменту выпуска этой книги мы обучили 40 528 человека. Но не ждите волшебной таблетки. Это не магия – это психология. Если будете выполнять все задания, сможете начать зарабатывать больше.

Моя задача – рассказать вам о денежном мышлении. О том, как это работает. О том, как зарабатывать больше. Потому что деньги должны доставаться легко и с удовольствием.

Мой денежный путь

Я зарабатывал 25 000 рублей в месяц на протяжении полугода и не мог с этим ничего сделать. Это было начало пути, о котором я хочу рассказать. Я работал сверхурочно, пытался создать бизнес и мечтал, что в конце года я буду зарабатывать гораздо больше. Надо просто подождать и еще больше работать. Меня чудом не занесло в финансовую пирамиду. Я превратился в белку в колесе, которая бежит быстро, но толку нет.

Я работал много, а получал обидно мало. Сидел на работе и думал о том, как заработать денег. Тогда я понял, что что-то не так. Я решил уволиться и заняться бизнесом.

Я думал, что предпринимательством проще зарабатывать деньги. Представляю, как сейчас улыбаются мои читатели-бизнесмены. Так, к большим усилиям прибавилась ответственность за выполнение обязательств, проблемы с партнерами и т. д. Более того, деньги перестали приходить стабильно раз в месяц. Не было никаких гарантий, что я вообще их заработаю.

Это было ужасно. Я обучался бизнесу в известных бизнес-школах, делал то, что они говорили, и очень медленно рос. Мне много говорили о том, что делать. Но мало о том, как правильно мыслить.

Я прекрасно знал, как строить бизнес: где пускать рекламу, как делать лендинги, как замерять показатели и управлять компанией. Богаче я от этого не становился. Я спрашивал себя:

Если ты такой умный, то почему такой бедный?

Чего мне не хватает?

Я узнал про метод моделирования. Можно смоделировать навык любого человека и встроить его себе. Если человек хорошо пишет стихи, можно смоделировать это и в короткий срок научиться писать стихи. Если человек хорошо продает, можно научиться продавать так же хорошо.

Зарабатывание денег – это такой же навык, как навык плавания или вождения машины.

Так я научился скорочтению, рисованию, продажам и фокусам.

В моделировании есть два уровня. Уровень действий и уровень мышления. Если просто скопировать действия обладателя навыка, потом происходит «откат». Человек возвращается на тот же уровень, который был до обучения.

А есть уровень мышления. Я нашел миллионеров и моделировал их мышление. Одновременно я находил людей, которые уже моделировали навык добычи денег. Узнавал то, что работает у них. У меня получилось много упражнений и знаний о том, как увеличивать количество денег.

Все что я узнавал, я испытывал на себе. Какие-то упражнения не давали результата, а какие-то меня изменяли. Первый результат – это стабильные 50 000 рублей, вместо 25 000 рублей. Я был очень рад, что пробил этот финансовый потолок и нашёл рабочие стратегии. Я расслабился и думал, что теперь все будет развиваться само собой. В какой-то момент мне стало понятно, что 50 000 – это мой новый потолок. С ним я прожил еще полгода. Я понимал, что продолжаю делать ошибку.

Ошибок было несколько. Ими оказались состояния, которые мы испытываем при взаимодействии с деньгами. Нельзя бояться потерять деньги, нельзя сильно радоваться внезапно пришедшим деньгам, нельзя бесцельно экономить. Самая большая ошибка, что я пытался стать богатым через накопление денег.

Если вы делаете эти ошибки – ваше богатство от вас отдаляется.

После того как я убрал ряд этих ошибок, я вышел на доход в 200 000 рублей в месяц. Вместе с этим появился новый потолок и новые ошибки. Это как компьютерная игра, которую ты проходишь уровень за уровнем. У меня появился свой бизнес – Институт денежного мышления. Сейчас я нахожусь на той стадии игры, где начисляются бонусы за уровень.

Мне предлагают новые проекты, возникают идеи развития бизнеса, количество клиентов выросло в несколько раз. Появляются люди, которые хотят организовывать мои тренинги в своем городе. Мне остается только наблюдать.

Правильное мышление находит людей, знания, работу, деньги.

Как работает наш мозг?

Вы зарабатываете столько, сколько позволяет ваш мозг.

Существуют два типа мышления: сознательное и бессознательное. Чтобы понять, что такое сознание, вам нужно услышать, что происходит в вашей голове.

Ваше сознание – это:

- ваш внутренний диалог;
- ваше логическое мышление;
- ваша речь.

Вы приходите к психологу, он разговаривает с вами, и вы меняете поведение через процесс понимания. Этот процесс рабочий, но очень долгий.

Бессознательный процесс:

- принятие решений;
- мотивация;
- предпочтения;
- стратегии;
- сенсорное восприятие;
- рефлексы;
- эмоции.

Это бессознательные процессы. Вы не можете на них повлиять. Я работаю через бессознательное. Чтобы реально поменять свое мышление, приобрести новые качества, вам нужно работать с тем, что вы не осознаете.

Бессознательное также отвечает за ваше пищеварение, сердцебиение, за ваш обмен веществ, за гормональные всплески. Терапия и изменение через бессознательное – самое быстрое и эффективное.

Необходимо сделать ваши цели бессознательными, чтобы внутри вас создавались процессы, позволяющие быстрее и проще достигать их.

Важно понимать, каким образом мозг кодирует опыт, сколько существует видов кодировки и как она работает.

Человек имеет доступ только к 10% мозга. Точнее, мозг имеет доступ к 90% человека. Он управляет нами через две основные программы: выживания и размножения.

Человек – это биосоциальное существо. То есть биологически он – животное, которое развивается в социуме. Его эволюционная история такая же древняя, как и у животных. Бессознательная часть давно сформирована и развита, поэтому много знает и понимает. А вот социальная часть в человеке появилась не так давно. Она менее мудрая и опытная, вследствие чего слабее.

Например, нам нужно прочитать книгу или поработать. На короткий срок мы можем заставить себя это сделать. Но если рассматривать большой отрезок времени, то мозг сможет нас переубедить, что это не так уж нужно или срочно.

Человек борется с бессознательной частью своего мышления, но это бесперспективно, ведь она основная и управляет им. Эта часть мыслит образами, эмоциями, а сознательная – словами. Именно она делает нас людьми. Сознание работает с внутренним диалогом, со словами, с восприятием речи. Оно дает человеку способность общаться и логически мыслить.

При рождении мы имеем только бессознательную часть мозга. Она отвечает за все в нашем теле: от принятия решений до стратегии поведения. Благодаря бессознательному формируется восприятие цвета, вкуса, запаха, звука и кинестетическое восприятие. Это основа нашего обучения. Чему мы научились бессознательно, то и делаем автоматически.

Маленький ребенок обладает минимальным словарным запасом, но уже мыслит. Самый обучаемый возраст – до 5 лет. В это время у ребенка все происходит впервые, а в голове формируется библиотека знаний.

Человеческому мозгу необходимо четко знать, что одно воспоминание у него лежит здесь, а другое – там. Все должно быть упорядочено, систематизировано и разложено по полочкам. Таковы функции мозга.

Согласование целей

Напишите свою цель. Выберите самую большую, которая греет вашу душу. Это будет ваша сознательная цель. То, что вы прописываете для себя, держите в голове и стараетесь что-то сделать для ее достижения.

Бывало ли у вас такое, что вы поставили себе цель, но что бы вы ни делали, достичь ее не получается? Либо вы ее достигли, но было очень сложно. Это означает, что у вас внутри есть разделение. Вы хотите этого, но все ваше внутреннее «я» этого не хочет. Ваша сознательная цель не соответствует бессознательной.

Например, вы зарабатываете 30 000 рублей, а хотите зарабатывать миллион. Вы работаете, стараетесь, но никак не получается. Вам привычно зарабатывать 30 000 рублей, а не миллион. 30 000 – это ваша зона комфорта.

Вы хотите миллион, а ваше внутреннее «я» боится выйти из зоны комфорта. А вдруг украдут, друзья будут завидовать, налоги нужно будет платить, помогать родственникам? И эти вторичные выгоды сильнее вашего желания. Вам проще зарабатывать 30 000. К миллиону вы еще не готовы.

Человек хочет открыть свой бизнес. Но в детстве родители говорили ему: нужно работать на заводе, нужна стабильность, получи образование и работай по найму. Поэтому внутри, вместе с огромным желанием, сидит голос мамы. И внутреннее «я» противится развитию в бизнесе и новым начинаниям.

Бывало ли у вас такое, что благо сваливалось вам на голову? Нашли деньги или кто-то вам внезапно помог, просто повезло? Вы не хотели, но у вас произошло что-то хорошее. Или вы попадаете в ситуацию, которая кажется негативной, а приводит к положительному результату. Например, шли по улице, подвернули ногу, и вам помогает встать человек, за которого впоследствии вы выходите замуж. Это проявляются бессознательные цели.

Бессознательная цель – это то, к чему вы так или иначе придете, потому что все внутреннее «я» этого желает.

Вы поставили цель, находится нужное окружение, вам легко все дается, у вас есть мотивация ее достигать. Что здесь происходит? В первом пункте: вы что-то хотите, но все ваше внутреннее «я» против. Во втором вы об этом не думаете, но у вас получается. А бывает согласованность действий сознательного и бессознательного. Вы хотите, и ваше внутреннее «я» тоже этого хочет. Вы к этому стремитесь и получаете то, что хотите.

Нужно настроить ваши сознательные цели и бессознательные так, чтобы они двигались в одном направлении, хотели одного и того же.

Я хочу, чтобы мы не просто говорили об этом, а начали работать над этим прямо сейчас. Я дам вам демонстративную технику, которую вы можете применять сами.

Напишите, какое состояние вам больше всего необходимо.

Уверенность, бесстрашие, любовь, спокойствие, наглость и так далее.

Если бы это состояние было предметом, то каким? Например, уверенность я представляю как рыцарский меч, холодный, острый и тяжелый. Какой предмет ассоциируется у вас с вашим состоянием? Какого он веса, какая у него температура, как он звучит? Попробуйте описать его по всем параметрам: вижу, слышу, чувствую. Ваше воображение поможет вам.

Поместите этот предмет в тело. Сделайте его комфортного размера и поместите туда, куда вам захочется. Где расположился ваш предмет: в голове, в солнечном сплетении, в животе, в руке?

Представьте ситуацию, где ваше качество проявилось. Я представляю уверенность как меч и помещаю его вдоль позвоночника. Например, у меня есть начальник, а я не могу попросить у него выходной. Я представляю, как через неделю я спокойно подхожу и прошу выходной.

Как изменилось ваше состояние в теле? Выпрямилась спина, выдохнули, почувствовали облегчение. Как изменились ваши ощущения? Вы почувствовали изменения внутри себя? Они достаточно позитивные? Вы согласны, чтобы это качество было внутри вас?

Если вам некомфортно, то попробуйте переместить предмет в теле и отметить, как поменялось ваше состояние. Если вы беспокоитесь из-за изменений, то вам нужно принять решение: вы готовы, чтобы в вашей жизни что-то менялось? Если готовы, то попробуйте. Когда вы согласитесь на эти изменения, скажите себе:

Пусть эти изменения встроятся максимально легко, комфортно и наилучшим для меня образом.

Пусть они дают вам только позитивные эмоции и результат. Дайте себе эту установку.

Вторичные выгоды

Сознательные и бессознательные цели могут противоречить друг другу, а могут действовать вместе. Этому слиянию мешают вторичные выгоды – когда вам лучше остаться без цели, чем достичь ее. Спросите у себя: если я достигну цели, что я потеряю? Это и будет ваша вторичная выгода.

Есть такое понятие, как психологическая защита или защитная реакция. Это то, что скрывает от вас реальные ограничения и вторичные выгоды. Давайте разберем эти защитные реакции.

Вытеснение, или забывание. Как диагностировать? У вас бывают провалы в памяти. Вы быстро все забываете, а люди вам напоминают.

Или у вас была травма, связанная с деньгами. В детстве вы шли по улице с мамой, нашли монетку и взяли. Вас отругали за это. Вы не понимаете, что плохого вы сделали. Вы можете не помнить эту ситуацию. У вас может быть страх денег, но вы не поймете почему. Есть внутренние травмы, которые вы забыли, чтобы не чувствовать боль и дискомфорт. Они есть, но у вас нет доступа к ним. Из-за вытеснения вам по крупницам надо раскапывать, что же вам мешает.

Проекция. Вам кажется, что вы уже готовы к деньгам и нет никаких препятствий. Вы не замечаете проблем в своем поведении и мышлении. Но в других вам все сразу понятно. Вот этот слишком ленивый, другой несмелый. Вы проецируете свои зоны роста и свои вторичные выгоды на других людей. Тот безответственный, тот хитрый, нечестный, а вы приближены к идеалу.

Если вы не принимаете в себе качества, над которыми нужно работать, то ваше подсознание показывает на других людях, на что обратить внимание.

Проекция – это подсказка вам. Смотрите на других людей, которые тоже идут к этой цели, и отвечайте на вопрос. А что им не хватает для достижения этой цели? Этот вопрос будет относиться и к вам. Таким образом, вы обойдете эту психологическую защиту.

Рационализация. Защитная реакция, которая мешает достать вам ваши реальные ограничения и вторичные выгоды.

Вы хотите купить машину и решили взять кредит. Пришли в салон, но кредит вам не одобрили. И вы думаете: раз не одобрили, значит, не судьба. Надо отказаться от этой цели.

Вместо того чтобы достигать цели, вы объясняете себе логически, почему вы ее не достигнете. Вы придумываете себе ограничения. Вы ищите поддержку не в себе, а в других людях и когда не находите, то оправдываете этим себя.

Соппротивление. Вы смотрите на шаги к цели и говорите – это не для меня. Вам дают информацию, как заработать деньги. А вы говорите: это, может быть, и правда, но со мной это не получится.

Вам дают решение, но вы искренне сопротивляетесь. Резко становится лень, и уже не очень хочется. Например, вы хотите открыть туристический бизнес. Нашелся знакомый, который готов инвестировать деньги и открыть совместное дело. Странно, страшно и вы отказываетесь.

Если вы сталкиваетесь с вторичными выгодами на пути к вашим целям, то старайтесь говорить себе, что это не реальные причины, а защитные реакции. Как только вы начнете говорить себе о том, что это не обстоятельства, а вы сами себе мешаете, они перестанут на вас влиять.

Ограничения мешают вам достичь вашей цели. Если бы их не было, вы бы свою цель уже достигли. Некоторые из них вам понятны, они на поверхности: лень, неуверенность, страх.

А дальше вступают защитные реакции: вытеснение – вы забываете, что вам мешает. Проекция – вы не видите у себя, а видите у других. Рационализация – вы находите множество причин, почему вы не можете достичь цели. И сопротивление – лень, «я не смогу», «у меня другой путь».

Вам нужно избавиться от вторичных выгод, которые мешают вам достичь вашей цели и обойти защитные механизмы вашей психики. А также наполнить себя состояниями, которых вам не хватает.

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.