

АЛЕКСАНДР СВИЯШ



ДЕНЬГИ ВНУТРИ ВАС

**УБЕРИТЕ БАРЬЕРЫ
ПЕРЕД ДЕНЬГАМИ**



Психология и здоровье от Свияша

Александр Свияш

**Деньги внутри вас. Уберите
барьеры перед деньгами**

«Издательство АСТ»

2019

УДК 159.9
ББК 88.37

Свияш А. Г.

Деньги внутри вас. Уберите барьеры перед деньгами /
А. Г. Свияш — «Издательство АСТ», 2019 — (Психология и
здоровье от Свияша)

ISBN 978-5-17-108301-4

Вам всегда хватает денег? А вашим знакомым? Скорее всего, нет. А ведь есть те, у которых денег в избытке. Вы когда-нибудь задумывались, чем эти люди отличаются от вас? Оказывается, отличие есть. И оно внутри вас – в ваших страхах, самооценке, отношении к деньгам, активности и так далее. Что-то внутри вас не позволяет вам получать денег больше, чем вы имеете сегодня. Можно ли это изменить? Да, но действовать нужно правильно. Сначала необходимо разобраться, что именно внутри вас не пускает к вам деньги. А затем убрать из себя эти внутренние «тормоза». Это не значит, что вы сразу станете миллиардером, но гарантированно сможете увеличить в разы ваши нынешние доходы. Если вы, конечно, начнете что-то делать, а не только читать книгу. Что внутри вас может не пускать к вам деньги? Многое. – Вы можете избегать увеличения доходов, поскольку вместе с деньгами к вам придут другие изменения, которые вам не нужны. – Вы непрерывно находитесь во внутренней борьбе с деньгами, собой или окружающими людьми, и эта борьба забирает ваше время и энергию. – Вы можете быть уверены, что «деньги не для вас», «все уже разобрали» и так далее. Ваши негативные утверждения не пускают к вам деньги. – Ваша низкая самооценка не позволяет вам претендовать на большие деньги. – Деньги не являются для вас большой ценностью, и вы не находите времени, чтобы заниматься ими. – В книге даются инструменты, как убрать эти и другие барьеры между вами и деньгами. Вы убираете эти барьеры – и ваша финансовая реальность тут же изменяется.

УДК 159.9

ББК 88.37

ISBN 978-5-17-108301-4

© Свияш А. Г., 2019

© Издательство АСТ, 2019

Содержание

Введение	7
Зачем еще одна книга?	8
Вы что-то выбрали вместо денег	9
Под сидячую задницу доллар не залезет	10
Что значит «деньги внутри вас»?	11
Не в чистом поле	12
Все реально, но не обязательно грубоматериально	13
Глава 1	14
Деньги приходят только от других людей	15
Мистика не работает	16
Бывают ли денежные чудеса?	17
Глава 2	18
Упражнение «Считаем свои реальные доходы»	19
Считаем по другому варианту	20
Не забудьте про долги	22
Почему важно знать свои реальные доходы	23
Глава 3	25
Начинаем составлять свой план увеличения доходов	28
Глава 4	30
А что насчет дарения?	31
Вы продаете свои усилия	32
Продажа своих усилий с ожиданием результата «по умолчанию»	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Александр Свияш
Деньги внутри вас: уберите
барьеры перед деньгами

© Свияш А.

© ООО «Издательство АСТ»

Введение

Нельзя иметь все сразу, поэтому начинай с малого – с денег.
Я. Василевский

Зачем еще одна книга?

Книг о том, как стать богатым, существуют тысячи. Может быть, десятки тысяч. Зачем еще одна?

Эта книга имеет одну особенность.

Она содержит мало рекомендаций типа: делай так и так, и будет тебе счастье.

Эти советы действительно работают, но для совсем малого числа людей: для тех, у кого рекомендованные в книге действия не будут вызывать сильного внутреннего сопротивления.

Для всех остальных читателей от любых рекомендаций мало проку – они не смогут их использовать.

Поэтому в этой книге мало прямых указаний по добыче денег.

Зато в ней максимально **подробно рассматривается, что человеку нужно изменить в себе, чтобы позже он смог уверенно увеличивать свои доходы до того уровня, который позволит себе иметь.**

Вы думаете, что у вас таких проблем нет. Вы готовы иметь любые деньги, только где их взять?

Вы что-то выбрали вместо денег

Это ошибка, которую вы не понимаете. Сегодня вы имеете ровно столько денег, сколько позволили себе иметь.

Возможно, раньше у вас было много денег, но вы выбрали конфликтовать с начальством или партнерами, и денег не стало. Значит, вы обменяли свои деньги на понты, независимость или что-то еще, о чем вы, конечно, не задумывались. А пора бы.

Возможно, деньги у вас есть, но хотелось бы больше. Но для этого нужно снова напрягаться, что-то менять, начинать суетиться, а вы к этому не готовы. Значит, вы обменяли свои доходы на комфорт, увлечения, отдых или что-то еще.

Может быть, приличных денег у вас никогда и не было. Значит, вместо них вы бессознательно выбрали «не высовываться», быть удобным окружающим, избегать зависти и прочие нематериальные ценности.

В общем, все породили вы сами. Но кто же в этом признается?

Хотите, чтобы ситуация изменилась?

Под сидячую задницу доллар не залезет

Нужно начинать что-то менять в себе. Если будете ждать, пока изменится экономика, законы, правительство или что-то еще, то времени у вас не хватит. Жизнь достаточно коротка.

В этой книге собраны рекомендации, которые позволят вам изменить ситуацию с деньгами достаточно быстро.

Конечно, для начала придется поработать над собой.

Не хотите работать – нет проблем. Тогда найдите очередную книжку из серии «Как заработать миллиард, не вставая с дивана» и читайте ее. Потом следующую. Потом еще одну. А там и жизнь закончится – сколько ее, этой жизни-то нам отведено? А книжек море...

Что значит «деньги внутри вас»?

В название вынесена фраза «деньги внутри вас». Что это значит? Где внутри нас деньги? Почему доктора их не обнаруживают при операциях?

Понятно, что слова «деньги внутри вас» имеют не буквальное, а более широкое значение.

Деньги как некоторая абстрактная материя, придуманная людьми, распределены сегодня по миру неравномерно. У одних людей денег много или очень много, у множества других их почти нет. Почему так получилось?

Мы не будем учитывать случаи, когда человек родился в богатой семье и получил деньги, родившись в правильном месте.

Существует огромное количество других людей, у которых не было денег при рождении – они заработали их сами.

Почему вас нет среди этих людей? У вас такие же две руки, две ноги и голова, как у них. У вас может быть образование лучше, чем у богатых. Но они финансово состоялись, а вы – нет.

Чем они отличаются от вас? У них явно больше решительности, активности, авантюризма, любви к деньгам. У вас больше страхов, сомнений, зависимости от мнения окружающих, стремления быть удобным окружающим и так далее.

Но все это относится к вашей личности, а не к внешним, мало зависящим от вас факторам. Все это можно менять. Это в ваших силах.

Именно об этом настоящая книга.

Из нее вы узнаете, как нужно поменять себя, чтобы деньги появились у вас. Они уже есть в окружающем вас пространстве, но вы не пускаете их к себе, меняете их на что-то другое и стоите, что у вас их нет.

Есть.

Только вы их к себе не пускаете.

Если страдание от безденежья вас больше не увлекает, то займитесь другим делом. Определите, что внутри вас мешает деньгам прийти к вам, и уберите эти барьеры. А сколько к вам придет денег, зависит от того, насколько сильно вы себя измените.

Вряд ли вы пойдете далеко: обычно люди успокаиваются, увеличив свои доходы в два-три раза, хотя никто не мешает потом увеличить их еще в два раза, потом еще в два раза и так далее.

Некоторые так и поступают.

Но большинство пугается полученных денег – вдруг за это придется платить? Либо им надоест напрягаться – есть победа, нужно ведь ей порадоваться, отдохнуть, отметить, подготовиться к новым свершениям...

Что будете делать вы, решайте сами.

Не в чистом поле

Достаточно часто книги об увеличении доходов – результат разового озарения либо обобщения опыта автора. Но в данном случае книга является тематическим инструментом более общей методики, которая называется «Разумный путь». На эту тему написано уже шестнадцать книг за восемнадцать лет. Каждая книга посвящена какому-то аспекту этой методики, которая постоянно развивается. Общий тираж книг превысил десять миллионов экземпляров.

Методика «Разумный путь» позволяет человеку повысить эффективность в любой сфере жизни, будь то налаживание отношений, устройство личной жизни, повышение доходов, улучшение бизнеса, укрепление здоровья и так далее.

Суть ее проста – каждый человек имеет от рождения огромные возможности для того, чтобы сделать свою жизнь такой, как ему хочется.

Люди обычно пытаются реализовать эти практически не ограниченные возможности. У кого-то это получается, и он достигает успеха в выбранных им сферах жизни. Но таких немного, особенно в странах, где за людей часто решения принимают Инстинкты, и вовлекают их в борьбу, бесконечные переживания, достижение разных непонятных целей и т. д. Не зная о присутствии этих внутренних механизмов, люди создают себе множество проблем, в том числе с деньгами. В итоге создается впечатление, что достойны благ только избранные (кем, непонятно), а все остальные обречены на страдание.

Методика «Разумный путь» показывает, каким образом люди создают себе проблемы и что им нужно сделать, чтобы освободиться от них и начать жить более успешно и обеспеченно.

В этой книге рассматривается применение методики «Разумный путь» в сфере денег.

Методика не очень проста – человек ведь является очень сложным существом. Она требует определенного уровня развития. Поэтому ею смогут воспользоваться далеко не все.

Все реально, но не обязательно грубоматериально

Применяя методику «Разумный путь», нет необходимости обращаться за помощью для достижения целей к каким-то высшим силам – человек все творит сам.

Но для того, чтобы вы легче понимали некоторые процессы, иногда мы используем более понятные религиозные или эзотерические образы, а далее рассказываем, каким образом вы сами творите то, что религия делегирует каким-то высшим силам.

В методике мы исходим из собственной модели принятия решений. Она может противоречить другим известным вам моделям, поэтому может вызывать отторжение. Это стандартный процесс – то, что вы первым загрузили себе в хранилище знаний, далее всегда воспринимается как правильная (истинная) информация. А все остальное – неправильно. Это тоже инстинктивная защитная реакция организма – все новое может быть опасным, поэтому лучше его отвергнуть.

В методике мы делегируем Подсознанию множество полезных и вредных функций. Это противоречит устоявшемуся в психологии пониманию, что наше Подсознание – это всего лишь склад, куда выталкиваются наши негативные воспоминания. На самом деле все не так. Негативные переживания действительно хранятся в Подсознании, но у него есть множество других созидательных функций (читайте об этом в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других»).

Эти функции активно используются в методике «Разумный путь» (часть из них применяется в более ранней методике – НЛП).

В общем, если вы консервативны и не готовы принять новые модели устройства человека и новые механизмы взаимодействия между людьми, то вам не стоит читать эту книгу. Опираясь на свои прежние «истинные» знания, вы всего лишь накопите дополнительные негативные переживания, а от этого количество проблем в вашей жизни только увеличится.

А если вы уже перепробовали все известные вам способы увеличения доходов, у вас ничего не получилось, и вы готовы попробовать что-то еще, то рекомендуем пройти еще и по «Разумному пути», но не с целью критики или разоблачения автора – в этом случае вы опять обменяете деньги на чувство собственной важности. Автору от вашей критики ни холодно, ни жарко, а у вас опять не будет денег.

Методика уже помогла многим тысячам людей радикально поменять свою жизнь к лучшему, в том числе резко увеличить свои доходы.

Так что в добрый путь к увеличению доходов, но – открыто и с готовностью не просто прочитать, но и реально действовать.

И вы обязательно получите свой результат.

С уважением,
Александр Свияш

Глава 1

Откуда берутся деньги?

Деньги не дают счастья, но каждый хочет убедиться в этом сам.
С. Киселевский

Грустная новость – деньги появляются не из кассы, не из банка, не с карточки и так далее. Они всегда появляются из одного источника: приходят к вам от другого человека.

Деньги приходят только от других людей

Денег не существует в природе, их выдумали люди. И если у вас их прибыло, то всегда найдется тот, у кого убыло, пусть сложными и длинными путями. Все равно всегда есть тот, кто их отдал.

Зарплату вам выдал собственник бизнеса, пусть опосредованно, через сложную бухгалтерию, но все равно это было его решение. Заплатив за товар в магазине или на рынке, вы дали деньги тому, кто произвел товар или услугу. Даже если кто-то прихватил некоторую сумму из бюджета, то это все равно деньги, собранные с большого числа налогоплательщиков, и убыло у них.

Мистика не работает

К чему эти рассуждения? К тому, чтобы вы сразу поняли и признали, что **никакие медитации, магические пассы или зеленые кошельки не дадут вам денег.**

Деньги есть только у других людей, и **они должны поделиться с вами.** Просто так люди это делать не будут, они не сумасшедшие. Поэтому **вы должны что-то сделать, приложить усилия, и взамен вы можете получить какое-то количество денег.**

Простейший пример обмена услуг на деньги – это труд представительниц древнейшей профессии. Уровень оплаты зависит от количества и качества усилий, вложенных ими как в саму услугу, так и в подготовку к ней. Если повысить профессионализм, вложиться в свою внешность и умение подавать себя, то можно за этот сервис получить очень много денег.

Но это самый очевидный обмен. Другие процессы появления денег более сложные и часто не просматриваются напрямую. В итоге возникает иллюзия, что деньги можно создать буквально «из воздуха». Но так все выглядит только со стороны. Если бы вы потолковали с создателем этих «чудес», то он явно рассказал бы вам, каких усилий стоил ему этот результат.

Никто без усилий не может забрать деньги у другого человека. Даже гипнотизер или «специалист» по гоп-стопу должен сначала наработать соответствующие навыки, потом найти подходящий объект для воздействия и проявить профессионализм, и потом еще долго бояться, что его найдет полиция для неприятной беседы.

Как насчет кудесников и магов, что обещают в желтой прессе приманить для вас любое количество денег? Почему бы им не приманить деньги напрямую к себе, а не напрягаться, пытаясь отобрать их у вас? Не могут. Они могут получать деньги только от покупателей своих услуг и ниоткуда больше.

В общем, с деньгами все не просто.

Бывают ли денежные чудеса?

Все же иногда деньги возникают почти чудесным путем – например, выигрыш джек-пота в лотерею. Так действительно бывает, но почему выигрыш выпадает одному человеку и обходит сотни тысяч других – непонятно. Каких-то практик, ритуалов или расчетов для получения выигрыша, скорее всего, не существует.

Как показывает опыт, люди не ценят пришедшие так легко деньги и обычно очень быстро избавляются от них. Почему они так делают, мы рассмотрим в этой книге.

Соответственно, вы должны понять, что **для увеличения доходов не стоит ждать чудес, а нужно действовать самостоятельно**. Поэтому в этой книге мы предложим вам действовать в направлении обмена усилий на нужные вам деньги.

Другое дело, что вы можете очень много и очень тяжело трудиться, но получать за это сущие копейки. Как вам удастся так удачно создавать себе бедность, мы будем подробно разбираться дальше.

Итоги главы

1. Деньги у вас могут появиться только одним способом – перейти к вам от другого человека. В природе денег не существует.

2. Не существует никаких мистических, религиозных и прочих практик, которые материализуют деньги. Они могут лишь помочь вам сконцентрироваться на цели – увеличении доходов, и это может дать результат. При условии, конечно, что у вас нет мощных психологических барьеров, не пускающих деньги к вам.

3. Считать, что у какого-то человека появляются деньги каким-то чудесным путем, могут только окружающие его люди. А для него самого появление денег, скорее всего – результат его целенаправленных усилий.

Глава 2

Сколько вы реально получаете?

Деньги не имеют значения – пока они у вас есть.
Д. Миллер

Большинство людей не знает, каковы их реальные доходы. Они **сосредоточены на том, чего им не хватает, а про все остальное при этом забывают**. Почему так происходит, мы рассмотрим позже.

Сейчас давайте выполним упражнение, смысл которого прост – **вам нужно посчитать то, что вы имеете уже сегодня**. Результаты ваших подсчетов можете записать прямо здесь.

Упражнение «Считаем свои реальные доходы»

Прежде всего, запишите ниже те доходы в деньгах, которые вы получили в течение последних двенадцати месяцев.

Те деньги, что **вы получили за год в качестве заработной платы**, если вы где-то работаете _____ тыс. рублей.

Далее посчитайте **полученные вами премии, денежные подарки, гонорары, дивиденды и прочие поступления от любых людей или организаций** за последний год _____ тыс. руб.

Если вы получаете разного рода неденежные подарки от внешних дарителей (то есть не приобретенные на ваши деньги) – например, шубы, машины, украшения, поездки на отдых, походы в ресторан и так далее, то оцените их примерную стоимость за год и запишите здесь: _____ тыс. руб.

Далее. Если вы живете в своей квартире (или доме), купленной вами или полученной каким-то другим путем (приватизация, подарок родственников и т. д.), то оцените, **сколько вы должны были бы заплатить за год аренды вашего жилья за год**, и запишите здесь: _____ тыс. руб.

Внимание! *То, что вы сами купили это жилье, значения не имеет. Вы ведь сами выбрали потратить свои деньги именно на жилье, а могли бы потратить их более приятным образом – на поездки, шмотки, рестораны и прочие быстрые радости и жить в арендованной квартире. Но вы вложили их в квартиру или дом, и теперь получаете от этого доход, не тратя денег и времени на аренду. Вот и посчитайте этот доход от прошлых инвестиций. Если вы и сейчас платите ипотечный кредит, то вычтите сумму выплат по ипотеке за год из суммы дохода от обладания жильем, и запишите остаток.*

Идем дальше. У вас есть машина или дача? У вас она есть, а у других их нет, и они вынуждены платить за то, чтобы куда-то проехать или где-то отдохнуть. Они платят, а вы – нет. **По сравнению с ними вы имеете явное преимущество. Оцените его в рублях**, например, по стоимости аналогичных поездок на такси или стоимости аренды загородного дома на лето.

Итак, ваш годовой доход от обладания машиной составляет _____ тыс. руб.

Ваш доход от обладания загородным домом (дачей) в год составляет: _____ тыс. руб.

Конечно, неплохо было бы оценить в рублях комфорт, который вы получаете при поездке в своей машине или от проживания в своем доме по сравнению с поездкой в чужой машине или от проживания в чужом доме, но это мы пропустим, хотя это и явные бонусы. Просто непонятно, как это можно оценить.

Сложите все эти доходы. Разделите их на 12, и вы получите ваш среднемесячный доход. Он равен _____ тыс. руб.

Я уверен, что вы увидите цифру, которая резко (возможно, в разы) отличается от суммы, про которую вы привыкли думать, что получаете именно ее.

То есть реально вы имеете гораздо больше, чем думаете.

Считаем по другому варианту

Если приведенный выше способ расчета вам сильно не нравится и вы не согласны считать доходом то, что вы пользуетесь своей квартирой или своим автомобилем, то сосчитайте просто среднемесячное поступление денег за год.

Каким образом могут приходиться к вам деньги? Таких путей не так уж много.

Ниже приведены все возможные варианты прихода денег к людям:

- в виде заработной платы за ваш труд по согласованному размеру,
- в виде премий к зарплате;
- в виде сдельной заработной платы, то есть оплаты труда по результатам и согласованным расценкам;
- в виде начислений по согласованным расценкам по результатам вашего труда (системы МЛМ, например);
- в виде оплаты вашего труда как фрилансера, когда вы сами определяете стоимость своих товаров или услуг;
- в виде бонусов или отчислений – в случае, когда вы являетесь собственником бизнеса и получаете доход по установленным вами правилам;
- в виде отчислений (дивидендов) от владения бизнесом или ценными бумагами, сданной в аренду квартиры, гаража, дома и т. д.;
- в виде добровольных или принудительных отчислений от имеющихся доходов мужа (для домохозяек);
- в виде подарков от близких людей или родственников;
- в виде гонораров (роялти) от результатов творческого труда.

Скорее всего, вы забыли о каких-то поступлениях, когда пробовали считать свои доходы выше.

Пересчитайте их еще раз, учитывая все возможные виды поступлений из списка. В таблице 1 приведен пример таких подсчетов для семьи, состоящей из мужа, жены и одного ребенка.

Таблица 1

1. Откуда берутся деньги : Зарплата

Сумма в месяц: 30 000

Комментарий : Это зарплата, выдается ежемесячно по черно-белой схеме

2. Откуда берутся деньги : Премия к зарплате

Сумма в месяц: 12 000

Комментарий : Это среднемесячная премия – я сложила все месячные премии и разделила на 12

3. Откуда берутся деньги : Редкие подработки, сдельная оплата

Сумма в месяц: 2000

Комментарий : В среднем 2000 в месяц

4. Откуда берутся деньги : Зарплата мужа

Сумма в месяц: 45 000

Комментарий : Он получает больше, но часть тратит на машину, в среднем в семью попадает 45 000

5. Откуда берутся деньги : Помощь родителей

Сумма в месяц: 5000

Комментарий : Родители иногда подбрасывают понемногу на крупные расходы, всего за год 60 000

ИТОГО

Сумма в месяц: 94 000

Комментарий : Это на проживание троих человек, включая мужа и ребенка.

На человека в семье приходится 31 000 рублей. Совсем немного.

Как видите, сумма получилась значительно меньше, чем можно было бы насчитать по первой методике. Но так привыкли считать большинство людей – они не ценят то, что имеют, поэтому у них есть большие претензии к жизни.

Рекомендую вам сейчас же сесть и записать среднемесячные доходы по любому варианту расчета. Если вы намерены увеличивать доходы, то **должны знать свою стартовую ситуацию.**

Не забудьте про долги

Пока что вы посчитали свои доходы. Возможно, они совсем малы. Возможно, они велики, но вы обременены такими долгами или кредитами, что доходы вас совсем не радуют.

Эти деньги тоже нужно посчитать – их все равно придется как-то отдавать (или искать способы не отдавать, это уже как вы сами решите). Но знать их сумму нужно. Поэтому после расчета доходов запишите все, что вам нужно будет отдавать.

Ваша запись может иметь примерно такой вид:

Кредит банку за квартиру – 2,7 млн руб.

Занимали у родителей – 450 000 руб.

Теперь ситуация с деньгами должна быть совершенно ясной.

Сделайте так, чтобы к вашим записям не получили доступ те, кому не нужно знать эти цифры (жена или муж, например).

Почему важно знать свои реальные доходы

В последующих главах вы узнаете, каким образом вы сможете подключить скрытые возможности Подсознания для увеличения доходов.

Не зная, сколько вы получаете сегодня, **вы можете дать Подсознанию команду помочь вам уменьшить доходы**, при этом полагая, что вы хотите их увеличить.

Как это может получиться?

Например, пару лет назад у вас была хорошая работа (свой бизнес), и вы приобрели себе отличную квартиру или загородный дом, машины, другие предметы благополучной жизни.

Потом произошел какой-то кризис – ваш личный или общемировой, – и ваш ежемесячный доход резко уменьшился. Например, раньше вы легко получали 20–50 тысяч долларов в месяц. А сегодня с трудом получаете пять тысяч от сданного в аренду офиса, чего совсем не хватает на поддержание привычного образа жизни.

Вы пробовали что-то изменить, но ничего не получается. Вы в отчаянии и мечтаете хотя бы о десяти тысячах долларов в месяц, то есть вы ставите перед собой цель получать десять тысяч долларов.

При этом вы живете в отличном доме, за аренду которого другой человек заплатил бы не менее трех тысяч в месяц. У вас осталась пара отличных автомобилей, аренда которых составила бы еще три тысячи в месяц. У вас остался пожизненный абонемент в престижный фитнес-центр или гольф-клуб, куда вы иногда заходите. Другие люди платят за него тысячу долларов в месяц.

Итого ваши реальные доходы составляют не менее $5 + 3 + 3 + 1 = 12$ тысяч долларов в месяц. А вы просите, чтобы ваши доходы стали равны десяти тысячам.

Как Подсознанию помочь вам? Разве что надоумить ваших арендаторов сменить офис, или отобрать у вас один из автомобилей, или как-то еще решить актуальную, видимо, задачу уменьшения ваших доходов.

Выше для наглядности приведен пример с большими суммами, а на самом деле эти же процессы происходят и у людей, которые ставят своей целью зарабатывать 30, 50, 100, 500 тысяч рублей и так далее.

Подсознание обладает рядом особенностей, о которых вы узнаете из этой книги. В том числе **оно может буквально воспринимать ваши команды, совершенно не предвидя, к каким последствиям приведет их исполнение**. За последствия должны отвечать вы, Подсознание всего лишь исполняет ваши указания.

Вы с этим не раз уже сталкивались в жизни. Например, вам очень не хотелось делать какое-то дело (ехать в командировку, встречаться с каким-то человеком, браться за какую-то работу и т. д.). Вы судорожно искали повод, чтобы отказаться от этого дела, но ничего не находили. И вдруг вы неожиданно заболели, и ваша болезнь давала вам основание для отказа. Хорошо, если это было простое повышение температуры, которое быстро проходило. Но иногда по таким причинам на пустом месте возникает диабет и другие малоизлечимые заболевания. Это Подсознание так неуклюже выполнило ваш заказ на избавление от неприятного вам дела.

Так что будьте осторожнее с вашими желаниями. Как известно, они могут сбываться, и вы будете сильно разочарованы результатами.

Теперь, когда вы уяснили свое нынешнее состояние, можно думать о том, каким образом вы можете правильно улучшить отношения с деньгами.

А пока подведем итоги главы.

Итоги главы

1. Обычно мы концентрируем внимание на том, чего у нас нет, и мало ценим то, что имеем. Такое поведение имеет объективные причины, о них вы узнаете в главе про эмоциональные блоки.

2. Начиная движение к увеличению доходов, нужно четко представлять себе, сколько вы получаете не только в деньгах, но и от использования неоплачиваемых сервисов, квартиры, машины и так далее. Иначе вы можете создать внутри себя стремление к снижению реальных доходов.

3. Вы сами порождаете все происходящие в вашей жизни процессы. Порой вы можете создать себе множество проблем из-за незнания, каким образом внутри вас происходит реализация ваших желаний. Но делать такие ошибки совсем не обязательно.

Глава 3

Какие у вас есть возможности получать больше денег?

Нельзя гоняться за деньгами – нужно идти им навстречу.

А. Онассис

Эту книгу можно рассматривать как своего рода пособие на пути к увеличению доходов. **И увеличивать их придется вам**, поскольку, как вы уже знаете, **деньги могут прийти к вам только от других людей, для которых вы делаете что-то хорошее или нужное.**

Вы явно не раз искали варианты, как повысить свои доходы. Поэтому сведите все ваши размышления в отдельную табличку, то есть запишите те варианты увеличения доходов, которые существуют для вас хотя бы в теории.

В левом столбце нужно перечислить тринадцать и более возможных вариантов прихода к вам большего количества денег, перечисленных в главе 2.

В правом столбце укажите, подходит ли вам данный вариант, что нужно сделать, чтобы его реализовать, или что мешает вам в этом.

Ниже приведен пример такой записи для женщины, работающей менеджером транспортного отдела компании.

Таблица 2

Все варианты увеличения моих доходов

Что подходит и не подходит мне

1. Увеличить размер заработной платы

У нас зарплату никому не повышают. Можно увеличить доход за счет перехода на другую должность, но у меня нет нужной квалификации.

Также можно перейти в другой отдел, где оплата напрямую зависит от твоего труда, например в отдел продаж. Но я не умею продавать. Страшно, вдруг не получится

2. Увеличить размер премии

Премия от меня не зависит, она зависит от дохода всей компании. Я на доход компании практически не влияю, это работа отдела продаж. Хотя можно подумать насчет того, чтобы увеличить процент выплачиваемой мне премии

3. Найти вторую работу на окладе (совмещение)

К сожалению, работа занимает все мое время и силы, по совмещению в другом месте работать не могу.

Может быть, подумать о совмещении здесь же, на моем предприятии?

4. Найти приработок по сдельной оплате

Нужно подумать. Может быть, предлагать звонящим клиентам что-то дополнительное и получать за это деньги? Не знаю, что

5. Найти работу со сдельной заработной платой

Это значит – перейти в отдел продаж или найти новую работу, например, риелтором. Боюсь, что не получится. Да и не умею я продавать

6. Пойти работать в MLM-структуру

Пробовала, не получилось. Не умею продавать, боюсь отказа

7. Начать оказывать услуги или продавать товары как частный предприниматель (в режиме фриланс)

Я не знаю, что я могу предлагать или продавать сама. Да и не умею я этого делать. Это не для меня

8. Получать бонусы или отчисления от своего бизнеса или ранее выполненных действий

Ничего такого не припомню, откуда могла бы получать деньги. Не для меня

9. Начать получать дивиденды или регулярные платежи за счет сдачи в аренду

Нечего сдать в аренду (разве что себя, но много не заплатят)

10. Найти родственников или других людей, которые могли бы помогать вам регулярно

Нужно подумать. Богатых родственников нет. Разве что чудо какое-то случится, и они объявятся

11. Помочь мужу увеличить свои доходы (если вы женщина и у вас есть муж)

Муж старается, но у него тоже есть потолок доходов, и выше прыгнуть он не может. Не понимаю, как я могу ему помочь

12. Начать получать гонорары за созданные и продающиеся результаты вашего творчества

Это не для меня

13. Что-то еще

Сразу в голову не приходит, да и слабо верится, что я смогу что-то изменить. Хотя возможности есть – уже вижу

Уже при заполнении этой таблички у вас могут возникнуть какие-то варианты увеличения доходов. Так нередко бывает. Обязательно запишите их в табличке – дальше вы будете развивать и дополнять свои идеи.

Возможно, вы много раз крутили в голове эти варианты, но что-то внутри вас мешало начать их исполнять. Может быть, вы даже пробовали искать новое место работы или приработок, но ничего не получилось.

Можно ли это изменить? Конечно, можно, только придется потрудиться по правильному алгоритму.

Хуже, если вы во втором столбце везде написали: «Не знаю. Не могу. Не представляю себе» или что-то подобное. Это допустимо, если вы находитесь на пенсии, у вас слабое здоровье и вы хотите получать деньги только самостоятельным трудом (чтобы помогать детям, как обычно).

Если же вы сравнительно молоды и здоровы, то отсутствие вариантов увеличения доходов – только результат ваших психологических заморочек. Такая ситуация легко исправима с помощью пошаговой программы «Эффективное прощение» (ищите ее здесь: www.sv005.ru).

Возможно, у вас просто нет понимания, как начать действовать, или у вас имеются разного рода фантазии вроде: «вот открою свой бизнес и получу деньги и свободу».

Начинаем составлять свой план увеличения доходов

В этой главе вам впервые предлагается начать что-то делать для повышения своих доходов. Очень рекомендуем сделать это письменно, а не просто обдумать пункты таблички и забыть об этих мыслях навсегда.

Предлагаем вам начать составлять свой «План увеличения доходов».

Первый пункт этого плана должен быть примерно следующим: **тщательно проанализировать все возможные варианты получения денег и выбрать из них те, которые вы могли бы использовать в работе дальше.**

После этого вы по итогам каждой главы будете добавлять один-два пункта в этот план.

Таблица 3

1. Что нужно сделать: Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше

Срок исполнения: 1 неделя

Примечание: Повторять анализ раз в два-три месяца

2. Что нужно сделать: _____

Срок исполнения: _____

Примечание: _____

3. Что нужно сделать: _____

Срок исполнения: _____

Примечание: _____

Дальше давайте еще раз подробно рассмотрим, как люди зарабатывают деньги, и вы попробуете определиться, какой из этих путей выберете.

Но сначала подведем итоги главы.

Итоги главы

1. Если вы хорошо видите, как можете увеличить свои доходы, но не делаете этого, вам нужно будет внимательно проработать все внутренние барьеры на пути к деньгам (их мы начнем рассматривать позже).

2. Но на всякий случай рекомендуем заполнить табличку, где прописаны все возможные варианты прихода денег. Скорее всего, при заполнении этой таблички перед вами откроются какие-то новые возможности. Это многократно проверено.

3. Если вы не понимаете, как можно увеличить свои доходы, нужно рассмотреть все возможные варианты, с помощью которых люди получают деньги. Сделать это нужно обязательно в табличке, чтобы не упустить какую-то возможность, и добавить новую возможность, которая обязательно придет вам в голову.

4. Заполненную табличку сохраните и время от времени возвращайтесь к ней. Она поможет вам увидеть новые возможности повышения доходов.

Глава 4

Как люди зарабатывают деньги?

Есть вещи важнее денег, но без денег эти вещи не купишь.
П. Мэриме

В первой главе мы договорились, что вы можете получить деньги только в обмен на свои усилия, свой труд, то есть деньги к вам могут прийти только от других людей. Никаких других способов получения денег не существует, поскольку денег в Природе нет – они могут быть только у людей.

А что насчет дарения?

Вам может казаться, что иногда деньги можно получить без усилий, например в качестве подарка. Но если хорошенько подумать, то вы поймете, что **любой подарок всегда предполагает обмен**. То есть дарящий обычно хочет получить от вас что-то взамен, даже если он не говорит об этом – внимание, хорошее отношение, признание, восхищение, какую-то услугу сейчас или в будущем. Даже если это подарок от близкого друга, то в его преподнесении все равно можно найти какие-то бонусы для дарителя.

Даже если подарок делает вам анонимный даритель, все равно **он получает восхищение и одобрение этим поступком в своих же глазах**. Либо он тем самым покупает себе прощение за то, что у него всего много, а у вас этого нет. Ему слегка неудобно, и он откупается от чувства вины через подарки или пожертвования в разные фонды, например.

Делая пожертвование церкви, например, человек обычно надеется получить в обмен какую-то помощь или услугу «с той стороны».

Старый анекдот

Новый русский зашел в церковь попросить помощи у Бога в очередном большом деле. В церкви полно верующих. Он постоял, послушал, о чем просят люди вокруг него. Услышал, что старушка рядом просит у Бога, чтобы он прислал ей хотя бы десять рублей на жизнь. Новый русский вынул из кармана сто рублей, дал их старушке и сказал: «Или отсюда, бабка, не отвлекай Бога по пустякам».

Что интересно, с точки зрения женщины Бог исполнил ее просьбу!

У тех, кто читает книжки по саморазвитию, нередко встречается еще одно заблуждение.

Если вы застряли в детстве и считаете, что можете увеличить свой доход **только** за счет бормотания разного рода аффирмаций, мантр или визуализации желанных денег, причем бормочете или визуализируете в одиночестве и даже не перед видеокамерой, то скорее всего, вы так ничего и не получите. Неоткуда. Некому будет поделиться с вами деньгами.

Если же вы будете бормотать мантры о деньгах **правильно**, то есть будете делать это в окружении людей, которые будут вас слушать, то они могут заплатить вам за шоу (или обучение). И ваша мантра даст вам доход. А вот размер дохода будет зависеть от набора внутренних убеждений и верований, то есть от того, во сколько вы оцените ваши усилия – люди ведь не знают реальной стоимости ваших усилий и заплатят столько, сколько вы позволите себе запросить.

Но об этом чуть позже.

Какими же путями деньги переходят от одних людей к другим?

Общепринятых путей существует совсем немного. Основных – всего три.

Вы продаете свои усилия

Первый и самый популярный способ получения денег – это **обмен каких-то усилий на деньги**.

Самый простой способ – вы ходите на работу, и там в обмен на выполнение каких-то действий вы получаете деньги в форме заработной платы. Деньги выдает вам собственник предприятия (не сам, конечно, а обычно через кассира, но это мало что меняет).

Сколько денег вы получаете? Это **зависит прежде всего от вашей самооценки**, которая обычно требует обоснования за счет квалификации, пола, возраста, внешнего вида и множества других факторов.

Особенность этого вида продажи своего труда – **вы заранее договариваетесь, за какие деньги вы согласны продавать труд**. У вас есть трудовой договор с заранее согласованным размером оплаты или устная договоренность на эту же тему.

Продавать свой труд за зарплату – очень удобный способ снять с себя ответственность за то, чтобы ваш труд в конечном итоге приносил кому-то пользу, и эти люди заплатили бы вам. Например, вы просто участвуете в сборке холодильника или автомобиля, но вас совершенно не беспокоит вопрос, нужен ли этот агрегат кому-то, и будут ли люди покупать его. За это отвечает собственник бизнеса.

Вы избежали ответственности за зарплату работников компании: собственник взял ее на себя. Если он ошибся в своих действиях и сделал неправильный выбор, его бизнес разрушится, а вы просто пойдете наниматься к следующему собственнику (государство в лице разных его структур тоже является собственником).

Чем больше ответственность, тем выше уровень оплаты – так обычно бывает в нашем мире. Хотя возможны варианты.

Именно так живут миллиарды людей на нашей планете. Они продают свой труд в обмен на оплату, все остальное их не напрягает. Пока их компания успешно работает, конечно. Размер оплаты зависит от разных факторов, включая политический строй, состояние экономики, ваши особенности и множество других причин. Соответственно, **ресурсы для увеличения доходов лежат как раз в сфере договоренностей о том, за сколько вы впредь будете продавать свой труд**.

Поскольку большинство людей стремятся избежать ответственности, то **за ответственность платят больше, чем за простое исполнение своих обязанностей**. Значит, ваш путь к увеличению доходов может лежать в направлении карьерного роста. А это обычно путь **принятия на себя все большей и большей ответственности**. Вы готовы к этому? Ваша самооценка позволяет вам занять должность, где вы будете иметь больше ответственности?

Если нет, то **вам нужно сначала поднять самооценку, и лишь потом делать шаги к карьерному росту**. Если же вы захотите устроиться на должность, которую по своим внутренним качествам «не тянете», и вас туда по недосмотру возьмут, то возникнет много проблем. Вы будете затягивать решения или совсем избегать их принимать, вам будет сложно требовать с людей выполнения их обязанностей, вы не сможете уволить ненужных работников и так далее. В итоге вы либо **вынуждены будете быстро изменить себя**, либо вас попросят освободить должность, которой вы не соответствуете.

Для повышения самооценки рекомендуем использовать пошаговую программу «Переворот сознания». Ищите ее здесь: www.sv004.ru.

Продажа своих усилий с ожиданием результата «по умолчанию»

Но не менее часто встречаются ситуации, когда **люди заранее не оговаривают, кто и сколько должен платить за некоторый набор усилий с их стороны**. У них есть ожидания, и они надеются, что эти ожидания реализуются.

Наиболее распространенный вариант – это совместное проживание мужчины и женщины в виде формального или фактического брака.

Женщины мечтают о своем «принце на белом коне», никто не мечтает построить семью с бомжом. Они стремятся найти себе в мужья достаточно сильного и обеспеченного мужчину, который сможет без проблем содержать семью. И их инстинкт продолжения рода старается выбирать для влюбленности именно таких мужчин.

Другое дело, что «пещерный» механизм продолжения рода в наших условиях часто промахивается и заставляет влюбиться в откровенных хвастунов или хулиганов, которых он принимает за «сильных» личностей.

Вступая в отношения с мужчиной, женщина осознанно или подсознательно предполагает, что она от него получит какие-то блага – восхищение, деньги, жилище, материальную обеспеченность, детей, секс (совсем редко) и прочее. В ответ она готова отдать мужчине свои чувства, обеспечить его сексом, детьми, управлением хозяйством, заботой и так далее.

Мужчина чаще всего в этих отношениях выступает «плательщиком», но заранее никогда не известно, во что обойдется ему общение с любимой женщиной. Говорят, секс с женой по итогам – самый дорогой.

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.