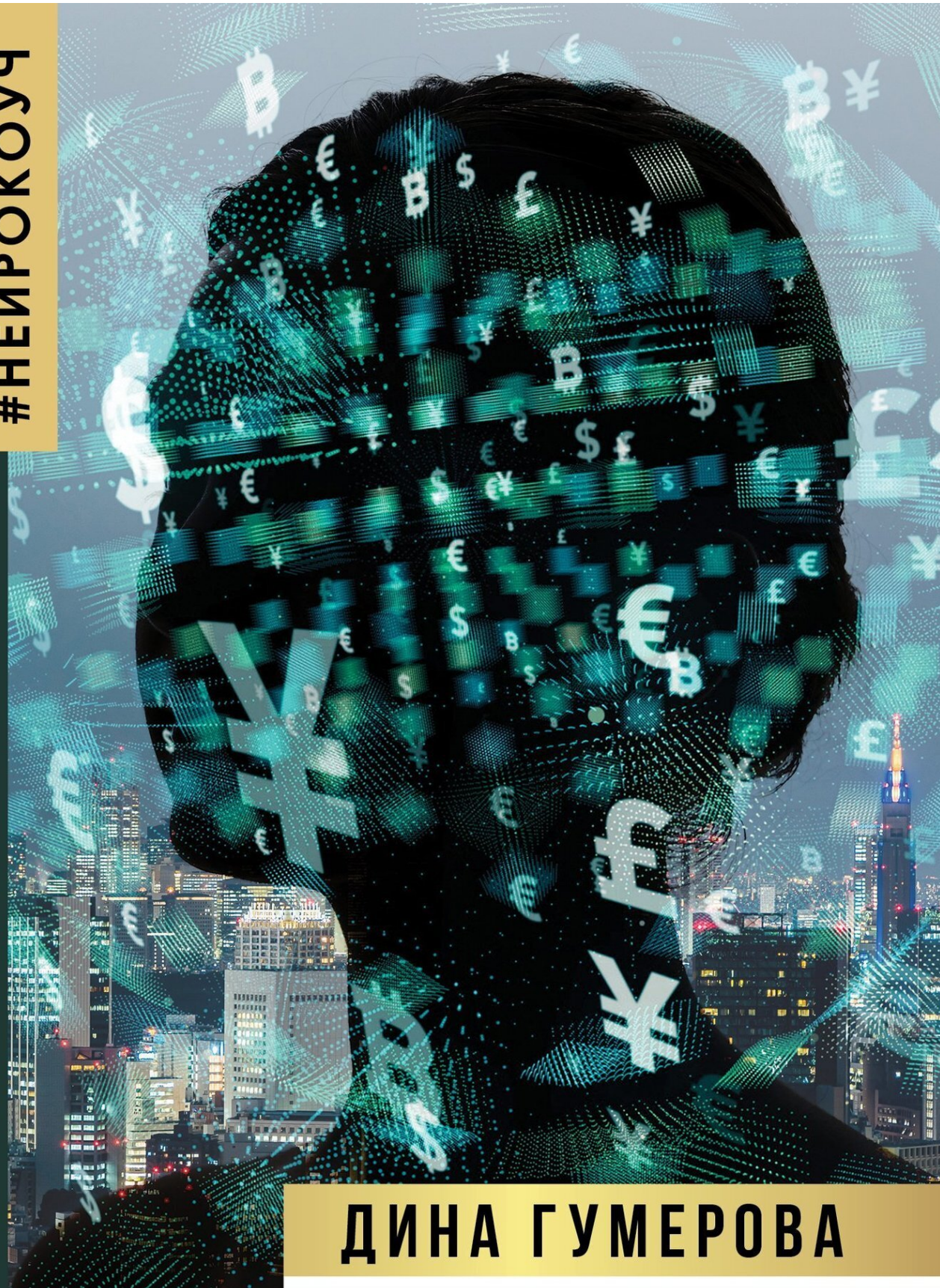


#НЕЙРОКОУЧ



ДИНА ГУМЕРОВА

ДЕНЬГИ ■ И МЫШЛЕНИЕ

НАУЧИСЬ СОЗДАВАТЬ ИЗОБИЛИЕ

Нонфикшн. Тайны знания

Дина Гумерова

**Деньги и мышление.
Научись создавать изобилие**

«Издательство АСТ»

2020

УДК 159.9
ББК 88.5

Гумерова Д.

Деньги и мышление. Научись создавать изобилие / Д. Гумерова —
«Издательство АСТ», 2020 — (Нонфикшн. Тайны знания)

ISBN 978-5-17-133941-8

Ошибочно думать, что есть некая денежная энергия или существуют люди, которые обладают особым даром получения денег. К нам все в жизни приходит только через людей. Ключ к богатству — честное общение, которое построено на волне вдохновения. Деньги — это всего лишь отражение ваших мыслей. Позвольте своему сознанию поверить, что все, о чем вы мечтаете, у вас уже есть, и создать те кнопки, нажимая на которые мозг начнет как будто бы выталкивать вас к новым возможностям. Автор книги на собственном примере показывает: сначала деньги должны поселиться у вас в голове, в вашем образе жизни, а уже потом вы сами будете создавать те события, которые приведут вас к финансовому благополучию. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.9
ББК 88.5

ISBN 978-5-17-133941-8

© Гумерова Д., 2020
© Издательство АСТ, 2020

Содержание

Введение	6
1	9
2	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Дина Гумерова
Деньги и мышление:
научись создавать изобилие

© Гумерова Д.

© Катаева Т., иллюстрации

© ООО «Издательство АСТ»

Введение

Здравствуйтесь, с вами Дина Гумерова, и если в ваших руках моя книга, значит, вы уже сделали первый верный шаг на пути к большим деньгам!

Эта тема заботит и будоражит людей порой даже больше, чем тема отношений и здоровья. Мы остро реагируем на потерю денег, мы сильно переживаем об их нехватке, в нас постоянно вселяется страх по поводу нашего финансового благополучия в будущем. Я люблю эту тему, мне есть чем поделиться и что рассказать. Очень часто на своих выступлениях я говорю, что знаю о деньгах все. Именно поэтому, когда я писала свою первую книгу «Нейроны счастливых отношений», я уже знала, о чем буду писать следующую.

Я родилась в обычной семье: мама – бухгалтер, папа – водитель. Уже в девятом классе я прочитала знаменитый бестселлер «Бедный папа, богатый папа» Роберта Кийосаки, и после его прочтения гордо заявила родителям, что по найму работать не буду никогда.

Конечно, в моей биографии есть эпизоды, когда я была наемным работником, но это всегда была работа, где мне платили проценты. Я была менеджером в алкогольной компании, где заработок напрямую зависел от личных продаж. Я была продавцом в страховом ритейле и всегда перевыполняла план. Тогда, давным-давно, у меня даже брали интервью как у лучшего сотрудника, потому что каждая вторая встреча заканчивалась подписанным договором, а я получала гораздо больше, чем многие именитые страховые агенты. Мой директор всегда осваивала меня от обучающих тренингов, произнося знаменитую фразу: «Дину учить – только портить». Я никогда не посещала никаких тренингов по продажам. Видимо, есть что-то внутри человека, какая-то своя изюминка в мыслительном процессе, и я не испортила себя типичными шаблонами, за что очень благодарна тому директору.

Введение

Следом у меня был опыт работы в роли управляющего ночным клубом. Это было исполнением моего желания не в плане финансов, а в плане мечты – я достигла этой должности в очень раннем возрасте и получала удовольствие, выполняя поручения руководителя. По прошествии времени мне пришлось уволиться, об этом я также поведаю на страницах книги, потому что это заслуживает отдельной главы.

На время я забыла, что когда-то читала умные книги, и в шоке или панике, оставшись без зарплаты, не делая на тот момент никаких накоплений (кроме страхования жизни), я побежала искать новую работу. По долгу службы на посту управляющего ночным клубом я была знакома с очень многими влиятельными людьми в городе, где я тогда жила. На первом же собеседовании, на которое меня пригласили, один из самых богатых на тот момент людей в Уфе мне сказал: «Дина, я могу предложить тебе должность начальника отдела продаж рекламных услуг, буду платить тебе очень высокий оклад (в те годы он предложил мне 50 000 рублей), и ты никогда не уволишься, потому что это дает гарантию и стабильность. Но тогда и все свои мечты и планы ты никогда не реализуешь, потому что выйти из зоны комфорта ты не сможешь».

Оклад и стабильность – это определенные составляющие зоны комфорта. В процессе чтения этой книги вы поймете, что так я называю болото, теплое и уютное, но бесперспективное. Я думаю, многим из вас очень даже знакомо это состояние. Тогда его слова стали самыми значимыми: «Я не беру тебя на работу не потому, что ты не справишься, а потому, что уверен, что у тебя намного больше шансов преуспеть в своем собственном бизнесе».

Его слова я приняла за истину, несмотря на сложное положение и непонимание, где я возьму деньги на открытие своего дела. Кстати, на тот момент у меня уже был опыт в предпринимательстве: я продавала масло, купальники, нижнее белье, одежду для собак и кошек. Но, потеряв работу и попав в ситуацию безденежья, мозг не сразу про это вспоминает.

Я поделюсь с вами теми внутренними переживаниями и расскажу про все уловки мозга, которые не позволяют многим людям либо вспомнить свой успешный опыт, чтобы его повторить, либо начать с самого начала.

Итак, тогда я в первый раз осталась без денег, мне нечем было платить за детский сад. Воспитатель пригрозила не пустить ребенка в группу, если я не оплачу квитанции в ближайшие три дня. Искать работу было бесполезным занятием: уж слишком глубоко в меня засели слова того богатого человека на собеседовании о том, что мне нельзя этого делать. Я осознавала, что таким образом просто загублю свои таланты. В течение трех дней мне в голову пришло решение – как мне кажется, одно из самых важных. Я обзвонила все службы такси и быстро устроилась таксистом в «Автоледи», что мне позволило получать деньги за каждую смену. При этом я очень люблю ездить за рулем и каждый раз, когда я ехала от клиента к клиенту, я включала музыку и мечтала, рисовала перед собой картины, какая я успешная бизнесвумен. Я уже в тот момент меняла реальность у себя в голове. Проработала в такси три месяца, никому об этом, естественно, не сказав, выбралась из состояния безденежья. Таким образом я уладила панику и переживания, решила вопрос с едой и ежемесячными расходами.

В этой книге я затрону и тему родителей, так как папа и мама сыграли ключевую роль в моем становлении как бизнес-леди. Когда папа узнал, что его дочь, которой он безумно гордился, работает в такси, он пригласил меня на ужин и сказал: «Я горжусь тем, что ты не пришла сразу просить денег, а сама нашла выход. Но я не могу позволить себе, чтобы моя дочь работала в такси». К слову сказать, с переездом в Уфу у отца получилось из водителя стать предпринимателем. У него был собственный склад по продаже продуктов питания. Да, это был не самый крупный бизнес, но финансы у него были, и он предложил мне найти помещение, помог открыть мой первый продуктовый магазин и дал на реализацию свои же продукты питания. Это был мой первый осознанный бизнес, к которому я подошла со всей ответственностью. Были сложности, об этом я тоже расскажу, но в тот момент я поняла самое главное: картинки, которые я для себя рисовала, будучи водителем такси, осуществились – я стала предпринимателем.

Введение

Несколько лет спустя, когда я уже открыла свой второй магазин, взяв самостоятельно кредит, я осознала, что получаю с магазина 150 тысяч рублей, а в банк отдаю 100 тысяч рублей. Несоответствие в голове, 3 млн рублей кредита и полный анализ моей деятельности привели меня к решению, что это не то, о чем я так сильно мечтала, и пора мечтать о чем-то более масштабном и выгодном.

Я села и погрузилась в практические упражнения, которыми поделюсь с вами, и спустя три месяца моей безудержной работы над поиском своего, как многие сейчас называют, предназначения на меня снизошла идея, что можно продать квартиру, вторичное жилье, и купить у застройщика в новостройке. Так я с одной сделки заработала свой первый миллион при том, что купила у застройщика квартиру уже с чистовой отделкой.

Этот миллион разом погасил кредит в одном из банков, при этом магазины продолжали работать, а я продолжала вкладывать деньги в бизнес, не имея возможности тратить их на себя. Та сделка посеяла зернышко: раз я смогла повернуть такое дело и заработать, значит, смогу и еще, и я стала изучать рынок недвижимости. Через несколько месяцев моя новая квартира стала вторичным жильем с разницей 15 тысяч рублей за квадратный метр. Я продаю ее и покупаю в новостройке готовую квартиру с чистовой отделкой и зарабатываю 800 тысяч рублей. Куда уходили деньги? Конечно же, на кредиты. Набив, так сказать, руку, за 8 месяцев чистой прибыли я получила 5 млн рублей. Продала свои магазины и начала деятельность уже в своем агентстве недвижимости. Об этом успешном опыте я тоже поделюсь подробнее.

Таким образом, я поняла, что доходы можно не просто удвоить, а удесятерить, со 150 тысяч рублей в месяц через три месяца активной работы над собой я начала получать практически миллион.

Думаете, я на этом успокоилась? Феерично я исполняю еще одну свою заветную мечту – глянец и становлюсь владельцем журнала «Стольник» в Уфе. Фотосессии, съемки, вечеринки, одновременно веду дела в агентстве недвижимости – все это вскружило мне голову. Известность и признание, при этом почти круглосуточная работа, ряд ошибок и неправильных решений, и я попадаю уже в реальные долги на 5 млн рублей. Я потеряла не только агентство недвижимости, собственные четыре квартиры, новый автомобиль бизнес-класса, не потянула я и журнал «Стольник», а главное, я потеряла себя. Это был кризис, который заточил меня в жуткую депрессию на несколько месяцев.

Как вы понимаете сейчас, и это я пережила. Смогла вернуть себя, несмотря на физическую реальность, состояние полного безденежья и уныния, я продолжала рисовать в голове свое прекрасное и великое будущее.

Как я вышла из долгов в 5 млн рублей буквально за один год, вы узнаете, прочитав мою книгу. На сегодняшний день я зарабатываю уже более 3 млн рублей в месяц, а, возможно, буду и больше, пока это книга выйдет в свет. Я точно могу вам сказать, что, если ваши доходы не меняются в лучшую или худшую сторону на протяжении нескольких лет, это говорит о том, что надо что-то предпринимать. Я бесконечно что-то меняю в своей жизни для того, чтобы потом увидеть изменения в финансах, во внешности, в моем окружении. По количеству денег в вашей жизни можно четко определить – вы живете собой или реагируете на тех, кто зарабатывает меньше или больше вас. Это самая первая и самая незаметная уловка мозга – через наше тело осуществляются страхи и сомнения других людей.

Введение

Могу с уверенностью сказать, что, прочитав эту книгу, вы получите огромное количество полезнейших упражнений, которые помогли мне выйти из состояния безденежья. Благодаря своим знаниям и своему опыту, на сегодняшний день я помогаю зарабатывать огромному количеству людей, чему свидетельствуют отзывы, которые вы можете прочитать на моем сайте dinagumerova.ru или в моих социальных сетях. Людям возвращают долги спустя несколько лет отказов, начинают процветать предприятия, еле державшиеся на плаву. Тысячи довольных клиентов по всему миру уже пользуются тем, что я говорю, проходят мои авторские курсы, читают мои книги и интенсивно применяют техники и практики, которые я вывела из опыта своей собственной жизни.

Я рекомендую отнестись к строкам этой книги очень внимательно, потому что именно фокус вашего внимания на важном, а не на том, что не нравится, помогает людям выйти из состояния анабиоза. Вы поймете, почему нельзя ни в коем случае писать цель о возврате долгов. Тогда происходит концентрация внимания на том, чтобы отдать, а если вы в долгах, то вам и отдавать-то нечего. Мозг прокручивает по цепочке одну и ту же картину: вы отдаете, прощаясь с тем, чего и так мало, – кто-то продает недвижимость, машины, вещи в стремлении рассчитаться с долгами.

Что такое долги? Откуда они берутся? Как долги связаны с нашей ДНК и причем здесь работа мозга?

Обо всем этом я расскажу в этой книге. Книге, которую я с невероятным вдохновением писала для вас, дорогие мои читатели!

1

Откуда берутся долги и как они связаны с нашей ДНК

Есть такое понятие «долговое мышление», прямыми признаками которого являются долги. Это могут быть кредиты, ипотеки и просто прямые займы. В такие моменты вы находитесь в состоянии, когда деньги нужно вернуть: вы не считаете их своими. Также долговое мышление складывается из отношений между вами и вашими детьми, вашими родителями и близкими родственниками. В этой главе вы узнаете, как себя вести по отношению к родителям, и проделаете упражнения, которые в свое время вывели меня из первой долговой ямы. Долгов не было, но я жила от зарплаты до зарплаты, без каких-либо накоплений, и в день, когда меня уволили, я осталась без средств к существованию. И как вы уже знаете, работу я нашла не сразу, целых три месяца была таксистом, чтобы ежедневно обеспечивать себя деньгами.

А сейчас поговорим о нашей ДНК и о том, как она влияет на наши финансы. Дело в том, что абсолютно в каждой семье выстроены определенные взаимоотношения между ее членами. Самое главное здесь – поймать фокус на ощущении того, чувствуете ли вы по отношению к своим родителям благодарность или у вас есть ощущение некоего страха не оправдать их ожидания. Отсюда и рождается чувство долга. Например, вы должны всегда помогать, когда родители просят, даже если это не входит в ваши планы, должны брать трубку, если они звонят, даже если вам неудобно разговаривать, должны посещать семейные ужины и праздники, даже если у вас свои дела. Именно это ощущение долга и влечет за собой абсолютно все по цепочке сначала в наш мозг, а потом и в окружающий мир, где мы уже сталкиваемся с реальными долгами. Нам не выплачивают зарплаты, бизнес приходит к банкротству и т. д. Если не решить первый и основной вопрос, который связывает нас с родителями и идет по ДНК, то, к сожалению, мозг будет по инерции воплощать такие события в жизнь для того, чтобы вы были кому-то нужны.

Все события складываются на основе ощущений, которые мы испытываем по отношению к нашим самым близким людям.

Если рассмотреть пример из моей жизни, родители мне очень помогали: они купили мне первую квартиру и машину, всегда финансово поддерживали меня на старте моих бизнес-проектов. Но зачастую, когда родители помогают таким образом, они это не дарят, как и в моем случае, а дают деньги и затем ждут, контролируют, как вы этим всем воспользуетесь. И этот объект, как нам показалось, безвозмездного дарения, превращается в инструмент манипулирования вами. Вы не можете его продать, подарить, сменить, особенно если вы вышли замуж или женились. В моей семье вся материальная помощь родителей подразумевала под собой определенное мое покладистое поведение по отношению к ним. Я должна была «отработать» это: присутствовать на всех семейных обедах, молниеносно реагировать на любые просьбы родителей, то есть у меня практически не было морального права отказывать им.

Если вы не можете отказать своим родителям в их просьбах, то эта ситуация формирует долговое мышление.

Дальше, уже во взрослой жизни, это влечет за собой ситуации, где вы будете ощущать такие же эмоции, только связанные с деньгами.

А теперь выполним важное упражнение, которое на старте поможет вам определить присутствие долгового мышления по отношению к вашим родственникам. Заведите себе блокнот для записей, возьмите ручку и старайтесь все упражнения выполнять в полной тишине, чтобы никто и ничто вас не отвлекали.

Упражнение 1

Внимательно проанализируйте ваши ощущения по отношению к родителям. Здесь мы не берем во внимание то, как относятся они к вам, прописываем все, что чувствуем сами. Мой пример:

Папа – я должна всегда быть на связи, когда он звонит; я должна приехать в любую точку и забрать его, если он сам не может добраться; должна ходить на все мероприятия, куда меня пригласил отец.

Мама – я должна убираться дома, это была моя обязанность, основанная не на договоренности, а именно на указаниях; я должна всегда готовить ужин; я должна следовать маминему сценарию жизни: сначала выйти замуж, потом родить ребенка.

И кстати, у меня все случилось наоборот. Напишите все свои ощущения, основанные на фактах, происходящих в вашей жизни. А теперь вам надо выбрать, как вы будете к этому относиться. Мы словно меняем реальность в вашей голове. Итак.

Папа – я беру трубку только по желанию, потому что у меня есть своя личная жизнь; я имею право отказать папе посетить то или иное мероприятие, потому что у меня есть свои планы, и даже если папа обидится, это будет в любом случае мой выбор, а он важнее. Я могу отказать папе забрать его с мероприятия, куда он поехал на машине, но решил выпить. Я выбираю говорить свои честные «да» или «нет», и поэтому я чувствую свободу перед родителями и отношусь к подаркам как к подаркам. Это их ответственность, что они мне это подарили, но не отпустили у себя в голове.



Я с благодарностью принимаю все дары, потому что подарки идут к нам не только от родителей, а от всех людей, и если мы за подарки чувствуем себя должным, то, к сожалению, это формирует долги на всю жизнь. Я выбираю принимать подарки с благодарностью, но не чувствую за это себя обязанной. То же самое я прописала и по отношению к маме.

Упражнение продолжается. Для того чтобы выяснить окончательно, считают ли родители, что вы что-то им должны, нужно собраться и очень откровенно поговорить с ними. Так я выяснила, а мой папа осознал, что все то, что он мне купил (машина, квартира), вся его помощь с первым бизнесом – это подарки, и он больше ничего не ждет от меня, а мама перевела все в определенную сумму денег. Я приняла их ответы за истину, поблагодарила папу за безвозмездные подарки, маму – за ее выбор, зафиксировала сумму, и как только я начала зарабатывать, я вернула эти деньги полностью.

Следующий вопрос, который вам надо задать родителям: «Должны ли вы им что-то в плане поведения: помогать, приезжать, звонить им и какие у них ожидания по отношению к вам?» Родители сказали, что принимают мои истинные «да/нет» и не будут от меня требовать и ожидать того, чего я не хочу или не могу выполнить.

Таким образом разрешается немой вопрос по поводу долгов. При этом вам ни в коем случае нельзя требовать, чтобы родители поступали так, как вы этого хотите. Если маме нужно, чтобы вы звонили ей каждый день и отчитывались, – это ее выбор, вы же вправе поступать так, как вам удобно. Как самостоятельному человеку, мне достаточно созваниваться только по важным вопросам. На том мы и договорились. Но прежде чем идти на этот разговор и выяснять, естественно, нужно выработать свою реакцию на ответы родителей и ни в коем случае

не реагировать эмоционально, не вступать в спор, потому что это ощущение, идущее у нас по ДНК, к сожалению, выливается в виде событий, которые называются долгами.

Если родителей нет в живых, но вы чувствуете, что вы им что-то недодали или остались должны, просто напишите, что вы чувствуете сейчас и что вы выбираете чувствовать. Это поможет вам освободиться от еще более глубокого шаблона, который несет в себе тяжелое состояние скорби, сожаления, на которое вы уже не можете повлиять. Это чувство невыплаченных долгов перед тем, кого уже нет в вашей жизни, формирует события, которые вновь вызывают огорчения и ситуации, в которых вы что-то не успеваете сделать.

Как взрослым людям, читающим эту книгу, я рекомендую вам проделать то же самое по отношению к вашим детям и выработать для себя несколько элементарных правил на всю жизнь.

Если вы что-то дарите, то обязательно объясняйте ребенку, что это подарок. Ни в коем случае не говорите, что это подарок за хорошую учебу, примерное поведение, так как подарок ценен тем, что его делают просто так.

Всегда относитесь к детям с пониманием, что они могут вам отказывать. И если вы никак не можете принять факт простого подарка, лучше не дарите ничего вообще, а сразу указывайте на договорные отношения, даже в качестве шутки можете расписать все по пунктам. Такой опыт у меня был с моим старшим сыном: мы договорились, что новый телефон сопоставим с окончанием четверти без троек, при этом сын сам согласился на это, я лишь предложила. Мы оба приняли телефон, образно говоря, за награду, а не за подарок.

Постоянно проделывая с детьми такие разграничения, вы не будете формировать у них долговое мышление. Они не будут чувствовать себя обязанными вам быть в хорошем настроении, быть умницами, убирать в квартире и помогать по хозяйству. Вы словно разрушаете взаимосвязь долгового мышления и формируете в них действительно предпринимательское мышление богатого человека, который живет свободно от поведенческих установок, о которых, к сожалению, часто в семьях даже не разговаривают.

Я надеюсь, что эта глава была вам полезна. Такой анализ я рекомендую проводить каждые три месяца. Успешный человек – это человек, который успевает сделать все запланированные дела за день, за неделю, за месяц, за год и, конечно же, за всю жизнь.

И еще одно немаловажное нововведение, которое я привнесла в свою жизнь. Зная, что можно уйти в бизнес с головой, а я всегда была замужем за бизнесом, в какой-то момент я поймала себя на мысли, что мало времени провожу с детьми, что также ведет к развитию чувства долга и сразу же отражается на бизнесе. Я вносила в свое расписание ежедневные беседы по часу с каждым из сыновей. Это дает невероятные результаты до сих пор. Таким образом я сняла с себя груз ответственности за то, что не уделила детям должного внимания. Дети счастливы, что мама их не дергает каждую минуту. Сейчас моему примеру – вносить в ежедневник встречи с детьми – следует огромное количество предпринимателей – моих клиентов, и они наблюдают существенные изменения в отношениях.

«Привет, начну с благодарности тебе – за твои знания, которые несешь в массы! Коротко напишу про мои изменения в жизни! Я фееричным образом получила твой марафон жизни, после выиграла «Достигая невозможного». Поменяла питание, изменила имидж, деньги идут ко мне со всех сторон, только успеваю их брать. Перестала реагировать, кажется, на всех, кроме себя, занимаюсь своим телом и лицом, перестала жалеть денег для себя любимой. Каждый день приносит волшебство. Спасибо, огромное спасибо тебе за меня».

2

Понятие «деньга»

Вы можете найти это определение на просторах интернета, я предлагаю вам то значение, которое когда-то мне встретилось, и с тех пор я им пользуюсь. Итак, «деньга», придадим значение каждой букве этого слова:

Д – добро

Е – есть

Н – наше

Б – что-то незавершенное, как знак бесконечности

Г – глаголить, то есть действовать, двигаться

А – раньше это было имя Бога

Получаем:

«Бог действия наши приводит к добру».

Исходя из этого понимания, вырисовывается смысл – все, что мы делаем во благо, возвращается нам добром, то есть деньгами как наградой. К деньгам в этой жизни я рекомендую относиться как к фишкам, которые выпадают вам в процессе игры: иногда вы их теряете, иногда приобретаете. Вспомните, когда мы играем где-то на деньги, никто не относится к этому серьезно. И здесь хотелось бы расшифровать именно то, что наши бесконечные добрые действия во имя Бога люди чаще понимают как творить благие дела для других. Многие попадают в ловушку, решая, что нужно помогать и быть добрым не для себя, а это, к сожалению, не идет ни в какое сравнение с тем, о чем я говорю на своих страницах в «Инстаграме», на моих курсах про навык или искусство жить собой.

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.