

**АЛЕКСЕЙ ИВАНОВ**

# **ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ**

**ПОЗНАЙТЕ СУТЬ ДЕНЕГ - ОСВОБОДИТЕ ОКОВЫ**

12+

# Алексей Николаевич Иванов

## Что такое деньги

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=52269089](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=52269089)*

*SelfPub; 2020*

### Аннотация

Деньги придумали люди. Они, сами того не подозревая, спрятали за монетами истинную суть денег и создали из них предмет желаний, как самую необходимую цель в жизни, позабыв, чем на самом деле они являются. В этой статье я предлагаю вам узнать о том, что такое деньги, через опыт, исследования и практику предпринимателя.

# Содержание

Вступление	4
Глава 1. Причины	6
Глава 2. Для чего нужны деньги	9
Глава 3. Цена за ценность	13
Глава 4. Цель и мышление	14
Конец ознакомительного фрагмента.	20

# Вступление

*Многие ли задачи или проблемы в своей жизни вы сможете решить, если у вас будет достаточно денег?*

Чтобы решить денежный вопрос и навсегда забыть про кредиты или нужду не нужно много тяжелой работы или обманывать, нужно понять суть денег.

Приветствую! Меня зовут Алексей, я предприниматель. В этой книге я предлагаю вам узнать о том, что такое деньги, через мой опыт, исследования и практику. Как мне сказала одна знакомая, после прочтения книги: «Ты очень глубоко копнул и достал самую суть».

Я хочу, чтобы как можно больше людей осознали суть денег, и ясно понимали, почему у них приходят деньги, почему уходят, почему появляются долги и кредиты. Также я хочу, чтобы все люди понимали, как создавать деньги.

Суть книги в том, чтобы показать вам, что создание денежного потока в вашей жизни – это не фантастика! Это реальная и простая штука!

Деньги придумали люди! Они сами того не подозревая спрятали за монетами истинную суть денег и создали из них предмет желаний, как самую необходимую цель в жизни, забыв, чем на самом деле они являются.

Почему я могу об этом говорить? Спустя месяц после того, как я осознал, что такое деньги и начал совершать нужные действия, мой доход вырос в два раза. Это не было случайностью, я знал, что надо делать. До этого целый год мой доход никак не изменялся...

# Глава 1. Причины

Одна из самых главных причин узнать, что такое деньги – это абсолютная уверенность в завтрашнем дне, состояние спокойствия за будущее своей семьи. Это удивительное чувство, особенно если его никогда не было...

Если вы один раз научитесь выращивать семя, то будете знать, как вырастить любое растение. Есть различия в процессе, но суть одна. Если вы один раз осознаете, что такое деньги, вы будете знать, как их создавать в любых сферах жизни. Есть различия в процессе, но суть одна.

Вы поймёте, что сумма денег в вашем кошельке зависит только от вас. Ни от начальников, ни от правительства, ни от законов, или ещё чего. Только от вас!

Эта книга для вас, если вы хотите узнать:

- что такое деньги на самом деле
- как получить абсолютную уверенность в завтрашнем дне
- как создавать деньги
- как выйти из минуса, если есть кредит или долги
- как увидеть, почему у вас сейчас текущий доход определенного размера и как пробить финансовый потолок
- как увидеть, что вы делаете для появления денег
- как увидеть, что вы делаете для того, что от вас уходят

деньги

– как избавиться от страха потери денег

– как достигать цели, многократно превышающие ваш ежемесячный доход

– как изменить мышление и настроить его на создание денег

– что нужно делать для того, чтобы у вас появлялось столько денег, сколько вы захотите.

Мы все видим, как страдают многие люди и сколько жестокости в мире происходит только из-за того, что люди не понимают суть денег. За деньги обманывают, убивают, выстраивают сложные системы, заводы, придумывают новые индустрии, продукты, услуги, маркетинговые ловушки, мошеннические схемы. Всё ради получения денег.

Те, кто понимают, что такое деньги, они их создают и получают удовольствие от процесса создания. Деньги – это результат создания.

Я изучал природу денег и наблюдал за разными событиями, касающимися их круговорота в природе. Спустя несколько лет в один момент всё сложилось в единое понимание, что такое деньги.

После этого осознания я начал задавать вопрос «Что такое деньги?» разным людям. Спрашивал людей с разным достатком, из разных стран, и был просто ошарашен! Даже те люди, которые зарабатывают несколько сотен тысяч рублей

в месяц не понимают на самом деле суть денег, потому что у них есть проблема.

Проблема – как увеличить доход. У некоторых из них есть кредиты. А это значит, что они абсолютно точно не понимают природу денег. Тот, кто понимает природу денег может увеличить доход легко и это не является проблемой. Это был просто шок для меня! Как так? Некоторые из этих людей учат других людей зарабатывать деньги, не понимая их природу.

Затем я увидел прямую связь страданий многих людей от нехватки денег с отсутствием понимания, что такое деньги. Именно это побудило меня действовать и распространять эту информацию публично. О том, как я пришёл к этому осознанию, расскажу позже, а сейчас начинаю раскрывать суть.

Я слышал от многих авторов, что деньги – это энергетический эквивалент ценности, которую ты даешь людям. Но чтобы понять эту суть потребовались годы практики, ошибок и осознания многих вещей.

## Глава 2. Для чего нужны деньги

Начнём с понимания того, что деньги – это средство, а не цель. Это следствие, а не причина. Это вторично, а не первично))

Если представить ситуацию, что в мире не будет продуктов, товаров и услуг, то и покупать за деньги будет нечего, так ведь? Деньги – это средство достижения материальной цели.

Я расскажу про деньги на простых примерах достижения цели.

Представьте, что вам нужен хлеб – это цель, или, другими словами, ценность, которую вы хотите получить. Есть множество вариантов, как его получить, мы рассмотрим основные 5.

### 1 вариант

Приобрести земельный участок, научиться выращивать пшеницу, вырастить, перемолоть, испечь хлеб – на это потребуются определенные знания, время, земля, пшеница, тщательный уход, сбор урожая, мельница, печь и многое другое.

Это будет долго. Не факт, что получится с первого и даже со второго раза. Но спустя несколько лет у вас получится горячий вкусный хлеб с ароматной корочкой.

## **2 вариант**

Прийти к тому, кто прошел опыт первого варианта и уже испёк вкусный хлеб, сделать для него что-то ценное (то, что ему нужно), например, почистить печь или помыть пол в пекарне, и получить за это буханку хлеба.

Здесь требуется навык общения с людьми, чтобы договориться. Требуется время на выполнение задания и возможно какой-то опыт и материалы. Гораздо быстрее первого варианта, но не факт, что пекарю что-то надо от вас.

## **3 вариант**

Прийти к тому, кто испёк вкусный хлеб, и обменять на то, что нужно пекарю. Например, дать пекарю охапку дров для топки печи, и он даст буханку хлеба. Это называется бартер.

Здесь требуется навык общения с людьми и что-то ценное для обмена. Уже быстрее второго варианта, но опять же не факт, что пекарю что-то надо от вас.

## **4 вариант**

Прийти к пекарю и дать ему столько денег, сколько он попросит за буханку хлеба. По скорости реализации цели – это самый быстрый и простой вариант! Этот вариант хорош тем, что любому продавцу подойдут деньги в качестве ценности в обмен на хлеб. По крайней мере в нужной ему валюте))

В этом варианте вы властелин мира! Вам не требуется на-

вык переговоров. Вы молча делегируете всю работу по созданию хлеба целому хлебозаводу с огромным штатом профессионалов, которые на протяжении многих десятилетий оттачивали своё мастерство, чтобы испечь вам любимую буханку хлеба. Вам её даже привезли в магазин рядом с домом.

Если вы предприниматель, осознайте это в тот момент, когда появляются мысли, что вы не умеете делегировать задачи. Всё вы умеете))

В этом варианте требуется навык создания ценностей для других людей, чтобы получать универсальное средство обмена ценностями – деньги.

## **5 вариант**

Самый быстрый вариант, в котором не надо ничего создавать и уметь договариваться с людьми – украсть буханку хлеба или взять в кредит.

Суть одна: получение ценности сразу без оплаты. Расплата будет позже, с большими процентами. Отдавать придется свои деньги или свободу, то есть свою энергию. За халаву всегда придётся расплачиваться!

Этот вариант нам совершенно не подходит, за это можно сесть в тюрьму и такое наказание в мироздании тоже напрямую связано с сутью денег. Если вы не отдадите кредит, вас тоже могут посадить в тюрьму. Вас будут атаковать банки и коллекторы за то, что вы не отдаете долг, а значит украли их деньги. Замечаете здесь связь кредита с воровством? Про

кредит дальше есть целая глава.

Я не добавил вариант материализации мыслей о буханке хлеба в реальную буханку, где вы будете медитировать сидя на диване, который стоит по фэншую, визуализировать и представлять буханку хлеба, или просто ждать, чтобы она появилась у вас на столе. Сама буханка не появится! Только ценность в обмен на ценность. И никак по-другому.

## Глава 3. Цена за ценность

Давайте вернемся к четвертому варианту и буханке хлеба. Здесь мы отдаем пекарю деньги за хлеб.

Вы можете посчитать, сколько ценности вам нужно создать, чтобы получить ценность в виде буханки хлеба. У ценности всегда есть своя цена.

Например, буханка хлеба стоит 10 рублей, а вы получаете зарплату 10 000 рублей. Обычный график работы: 22 рабочих дня в месяц, 8-ми часовой рабочий день.

При такой зарплате вам платят примерно 1 рубль за минуту вашего рабочего времени. Получается, что буханка хлеба стоит 10 минут вашей жизни, проведенной на работе. Вы отдали 10 минут и получили 10 рублей.

Если вспомнить первый вариант про несколько лет выращивания пшеницы – неплохая сделка не так ли? Буханка хлеба всего за 10 минут вашей жизни в распоряжении работодателя, которому вы даете свою ценность, за которую он платит вам зарплату.

Вы ему даёте вашу ценность в виде выполнения определенных задач, требующих определенных навыков, он вам за это дает деньги – универсальное средство обмена ценностями. Ту сумму, которую он установил.

## Глава 4. Цель и мышление

Мы видим, что есть много вариантов для получения желаемой цели. В чём же подвох? Почему многие так и не получают желаемого? Всё потому, что искажено понимание сути денег, чужие, навязанные цели и неверное направление мышления.

Пример: если вам нужно удовлетворить свою жизненную потребность, покушать хлеб, чтобы выжить – это истинная цель. Если вам хочется купить билет на самолет или поезд, чтобы увидеть родителей, родных или друзей – это истинная цель.

Истинную цель очень легко определить – вам не будет жалко даже двойной или тройной цены. Цена в этом случае не имеет значения.

Вспомните, какая сейчас у вас самая главная цель? Готовы ли вы заплатить за неё хотя бы в два раза больше? Да? Значит это ваша цель! Потому что вы будете готовы идти к ней, совершать правильные действия для достижения!

А сейчас расскажу про неверное направление мышления. Я всегда хотел понять суть мышления и вывел для себя такое определение.

*Мышление – это ваш помощник, программа, которая определяет ваш выбор и самостоятельно принимает реше-*

*ния за вас. Это программа, написанная вами за всю вашу жизнь, которая в автоматическом режиме создаёт вашу реальность, ваше будущее.*

Поскольку эту программу мышления создаёте вы каждым своим выбором, каждым принятием решения, своей реакцией на ситуации, то вы можете её переписать.

Например, из мышления бедности в мышление изобилия. Из мышления неудачи в мышление победы. Из мышления обречённости в мышление процветания. Из мышления болезни в мышление здоровья.

Проверить своё мышление очень легко. Зайдите в магазин и подойдите к витрине. Вы выберете то, что подешевле, или то, что подороже? Понаблюдайте за своими мыслями в этот момент. Уверен, что ваше мышление уже сделало выбор.

Если вы всегда выбираете, что подешевле, направьте свой взгляд на самую дорогую вещь. В этот момент вы услышите голоса своего мышления, свой внутренний голос, который будет приводить кучу причин, из-за которых не стоит брать эту дорогую вещь: «это дорого», «до зарплаты ещё две недели», «на что я буду жить», «деньги выкидывать только», «это для тех, кому деньги некуда девать», «да что я, с дуба рухнул переплачивать столько», «нет, это точно не для меня».

Представляете сколько сопротивления включает мышление, чтобы удерживать ваш выбор, который вы для себя запрограммировали однажды.

Если вы всегда выбираете, что подороже, попробуйте направить свой взгляд на самую дешевую вещь. В этот момент вы также услышите своё мышление, свой внутренний голос, который будет приводить кучу причин, по которым не стоит брать эту дешевую вещь: «это дешево», «это никак не вписывается в мой интерьер», «это прослужит мне меньше, чем я хочу», «да что я, с дуба рухнул платить за это, только деньги выкидывать», «нет, это точно не для меня».

Небольшая разница в направлении мышления определяет будущее. Мы сами выбираем, какое оно будет.

Вернемся к истинным и ложным целям. Пример: если у вас есть кредит и ваш доход 20 000 рублей, у вас есть мечта – новый автомобиль Бентли за 20 миллионов. Это очевидно не ваша истинная цель. Это стереотип, навязанный вашим разумом, общественным мнением, возможно завистью, то есть желанием капризного ребенка внутри вас иметь то, что имеют другие.

Может вам нужен просто новый автомобиль или почти новый. Такую цель достичь гораздо проще, в десятки раз проще, чем ложную цель. И на самом простом новом автомобиле можно уже с радостью доехать и до безумной цели, до Бентли))

Если у вас лишний вес, и вы хотите кубики пресса – это не ваша цель, а навязанная вам картинка идеального тела. Ваша истинная цель просто убрать лишний вес, поправить

форму и чувствовать себя легче. А это гораздо проще, в десятки раз проще, чем создать кубики пресса. Но в процессе похудения вы выработаете свою самодисциплину, создадите своё обновленное мышление, которое позволит вам накачать кубики, если это вообще будет нужно.

Ложная цель не такая уж и плохая. Она может привести к вашей истинной цели, потому что, двигаясь к невозможному, вы по пути достигаете свою истинную цель. И вполне вероятно, что в процессе вы настолько увлечетесь, что достигнете той невозможной цели!

Цель притягивает возможности, с помощью которых можно получить деньги на реализацию цели. Мир сам предложит лучшие варианты, какую ценность и кому вы можете её создать, чтобы получить желаемое. Если цель истинная, вы обязательно увидите и распознаете эти возможности.

Мир удивителен, он всегда найдёт лучший вариант – он так устроен, это его механизм – это его цель, это его мышление!

Есть цель (ценность), и есть тот, кто может дать вам эту ценность. Например, пекарь может дать вам хлеб. Ещё есть средство обмена ценностями – деньги. Сначала вы определяете цель, затем узнаете необходимую сумму на приобретение цели. Далее создаёте столько ценности для людей, чтобы получить достаточно денег для оплаты цели.

Люди потеряли понимание сути, что основной магнит для

денег – это цель и сместили фокус на средство обмена ценностями, на деньги. Не имея целей, не зная цену цели, не создавая ценностей для других людей.

Ещё с детства я люблю физику, поэтому мир познаю через неё. Приведу аналогичный пример подобного абсурда:

Люди хотят электричество. Нет ни точки А, из которой отправляется ток, ни точки Б, в которую направляется ток. То есть нет прибора, который должен включиться, нет цели. Нет проводника, через который будет передаваться электричество.

Нам нужно электричество! Много электричества! Чтоб на всю жизнь хватило! Когда у меня будет много электричества, я придумаю все нужные приборы, проведу провода, всё включится и будет работать.

Но без приборов электричество не нужно! Электричество – это средство.

В этом заключается очень большая трагедия – своё мышление, потребности и цели люди начали подстраивать под размер зарплаты. Экономить, покупать дешевле, ставить цели, подходящие под размер ежемесячного дохода. Понимаете абсурд этой ситуации со стороны?

Как вы уже поняли из примера, я сравнил электричество с деньгами. Электричество возникает, когда есть точка А – это ваше текущее состояние и точка Б – это ваша цель. Сила тока прямо пропорциональна напряжению и обратно про-

порциональна сопротивлению проводника ( $I = U/R$ ).

Сила тока ( $I$ ) – это сила мира, которая толкает вас к цели и создаёт нужные ситуации. Напряжение ( $U$ ) – это ваше намерение достичь цели. Сопротивление ( $R$ ) – это ваше мышление.

Чем мощнее ваше намерение, ваша уверенность в достижении цели, чем меньше сопротивление ваших голосов, которые стараются отговорить вас от достижения цели, тем быстрее мир сможет помочь вам реализовать вашу цель.

Но только помочь, действовать всё равно придётся вам!

Когда человек хотел получить хлеб, он сначала узнавал цену за буханку хлеба, потом давал какой-то объем ценности другим людям с помощью опыта, своих навыков и получал хлеб. Например, ковал железо и продавал мечи, получал нужный объем ценности деньгами и отдавал деньги пекарю.

# 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.