

КСЕНИЯ КОРНИЛОВА

ЕЩЕ ОДНА КНИГА
ПРО ДЕНЬГИ

ОСВОБОДИСЬ ИЗ ЛОВУШКИ МЫШЛЕНИЯ



Ксения Корнилова

Ещё одна книга про деньги

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69711655

SelfPub; 2023

Аннотация

“Ещё одна книга про деньги” – подумает кто-то и недовольно закатит глаза. “Ну что ещё нового можно было написать?!” – придет в голову другому. “Опять, наверное, одна вода” – с возмущением вздохнет третий. “Ещё одна книга про деньги” – вклад автора в тему проработки мышления и эмоционального интеллекта относительно денег. Как достичь состояния изобилия не меняя уровень доходов? Как начать менять свое мышление, только читая книгу? Как научиться любить деньги? “Ещё одна книга про деньги” – ещё один “ключик” к вашему мышлению. В ней собраны разоблачения на 150+ негативных установок о деньгах и 40+ практических заданий. Кто-то увидит в ней знакомые мысли, найдет набившие оскомину цитаты известных авторов, и захочет бросить читать, наведя курсор на одну “звезду” рейтинга книги. Другие впервые познакомятся с основами проработки денежного мышления и возьмут много новой информации. Но и для первых, и для вторых книга будет полезна. Почему? Узнай, прочитав “Ещё одну книгу про деньги”.

Содержание

Часть 1. Введение	4
Глава 1. Про книгу	4
Глава 2. Про состояние	9
Глава 3. Про отношения	23
Глава 4. Про взаимосвязи	38
Глава 5. Про расширение	59
Часть 2. Мышление	75
Глава 6. Про мышление	75
Конец ознакомительного фрагмента.	101

Ксения Корнилова

Ещё одна книга про деньги

Часть 1. Введение

Глава 1. Про книгу

Непросто писать книгу, стараясь не сделать ее похожей на кучу других, точно таких же, рассказывающих про мышление, эмоциональный интеллект и здоровую любовь к деньгам.

Идея пришла ко мне давно, но я долго думала, чем же уникальным может выделиться моя «Еще одна книга про деньги».

К своему видению этой насущной и волнующей всех темы меня подтолкнул конец 2022 года и очередной марафон – один их тех, в которые «вписываешься» в надежде осмыслить результаты и провалы. Ничего нового. Ничего оригинального. Проработка убеждений со знакомой схемой:

1. Найти свои ограничивающие убеждения / установки / паттерны.
2. Поставить их под сомнение / признать, что ты можешь ошибаться.

3. Найти подтверждение тому, что бывает и по-другому.

4. Сместить фокус на позитивное подкрепление и, желательно, получить новый позитивный опыт.

Засыпалась я на пункте 3. Искать опровержение своим 1001 убеждениям – такое себе удовольствие. Да и сил после того, как выпишешь все эти списки, уже не остается.

Именно в этот момент ко мне пришла мысль:

«Ну почему – ПОЧЕМУ?! – все пишут про ограничивающие убеждения и как их прорабатывать, но никто даже не пытается их нормально «расшатать»?

Мысль была спасительная и запульсировала словом «Эврика!» – я решила сама стать тем человеком, который напишет такую книгу.

«Еще одна книга про деньги» – мой вклад в тему проработки не только денежного мышления, но и эмоционального интеллекта относительно денег. Кто-то увидит в ней знакомые мысли, найдет набившие оскомину цитаты известных авторов и захочет бросить читать, наведя курсор на одну «звезду» рейтинга книги. Другие впервые познакомятся с основами проработки денежного мышления и, я уверена, возьмут себе много новой информации. Но и для первых, и для вторых книга будет полезна, и вот почему.

Многим искушенным читателям знакома теория доминанты Ухтомского А.А. Если описывать ее простым языком, то можно сказать, что в мозге в каждый момент времени существует несколько «очагов возбуждения», которые условно

можно назвать желанием. Это могут быть как чисто физиологические желания, так и созданные разумом. Одна из доминант всегда будет превалировать над другими, буквально заставляя человека действовать в том или ином направлении. Например, если вы спокойно гуляете по парку и ищите аттракцион, который вам посоветовали посетить, у вас работает доминанта (желание) поиска этого аттракциона. Стоит вам захотеть в туалет – и доминанта сменится на другую.

Информационные доминанты управляют нами, а мы этого даже не осознаем. Если у женщины остро стоит вопрос выйти замуж (неважно, по какой причине), она будет везде видеть знаки, намеки и возможности именно в этом направлении и, возможно, игнорировать любые другие. Если у нее же вдруг встанет потребность найти работу и информационная доминанта сменится на поиск заработка – все ее внимание, мысли и действия будут направлены туда.

Усиливать информационные доминанты для достижения важных для вас целей можно двумя способами:

1. Показать мозгу насущную потребность (вроде желания сходить в туалет или поесть)
2. Постоянно подпитывать себя новой информацией на заданную тему.

Если вы хотите похудеть – читайте книги, блоги, журналы, смотрите видео, слушайте подкасты на эту тему. При этом важно читать правильную информацию: как другие достигали этой цели, зачем они это делали, какие выгоды по-

лучает человек, добившись этого, какие минусы в том, чтобы остаться в прежнем состоянии. Вы можете не начать действовать сразу, но информация будет накапливаться, и, в конце концов, вы сами не заметите, как начнете действовать. Хотя лучше, конечно, не откладывать, а брать дело в свои руки и начинать сначала «через не хочу», постепенно наращивая доминанту не только информацией, но и собственным опытом.

По аналогии, если вы хотите разбогатеть – делайте все то же самое. Читайте книги, блоги, журналы, смотрите видео, слушайте подкасты на эту тему. Нельзя с уверенностью сказать, какая книга или какая случайная фраза, брошенная лектором, вызовет эффект, и вы, наконец-то, сдвинетесь с места. Ясно одно – если вы продолжаете искать и читать книги на тему денежного мышления и финансовой грамотности, значит, все остальные не сработали. Значит, вам нужно еще и еще напитывать свою информационную доминанту.

Я не ставлю своей целью научить читателя финансовой грамоте – есть много хороших авторов, кто уже делает это своими трудами.

Я не ставлю своей целью дать вам какую-то «волшебную таблетку» или даже новую уникальную мысль, которую вы нигде никогда не слышали.

Эта книга будет медленно, но верно укреплять вашу информационную доминанту, расшатывать имеющиеся ограничивающие убеждения и давать пищу для размышлений на

тему любви к деньгам.

Мои мысли здесь перемежаются с известными цитатами и практическими заданиями. Только вы решаете, на какую глубину нырнуть и что взять из этой книги. Кто-то нырнет на метр, кто-то на десять, а кто-то побоится даже окунуть лицо в воду.

Также, понимая глубокую силу метафоры, я наполнила книгу метафорическими ассоциативными картами. Как только они попадутся вам среди повествования, взгляните в них внимательно и задайте себе вопрос: Что я вижу на картинке и как она раскрывает мои мысли о прочитанном? Каждый увидит свое, исходя из опыта, настроения и даже возраста, но в любом случае это будет именно то, что вам сейчас важно, что поможет поймать инсайты от полученной информации.

Глава 2. Про состояние

Амулет



К чему бы ни стремился человек, как бы ни объяснял себе свои желания, в конечном итоге каждый стремится к одному – достичь определенного состояния. Некоторые называют это счастьем, другие – изобилием, третьи – гармонией. Совершенно не важно, каким словом вы его назовете, главное понимать, что именно к этому вы и стремитесь.

Нам важны не шикарные квартиры, не дорогие машины, не даже миллионы на счетах – нам важно чувствовать себя определенным образом.

Состояние творит чудеса. Мысли лишь описывают чувства и ощущения от происходящего. Айшек Норам

При этом, если изловчиться и СНАЧАЛА научиться входить в то состояние, которое, как вы думаете, доступно вам только при наступлении каких-то условий, вы удивитесь, насколько качественнее будет ваша жизнь и насколько быстрее получится осуществить все задуманное.

Если посмотреть немного вглубь и задуматься о том, что же такое это самое состояние, то можно прийти к выводу, что это своеобразный энергетический клубок, свитый из шести важных составляющих здоровья человека:

1. Здоровая психика.
2. Здоровое мышление.
3. Здоровые эмоции.
4. Здоровое отношение к себе и с собой.
5. Здоровые отношения с окружающими и миром.

6. Здоровая жажда роста, успеха и саморазвития.

Здоровая психика здесь подразумевает целый спектр внутренних реакций в ответ на окружающий мир и владение определенными защитными процессами. Не существует лучшего способа привести в порядок свою психику, чем пойти к специалисту (психолог, психотерапевт или даже психиатр), которые смогут как минимум направить ваши устремления к тому самому заветному состоянию.

Здоровое мышление здесь подразумевает не просто наличие позитивных мыслеформ, которые должны составлять большую часть мыслительного процесса человека, но и умение вставать, что называется, на сторону наблюдающего, способного вовремя отловить попытки негативных установок и убеждений вмешаться в вашу жизнь.

Здоровые эмоции здесь подразумевают и широкий спектр внешних и внутренних (подавленных) реакций на происходящее внутри человека, вокруг него и даже существующее только у него в воображении, и также то самое настроение, которое зачастую влияет не только на действия, но и на мысли.

Здоровое отношение к себе и с собой здесь подразумевает процессы принятия и спокойного сосуществования в том теле и с теми возможностями, которые даны человеку от природы или были приобретены до настоящего момента. Учитывая, что единственный человек, с кем вы проводите 24 часа в сутки и 7 дней в неделю, — это вы сами, несомненно,

этот пункт является необходимым в достижении того самого состояния.

Здоровые отношения с окружающими и миром здесь подразумевают реакции и поведение, а также мысли и эмоции по поводу тех, с кем нам приходится (или посчастливилось) проживать эту жизнь.

Здоровая жажда роста, успеха и саморазвития здесь подразумевает тот энергетический объем, который вы способны, хотите, а также выделяете на то, чтобы не просто довольствоваться тем, что уже имеете, но и раз за разом улучшать условия своей жизни, как внутренние, так и внешние. Не лишним будет упомянуть, однако, что не всегда и даже нечасто большая жажда роста, успеха и саморазвития хороша и полезна для человека. Как любовь может превратиться в манию и созависимость, так и здоровое стремление к лучшей жизни может испортить настоящее, сделав его невыносимым.

Самый лучший способ изменить свою жизнь — это ежедневно менять свои мысли, чувства, слова и поступки. Джон Темплтон

Эта книга затронет практически все аспекты указанных шести важных составляющих того самого состояния, к которому все стремятся, но, конечно, с упором на тематику книги. Мы рассмотрим с вами отношение к деньгам и с деньгами, проработаем мышление и денежные установки, поговорим об эмоциях, которые испытываем, когда получаем и

тратим деньги или хотя бы думаем о них.

Возвращаясь к тематике книги, хочется сделать акцент на том самом состоянии, которое можно назвать «состоянием изобилия», «состоянием богатства» или «состоянием достаточности». И в первую очередь поговорить о состоянии достаточности.

Развитие технологий, несмотря на всю их прелесть для прогресса, внесло смуту в сердца и умы людей, показав людям, как живут другие. При этом стираются границы дозволенного, уходят в небытие понятия о том, что только люди определенного сословия могут обладать благами, а простой народ обязан довольствоваться малым. Сейчас все достойны всего и имеют право на любые, даже самые смелые желания. Более того, информационное поле изобилует не только картинками и видео всевозможных материальных ценностей, но и примерами того, как человек (в общем его понимании) добивается этого, казалось бы, легко.

Несмотря на то, что само по себе это не несет в себе негатива и может даже сработать вам на руку, часто люди застревают между двумя мирами, когда «то, как есть» уже не устраивает, а «то, как хочу» еще не достигнуто.

В связи с этим вспоминается притча (перескажу ее своими словами):

Шел человек мимо избушки и заметил старушку на крыльце. Рядом с ней сидел в кресле-качалке старик и читал газету, а между ними лежала собака и скулила, словно от

боли. Человек удивился: «Почему скулит собака?», но вслух вопрос не задал. На следующий день он снова идет мимо этого самого дома, видит ту же самую пару и собаку. Собака лежала на том же самом месте и точно так же скулила. Опять ничего не спросил человек и ушел. На третий день он опять идет мимо того самого дома и видит ту же самую картину. Любопытство пересилило, и он решился спросить:

– Что произошло с вашей собакой?

– С ней? – кивнула старушка на собаку. – Она лежит на гвозде.

Удивленный ответом, человек задал второй вопрос:

– Почему же она просто не встанет, раз ей больно?

Старушка улыбнулась и ответила:

– Значит, ей больно ровно настолько, чтобы скулить, но не настолько, чтобы сдвинуться с места.

Несмотря на то, что эта притча лучше всего иллюстрирует то, как человек смиряется с обстоятельствами и не предпринимает попыток «встать с гвоздя», она также служит идеальным примером того, что ощущают люди, которые застряли между «есть» и «хочу».

Интересно, что для того, чтобы выйти из этого состояния, не нужно предпринимать никаких шагов и еще больше стремиться к желаемому будущему – вполне хватит и того, чтобы просто взрастить в себе навык состояния достаточности в моменте здесь и сейчас.

Вы можете лишиться всего в жизни, кроме одного

– свободы выбирать реакцию на происходящее. Виктор Франкл

В самых запущенных случаях с состоянием достаточности придется работать с психологами, но уже сейчас вы можете начать работу самостоятельно, выполнив следующие практические задания:

ЗАДАНИЕ 1:

Прямо сейчас отвлекитесь от книги и напишите минимум 50 благодарностей за то, что имеете. Продолжайте вести списки ежедневно, записывая по 50 пунктов, не меньше 30 дней, после чего возьмите себе за практику писать благодарности каждый день, но теперь уже в удобном для вас количестве, но не менее десяти.

ЗАДАНИЕ 2:

На протяжении минимум 30 дней каждый вечер (это важно делать именно вечером) записывайте не меньше трех хороших событий, которые принесли вам положительные эмоции. Помня о том, что вечером вам нужно будет составить список, вы станете держать фокус и пытаться запомнить то, что нужно вписать, тем самым улучшая общий эмоциональный фон простым переключением на приятные моменты.

Задача со звездочкой: дополнять список ответом на вопросы:

Какие положительные эмоции я испытал от этого собы-

тия?

Почему это событие принесло мне положительные эмоции?

Что я могу сделать, чтобы в моей жизни было больше таких событий?

Не всегда состояния достаточности хватает надолго или в принципе хватает для того, чтобы почувствовать себя довольным своей жизнью. Конечно, хорошо уметь благодарить за то, что имеешь, но что если все равно где-то в глубине души свербит это странное чувство, словно ты смиряешься, отказываешься от того, чтобы полноправно называть себя «богатым» и «изобильным».

Чувствуете разницу в этих словах? Слово «богатый» больше намекает на материальные ценности, хоть и в переносном значении употребляется в значении обильности в любой другой сфере жизни. К сожалению, мало кто может отважиться и назвать себя богатым человеком несмотря на то, что имеет много того, чего когда-то хотел и достиг этого.

Я напишу еще раз другими словами: многое из того, что вы сейчас имеете и не считаете важным, было когда-то вашим желанием.

Тем не менее очень важно развивать в себе эти два состояния, ведь благодаря им человек может осознать свою ценность и наконец признать, что достоин большего. Ведь часто проблемой, являющейся причиной того, что мы не достигли

того уровня финансового благополучия, которого хотелось бы, является именно уверенность в том, что «я не достоин». Но об этом мы будем говорить чуть позже.

Есть люди, у которых есть деньги, и есть богатые люди. Коко Шанель

Чтобы почувствовать себя богатым, можно выполнить следующие упражнения:

ЗАДАНИЕ 3:

Выделите 30 минут и выпишите, почему вы можете считать себя богатым человеком. Обязательно выдержать именно этот отрезок времени или даже больше, чтобы побороть первый блок чистого листа и потом не остановиться на полдороги.

На протяжении 30 дней перечитывайте свой список и добавляйте еще пункты, если что-то приходит в голову, а потом прописывайте ОТ РУКИ в тетрадь фразу: «Я богатый / я богатая» (минимум 30 раз). Для особо усердных – делайте это непривычной для вас рукой (левой для правой и правой для левой), так вы заставите мозг больше сосредотачиваться на том, что пишете, а не будете делать это абы как, теряя смысл.

ЗАДАНИЕ 4:

Хотя бы раз в день вспоминайте про то, что вы – богатый человек, и говорите об этом вслух. Многие заметят, как труд-

но просто произнести эти слова, но попробуйте, и вы увидите, как поменяется ваше состояние.

ЗАДАНИЕ 5:

Подумайте, а лучше запишите, как вы представляете себе богатого человека. Неважно, в чем он богат – в деньгах, в детях, в любви. Какой это человек? Какой у него образ? Какие мысли и чувства? Как этот человек одевается? Как ведет себя с другими людьми и когда остается один? Чем от него пахнет? Какие слова он использует в речи?

Попробуйте на протяжении 30 дней вживаться в этот образ хотя бы на 5-10 минут сначала мысленно, представляя себя таким человеком, а потом и в жизни, отслеживая то, как вы говорите, как держите спину, какое у вас выражение лица.

Задача со звездочкой: купите себе что-то из образа богача, который пришел вам. Пусть это будет что-то, что вы сможете носить каждый день и видеть у себя перед глазами. Каждый раз, когда ваш взгляд падает на эту вещь, повторяйте про себя или вслух: «Я богатый / я богатая».

Состояние изобилия – самое расширяющее и самое благостное из всех трех и, как ни странно, меньше всего связано с понятием денег, потому что изобилие можно почувствовать вокруг себя во всем: воздухе, траве, воде, песке, земле, вещах (пусть даже в магазинах) и прочем. Состояние изобилия – то, к чему стремится каждый, называя это счастьем, ба-

лансом и другими важными для него словами. И самое удивительное, что именно состояние изобилия ощутить проще всего.

ЗАДАНИЕ 6:

На протяжении 30 дней отмечайте изобилие в мире, фокусируйтесь на нем на протяжении дня. Можете идти по списку, предложенному мной в том порядке, в котором я его даю в этой книге, а можете сами выбирать, на чем держать фокус.

СПИСОК ИЗОБИЛИЯ:

1. Снег / вода. Желательно выбраться на природу, туда, где этого много (море, река, озеро летом или поля, горы зимой).
2. Трава / деревья / листья. Желательно выбраться на природу, туда, где этого много.
3. Люди на улице. Замечайте простых прохожих и сделайте список друзей, знакомых, родных, близких (минимум 50).
4. Продукты в холодильнике или в магазинах.
5. Цвета. Можно открыть палитры, посмотреть на оттенки, выбрать любимые цвета.
6. Одежда. Разобрать свой шкаф, найти фотографии, выбрать, что хотелось бы себе и даже просто замечать на людях.
7. Слова. Изучать для себя новые слова и фразы.
8. Идеи. Выписать минимум 10 на любую важную или интересную вам тему.
9. Книги. Найти списки в любимой категории, выбрать,

что хочется почитать и желательно почитать. Также можно сделать списки любимых книг.

10. Кино. Найти списки фильмов в любимой категории, выбрать, что хочется посмотреть и желательно посмотреть. Также можно выписать любимые фильмы.

11. Улыбки. Замечать везде, особенно у себя, и в реальности, и на видео / фото.

12. Возможности. В течение дня отмечать возможности, пусть даже виртуальные, которые не будете осуществлять.

13. Желания. На протяжении дня спрашивать себя: «Чего я хочу?». Можно выполнять, а можно записать в список.

14. Рецепты и блюда. Изучать и пробовать новые.

15. Животные. Можно сходить в зоопарк или посмотреть фильмы.

16. Страны. Смотреть фильмы / видео ролики / фотографии.

17. Модели машин. Замечать в реальности, смотреть фильмы / видео ролики / фотографии.

18. Дома. Замечать на улице, смотреть картинки (особенно большие мегаполисы).

19. Подарки. Написать списки, что хотел бы себе в подарок и что хотели бы подарить близким. Можно поделиться списком своих подарков в социальных сетях или переслать кому-нибудь. Никогда не знаешь, кто захочет осуществить вашу мечту. Как минимум – они будут знать, что вам подарить.

20. Благодарности. Выписать минимум 50.

21. Приятные воспоминания. Выписать минимум 50 и желательно найти фотографии к ним.

22. Время. Найти полчаса времени и не заниматься НИЧЕМ. Почувствовать, как медленно течет время. Выписать все, чем занимаешься в течение дня, по минутам, сделать анализ, посмотреть, куда тратите время, и задаться вопросом: «Оно того стоит? Это приведет меня к моей мечте?»

23. Удовольствия. Выписать минимум 50 вещей / событий / активностей, которые приносят удовольствие, и внести их в график (хотя бы 15 минут в день).

24. Источники дохода. Найти минимум 100 (можно пользоваться списками в интернете).

25. Предложения о работе. Зайти на любой сайт с вакансиями, на биржи фриланса, посмотреть, сколько там заказов и вакансий. Прикинуть, сколько из них подходят вам.

26. Богатые люди. Зайти почитать истории о богатых людях, посмотреть списки Forbes, найти книги, статьи, статистику.

27. Достопримечательности в мире. Выписать, куда бы хотели поехать и что посмотреть (минимум 50).

28. Пятизвездочные отели. Выписать минимум 10, куда бы хотелось поехать, посмотреть фото, а лучше видео. Если в вашем городе есть такие отели – сходите хотя бы в один, просто закажите и выпейте кофе.

29. Материальные ценности. Написать список 100 вещей,

которые хотите купить.

30. Деньги. Выпишите минимум 100 вещей и событий, которые вы смогли позволить себе за деньги за последние 6-12 месяцев.

Итак, мы с вами в самом начале. Но уже сейчас, выполнив задания данной главы, вы сможете настроиться на состояние достаточности, богатства и изобилия.

Глава 3. Про отношения

Водопад



Что для вас деньги? Если опустить терминологию и ругательства, которые могут прийти в голову, вроде «деньги – это зло», «деньги – это грязь» или «деньги – это просто бумажки», и быть честным с собой, то появится понимание, что в широком понимании деньги – это, скорее:

энергия;

воздух;

свобода и прочие важные и теплые слова.

И, прежде чем говорить об отношениях к деньгам и с деньгами, я хочу, чтобы вы задумались над этим вопросом и написали себе ответ на, казалось бы, простой вопрос:

«Что для вас деньги?»

Старайтесь не переусердствовать и не придавать деньгам излишней важности, которой в них нет. Если говорить очень кратко, то деньги – просто возможность людей (и компаний) обмениваться ценностями. Как раньше тот, кто добывал мясо охотой, мог обменивать его на фрукты, которые собирал другой человек, так и сейчас мы обмениваемся деньгами, покупая и продавая какую-то ценность.

Снижать важность нужно всегда и во всем, потому что именно она чаще всего становится тем камнем преткновения, который мешает вам двигаться к целям. Например, из своего опыта скажу, что очень многие люди, желающие написать книгу, возводят писателей чуть ли не в ранг святых, а потом задаются вопросом: «Кто я такой / такая, чтобы на-

писать книгу?». Точно так же некоторые задаются вопросом: «Кто я такой / такая, чтобы иметь большие деньги?».

Все дело в важности и ценности. Запомните эти два слова. Если вы снизите первое и повысите в себе второе – вам откроются новые горизонты.

Теперь, когда вы понимаете, с кем (не удивляйтесь, многие говорят о том, что отношения с деньгами строятся точно так же, как с человеком) или с чем вы имеете дело, можно приступить к основной теме данной главы, а именно – к отношениям К деньгам и С деньгами.

Встречайте деньги с любовью и вниманием, а расставайтесь беззаботно. Вадим Зеланд

Для начала нам необходимо усвоить золотое правило: В любых отношениях присутствуют трое. Условно назовем их:

Я, Ты и МЫ (Я + ТЫ = МЫ).

«Я»

Последняя буква русского алфавита, но первое, о чем должен думать каждый человек, вступая в любые отношения, будь то любовные романы, служебные будни или детско-родительская история. Поэтому сразу откажитесь от мысли, что возможно даже в таких отношениях, как «я и деньги», не заниматься собой, свалив всю ответственность на вымышленных других.

«Я» в отношениях с деньгами играет определяющую роль.

Если вспомнить о том, с чем вы ассоциируете деньги, вы легко можете придумать аналогию и для себя, также охарактеризовав каким-то одним словом.

Например, для тех, кто решил, что деньги – это вода, будет правильно (субъективно) ассоциировать себя сместилищем воды. Что это может быть? Озеро, река, море, водопровод, подземные источники и даже – старый ржавый резервуар вроде тех, что являются составляющей частью водонапорных башен.

Для тех, кто написал, что деньги – это воздух, можно предположить, что они сами являются баллоном для кислорода, человеческими легкими, воздушным шаром или вентилятором. То есть, любым предметом, прибором или другим объектом, который так или иначе взаимодействует с воздухом с определенной целью. Конечно, здесь вы можете обнаружить, что вы огонь, пожирающий воздух, но даже из такой аналогии можно сделать свои выводы.

Для тех, кто определил деньги как энергию, вероятной ассоциацией может стать электрическая лампочка, провода, аккумуляторные батареи, простые батарейки или, например, трансформаторные будки. Если вам сложно подобрать для себя определение в этой категории, не поленитесь, почитайте пару статей в интернете, чтобы понять, как и с чем взаимодействует любой вид энергии. Ведь, в конце концов, это не обязательно должно быть электричество, как в приведенном мной примере.

Если же вы, как многие это делают, представили деньги в роли одушевленного объекта и даже человека, вам будет логично оставить себя именно таким, каким вы себя представляете.

Если у вас получилось честно и откровенно выполнить это немудреное задание, вы можете без труда обнаружить, что уже испытываете какие-то определенные эмоции или пусть даже мимолетные ощущения от того, что в голову закрадывается разумное сомнение: а захотели бы деньги в той форме, в которой вы их представили, прийти к вам, когда вы являетесь собой то, с чем себя ассоциируете в этом случае. Согласитесь, вряд ли вода (обладай она возможностью чувствовать и мыслить) будет рада попасть в затхлый резервуар. А воздух – согласится ли с тем, что вы это пламя? И как поведет себя принц, в роли которого вы представили себе деньги, если встретится с вами?

Сейчас, когда вы отследили свои ощущения и понимаете, насколько вы готовы к встрече с деньгами, должно стать очевидным, насколько важно работать с «Я», стараясь наладить эти отношения. В ЗАДАНИИ 5 вы уже представляли себя в том состоянии финансовой свободы, которую хотели бы в жизни. Теперь остается только подумать, не нужно ли докрутить этот образ, чтобы гарантированно привлечь в свою жизнь благосостояние.

ЗАДАНИЕ 7:

Напишите, с чем у вас ассоциируются деньги (энергия, вода, воздух, человек или другое). Придумайте ассоциацию для себя, отталкиваясь от мысли, что должны как-то взаимодействовать или (лучше) притягивать к себе деньги в том смысле, которым наделили их ранее. Задайте себе вопрос: соответствую ли я тому образу, который притянул бы к себе деньги в том виде, который сам себе представляю? Вернитесь к образу, который прописали для себя в ЗАДАНИИ 5. Насколько этот образ соответствует тому, который может притянуть к себе деньги?

На этой стадии вам уже нужно не просто научиться вживаться в образ из ЗАДАНИЯ 5 на несколько минут в день, но учиться жить таким образом, чтобы воплощать его. Если вы считаете, что в богатстве будете более отдающими, и логично добавляете, что это качество будет притягивать к вам деньги (как воде нравится бурлить в бурной реке явно больше, чем тухнуть в луже), культивируйте в себе это качество, не откладывая на тот день, когда на вас вдруг свалится несметное богатство. И это совсем не обязательно должны быть деньги – отдавать можно много больше: внимание, знания, опыт, время.

Пока многие, не лишённые здравого смысла, не стали бунтовать против таких немного «магических» способов, хочу уже здесь, в самом начале книги и как раз тогда, когда мы говорим о важном «Я», упомянуть и ещё одну важную часть

работы над собой – постижение азов или совершенствование финансовой грамотности. Об этом мы будем говорить дальше, почти в самом конце, когда начнем обсуждать ваши возможные дальнейшие действия, но уже сейчас особо рьяные могут начинать готовиться к тому, что твердые навыки подсчета и управления деньгами стороной вас не обойдут. И несмотря на то, что эта книга не предполагает обучения читателей хотя бы основам финансовой грамотности, обойти этот вопрос стороной я как экономист и финансист с более чем 18-летним стажем работы на международных нефтегазовых проектах, считаю недопустимым.

*Деньгами надо управлять, а не служить им. Луций
Анней Сенека*

«ТЫ»

В нашем уравнении, обусловленном тематикой книги, «ТЫ» – это деньги. В любых других случаях вы можете поставить своего партнера, начальника, и смысл останется тот же. Но работать с этой категорией так, как мы делали в «Я», невозможно, потому что не существует способа изменить другого, кроме как измениться самому. Так и с деньгами. Мы не будем пытаться сделать с ними что-то, как-то переоформить, переосмыслить или даже напечатать новые банкноты. В этой категории мы работаем над отношением К деньгам.

*К деньгам у меня отношение чрезвычайно простое:
мне нравится, когда они есть. Макс Фрай*

Многое из того, что нужно сделать, определяется нашим мышлением и эмоциями, которые мы испытываем к деньгам, и об этом пойдет речь в двух основных частях этой книги, но уже сейчас, когда мы только начинаем и пытаемся приспособиться к новой парадигме стратегий мышления, чувствования и поведения, нам важно сделать первые шаги.

ЗАДАНИЕ 8:

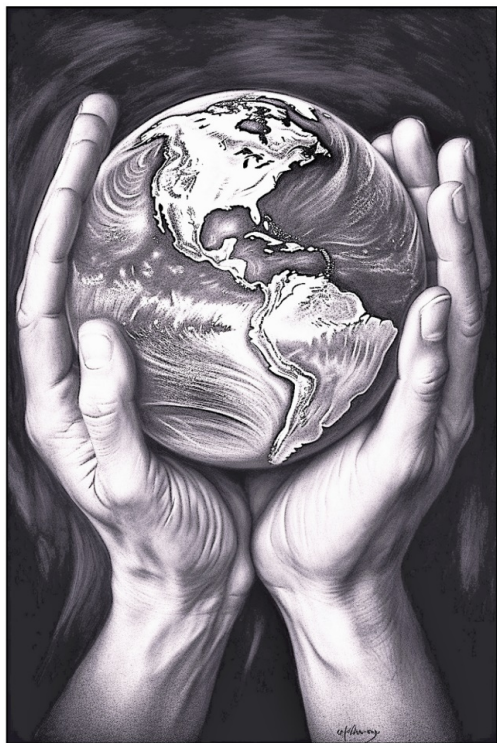
В ЗАДАНИИ 7 мы работали над ассоциациями с деньгами, которые у вас есть на текущий момент. Теперь нам нужно определиться, каким бы был ваш идеал, как если бы вместо денег в слове «ТЫ» подразумевался партнер. Подумайте и пропишите, что вы думаете о деньгах сейчас и какими бы вы хотели их видеть в своих самых светлых фантазиях.

Я люблю деньги. Они такие красивые... Макс Фрай

При выполнении ЗАДАНИЯ 8, да и в принципе, когда вы читаете эти строки, помните о том, что в данном конкретном случае вам будет гораздо проще встретить в реальности тот самый идеал. В отличие от человеческих отношений, где много времени можно потратить на то, чтобы встретить «того самого / ту самую», отношения к деньгам и с деньгами – это игры нашего разума. Их суть, их форма, их содержание и даже покупательная способность не поменяется от того, будете ли вы представлять их в виде «жалких ничтожных бумажек» или же прекрасных золотых слитков. Ведь фокус в том, чтобы перестать драматизировать и ненавидеть деньги,

таким образом отталкивая их. И не забывать о том, что в данных отношениях только вы решаете: уйти или остаться. И во многом этому способствует ваше собственное мнение о деньгах.

My



«МЫ»

Кто-то удивится, кто-то усмехнется, но нормальные здоровые отношения не построить, если работать только над собой и над своим отношением к условному партнеру. Сами отношения как некая энергетическая сущность, если хотите, нуждаются в том, чтобы над ними работали. Если проводить аналогию с любовными отношениями и брать пару мужчины и женщины, проследить взаимосвязь несложно: оба человека рождаются и воспитываются в разных семьях, с разным укладом, а пытаясь создать что-то новое, свое, зачастую сталкиваются с проблемой, что «вода с маслом не смешивается». Кроме того, в данном примере наглядно видно, что каким бы идеальным ни был партнер, сами отношения могут не складываться, так как ожидания не совпадают с реальностью.

С деньгами все то же самое. Вы можете полюбить их, можете даже много зарабатывать, но вот отношения с ними в части управления, трат, накоплений и прочих действий могут не складываться. В конце концов, отношения – это, фактически, глагол, ведь их успешность вряд ли можно измерить в отсутствие действий.

Как и в любых отношениях, если существуют проблемы, в отношениях с деньгами главное уметь РАЗГОВАРИВАТЬ. Да, это будет своего рода игра в одни ворота, потому что получить ответ от денег можно лишь условно, основываясь на

своих эмоциях и, пожалуй, на их количестве.

ЗАДАНИЕ 9:

Пропишите, какими вы видите свои идеальные отношения с деньгами. Как они к вам приходят, в каком количестве, какие эмоции вы испытываете при этом, какую важную роль они играют в вашей жизни. Пишите все, что придет в голову.

ЗАДАНИЕ 10:

Напишите письмо от денег вам. Представьте, что бы они хотели вам сказать? Потратьте на это около получаса. Затем напишите свой ответ деньгам. Вы можете вести переписку, пока не захотите остановиться. Главное, не перебарщивать и помнить о своей цели: у вас нет намерения рассориться с деньгами, напротив, главный фокус нужно держать на примирении, согласии и других качествах, которые вы ждете от отношений с ними (должно быть прописано в ЗАДАНИИ 9).

Отношения строить всегда непросто. Но, если говорить про отношения К деньгами и С деньгами, помните о том, что только вы определяете, какими они будут.

Я могла бы закончить эту главу на этой позитивной ноте, но не могу не продолжить и не донести до вас мысль, которая так или иначе, скорее всего, живет у каждого из нас:

Деньги приходят через людей.

Задумайтесь над этими словами. Те, у кого проблема с об-

щением и взаимодействием с окружающими, скорее всего, обнаружат в себе некие негативные эмоции. Другие, кто легко и просто заводит новые знакомства и может поддержать беседу на любую тему, обрадуется.

Да, вы все догадались – не только наше отношение К деньгам и С деньгами важно, если вы хотите действительно чего-то добиться в этой жизни и увеличить свой доход. Важно и ваше отношение К людям и С людьми.

И здесь работает та же самая схема: Я + ТЫ = МЫ. Я не буду повторяться, все три составляющие мы уже рассказали, поэтому сразу переходим к заданиям.

ЗАДАНИЕ 11:

Возьмите лист бумаги (желательно А1) и выпишите все факты про себя, стараясь избегать оценочных суждений. Будьте максимально честны. Представьте, что проходите собеседование, или пришли на свидание, или рассказываете о себе родному человеку, которого давно не видели. Что вы можете о себе сказать? Какой вы человек? Какие факты это подтверждают? Что любите? Что ненавидите? Пишите все, что вам важно знать о другом человеке, с которым вы бы хотели как-то взаимодействовать.

ЗАДАНИЕ 12:

Подумайте о людях рядом с вами. Какие они? Чем увлекаются? Чего хотят? Чем живут? Какие у них проблемы? По-

старайтесь при встрече не заикливаться на себе и не думать только о том, что волнует вас, – искренне интересуйтесь и тем, что происходит в жизни других. После того, как вы выписали свои мысли о людях, подумайте теперь о том, какие у вас ожидания относительно каждого человека? Ведь бывает так, что мы, кроме своих ожиданий, ничего не видим. Мы думаем, что человек должен действовать именно так, как мы хотим, говорить то, что нам нужно услышать, дарить те подарки, которые мы загадали, вести себя, думать и даже чувствовать определенным образом. При этом те самые ожидания – самое большое зло для отношений. Если вы у себя их нашли, подумайте, что поможет вам снизить или совсем убрать эти ожидания? Поверьте, общение от этого только выиграет.

ЗАДАНИЕ 13:

Теперь задайтесь вопросом: «Какие я хочу отношения?» Распишите для каждой своей роли, где вы соприкасаетесь с другими людьми, свой сценарий. При этом не забудьте про ЗАДАНИЕ 12 и учтите пожелания других. Вы не один в этих отношениях, но вместе вы можете сделать их лучше. Со своей стороны сосредоточьтесь на том, что можете изменить сами, и не забудьте в позитивной форме донести свои мысли до человека.

Эти задания помогут не всем. Несмотря на то, что в наш

век технологий и развития возможностей для общения мы должны бы уметь лучше взаимодействовать с людьми, на самом деле мы постепенно разучиваемся это делать и все чаще даже в толпе виртуальных друзей чувствуем себя одинокими. Если вы замечаете, что ваше негативное отношение к людям и отношениям не получается исправить самостоятельно, не тяните, сходите к психологу или психотерапевту.

Если отступать от личного общения и взаимодействия и говорить исключительно о денежных отношениях (в которых вы даете ценность, а вам за нее платят), необходимо держать фокус на том, что у людей должны быть деньги, которые вы хотите. Вы можете быть сколько угодно ценным, но если некому вам за эту ценность заплатить – денег вы не получите. По крайней мере, в той сумме, которую хотите.

Подводя итог, хочу напомнить, что ценность отношений, как и ценность денег, неоспоримы. Не игнорируйте их роль в вашей жизни, при этом не наделяя излишней важностью.

Глава 4. Про взаимосвязи

Город



Прежде чем приступать к обсуждению самых важных частей книги, а именно мышления и эмоций, необходимо понять, почему, собственно, эти две составляющие настолько важны не только для того самого состояния, про которое мы говорили в Главе 2, но и для финансовых результатов.

Главное в жизни человека моего склада заключается в том, что он думает и как думает, а не в том, что он делает или испытывает. Альберт Эйнштейн

Наша жизнь складывается из неких ситуаций. Это может быть чем-то глобальным или очень маленьким, настолько, что многие и не заметят. Однако любое событие влияет на то, как и каким местом к нам развернется жизнь. При этом важно понимать, что ни одна ситуация не является плохой или хорошей – оттенок им придает человек своими мыслями и эмоциями.

Например, такое событие как сокращение на месте работы может трактоваться разными людьми по-разному. Один, тот, кто мечтал сменить род деятельности, будет рад на какое-то время остаться без работы, но с гарантированными выплатами, чтобы иметь возможность и отдохнуть, и найти новое место работы, а может – переехать в другой город ради осуществления мечты. Другой человек, кто не предполагал каких-то изменений и рассчитывал на стабильность, которую, пусть с натяжкой, гарантировало ему постоянное место работы, впадет в панику.

Как вы видите из примера, одна и та же ситуация не может и никогда не будет одинаково расценена абсолютно всеми, чего бы это ни касалось. «Плохое» или «хорошее» – решать только вам.

Раз ситуация не может сама по себе нести положительный или отрицательный «заряд», очевидно, что нечто другое стоит за тем, как мы выбираем действовать в предлагаемых жизнью обстоятельствах.

Первой такой переменной, от которой зависит дальнейшее развитие событий, может являться МЫСЛЬ, хоть и бывают исключения (но об этом чуть позже). Именно та самая первая мысль, появившаяся в голове человека иногда даже неосознанно, в момент изменения ситуации, и является спусковым крючком к тому, что человек испытывает определенные эмоции, будь то страх, гнев, радость или любая другая. Под влиянием эмоций человеку свойственно совершать какие-то действия, которые должны вытолкнуть его из сложившейся ситуации и, что называется, «спасти котика». И в самом конце цепочки мы видим результат.

Ведь мы – то, что мы думаем. Наши эмоции – рабы наших мыслей, а мы в свою очередь рабы эмоций.
Элизабет Гилберт

Чтобы рассмотреть эту взаимосвязь более наглядно, представим себе:

СИТУАЦИЯ: объявили о сокращении на работе.

МЫСЛЬ: новую работу найти трудно. На что я буду жить?!

ЭМОЦИЯ: страх.

ДЕЙСТВИЯ: человек соглашается на первую попавшуюся должность, лишь бы только унять свой страх.

РЕЗУЛЬТАТ: доход не увеличен, работа удовольствия не приносит.

СИТУАЦИЯ: объявили о сокращении на работе.

МЫСЛЬ: ура! Я могу выбрать другую сферу деятельности!

ЭМОЦИЯ: счастье, радость, азарт.

ДЕЙСТВИЯ: задумывается о том, чем давно хотел заняться, находит себе работу мечты.

РЕЗУЛЬТАТ: занимается тем, что нравится, за те деньги, которые его устраивают.

Как вы видите, основой результата служит вовсе не сама ситуация, а мысль, которая появляется после того, как мы в нее попадаем, и эмоция, которую мы при этом испытываем. И, как я уже упоминала, не всегда мысль первична, так как в любом случае у каждого человека на протяжении дня есть какой-то свой эмоциональный фон, который может влиять на мысли. Это может быть как следствием других, даже не связанных с текущей, ситуаций или каких-то внутренних или внешних противоречий. В любом случае важность мыс-

лей и эмоций очевидна.

Важно упомянуть и о том, что, несмотря на автоматизм нашего мышления и эмоциональных реакций (мы мыслим и чувствуем согласно прожитому опыту), любой человек может это изменить. При этом не всегда нужно кардинально менять мышление, чтобы преломить ситуацию в свою сторону, достаточно хотя бы научиться отлавливать эти взаимосвязи, первичные мысли и эмоции, чтобы в моменте выбрать вместо них что-то другое. Это тоже непросто, но этот навык можно наработать гораздо быстрее постоянным повторением и фокусом на своих мыслях и чувствах.

Можно изменить образ мыслей, но для этого свои мысли нужно осознавать. Джо Витале

Несмотря на то, что мысли и эмоции, казалось бы, идут рука об руку, мозг человека устроен так, что практически не способен одновременно думать и чувствовать. Если вас захватывает какая-то эмоция – будет трудно или даже невозможно мыслить логически. Вы и сами можете вспомнить ситуации, когда эмоции захлестывали через край, и вы были не в состоянии думать. Или те, кто страдает разной формой тревожных расстройств и панических состояний, точно знают, что невозможно оценить ситуацию трезво, когда тебя захлестывает страх. При этом существует и обратная взаимосвязь, и ей часто пользуются на совещаниях сильные мира сего: на важных переговорах, чтобы не уйти в эмоциональные переживания, если что-то вдруг идет не так, лучше смот-

реть на цифры, графики, диаграммы – какую-то логическую и структурную информацию, чтобы не поддаваться эмоциональным порывам.

*Эмоции враждебны чистому мышлению. Артур
Конан Дойл*

Если вернуться к взаимосвязи СИТУАЦИЯ – МЫСЛЬ – ЭМОЦИЯ – ДЕЙСТВИЯ – РЕЗУЛЬТАТ, можно рассмотреть каждую составляющую с точки зрения возможности влияния и ответственности. Ведь имеет смысл сосредотачиваться на том, что вы МОЖЕТЕ изменить, чем впадать в пространные рассуждения о том, что не в вашей сфере ответственности.

Ситуация

Ситуации бывают разными. Одни случаются совершенно неожиданно и никак не могут быть спрогнозированы (как погодные условия, геополитическая обстановка или другие неподвластные простому человеку обстоятельства), а другие – результат ваших прошлых выборов и действий, которые ранее в этой взаимосвязи назывались РЕЗУЛЬТАТ. Следовательно, на одни ситуации мы можем влиять своими выборами и действиями, а на другие – нет. Однако даже то, что, казалось бы, поддается нашему влиянию, чаще всего становится просто опытом, который так необходим для анализа, а не тем, что можно быстро изменить в моменте.

В нашем примере, указанном выше, новая ситуация, кото-

рая была как РЕЗУЛЬТАТ «доход не увеличен, работа удовольствия не приносит», не может быть разрешена мгновенно. Скорее, это своего рода новая отправная точка, из которой мы начнем новый круг: СИТУАЦИЯ – МЫСЛЬ – ЭМОЦИЯ – ДЕЙСТВИЯ – РЕЗУЛЬТАТ (НОВАЯ СИТУАЦИЯ).

Если вы понимаете, что у вас похожий случай и быстро изменить подвластную вам ситуацию вы не можете, важно помнить о необходимости не только осмыслить тот опыт и те действия, которые вас сюда привели, но и, по возможности, сопоставить несколько ситуаций (результатов), чтобы ответить на простой вопрос:

Верные ли у меня действия?

Ни для кого не секрет, что одни и те же действия практически никогда не могут привести к разным результатам, и точно так же все понимают, что если результат вас не устраивает – вы делаете что-то не то. Это особенно ярко проявляется в вопросах, касающихся денег. Тут очень просто проследить взаимосвязь между действиями и результатом, так как последний очень легко измерим. Но, как мы будем говорить дальше, практически невозможно или, как минимум, сложно начинать делать новые действия, не выйдя на новый уровень мышления.

ЗАДАНИЕ 14:

Опишите свою ситуацию с деньгами. Это может быть работа, сумма заработной платы, источники доходов и основ-

ные расходы, какие-то твердые факты, которые легко доказуемы и видимы любому человеку. Старайтесь избегать оценочных суждений и писать что-то вроде: «У меня с деньгами полный бардак». Расшифруйте эту мысль, покажите, что вы в нее вкладываете.

Если Вы хотите изменить свою реальность, то Вы должны изменить своё мышление. Роберт Кийосаки

Мост



Мысль

Сама по себе мысль может не нести никакой опасности, ведь это всего лишь первое, что появляется на горизонте. Она, скорее, важна в тех ситуациях, когда нужно принять очень быстрое решение, не раздумывая, безотлагательно. Например, когда на вас кричат в очереди в поликлинике (ситуация), вы можете подумать, что это вас не касается, и промолчать, а можете вступить в спор. Здесь требуется быстрое решение, иначе просто не будет никакого смысла вообще думать об этом. Несмотря на это, многие сталкивались с тем, когда ты продолжаешь прокручивать ситуацию в мыслях, думая о том, что надо было сделать что-то по-другому. Но такие рассуждения, как вы сами понимаете, редко имеют хоть какую-то ценность, ведь момент упущен.

Учитывая это, гораздо важнее говорить не о мыслях, а о мышлении. И в данном конкретном случае я подразумеваю паттерны, структуры, опыт, образы, которые, по сути, заставляют нас думать так или иначе. Если взять тот же самый пример про больницу: вам может прийти мысль вступить в спор, но вы необязательно это сделаете, так как в вашем мышлении есть много других конкурирующих факторов, например, элементарная вежливость, то есть паттерн «ругаться в общественном месте неприлично». Можно много рассуждать о том, насколько на самом деле губительны такие жесткие структуры, навязанные нормами поведения и этикой, но от-

менить их невозможно – социум не может существовать без правил. И как бы ни логична была та первая мысль, которая пришла к вам в голову, вы все равно будете действовать так, как говорит вам ваше мышление.

Логика – замечательная штука, однако против человеческого мышления она бессильна. Терри Пратчетт

Таким образом, возвращаясь к теме, можно сказать, что именно мышление, а не одна мысль имеет значение.

Наше мышление – вещь достаточно стабильная, но в то же время гибкая, если знать, как эту гибкость в себе развивать. Для начала не могу не упомянуть про то, что, должно быть, всем известно, но слишком важно для того, чтобы упустить это понимание: ваше мышление строится на вашем опыте, в том числе опыте общения.

Если говорить простыми словами, практически любое слово, действие, наблюдаемое или осуществляемое поведение, достигнутые результаты или просто опыт влияют на паттерны мышления и создают некую структуру. Например, если ваши родители потерпели фиаско на ниве предпринимательства, в вашем мышлении может отложиться убеждение: «Опасно иметь свое дело». Однако в то же время, если предпринимательство – единственный опыт, который вы видели в своей семье, вы, скорее всего, будете тяготеть именно к нему, так как у вас нет другой парадигмы. Вас будет манить сама мысль стать предпринимателем, так как вам понятен

сам образ жизни таких людей, но вот воспоминание о провале будет отталкивать. И совершенно непредсказуемо, что же в конечном итоге возьмет верх.

При этом сильнее и жестче эта структура будет там, где все вышеперечисленное сопровождалось сильными эмоциями, поэтому определенно важно работать и с этой частью взаимосвязи СИТУАЦИЯ – МЫСЛЬ – ЭМОЦИЯ – ДЕЙСТВИЯ – РЕЗУЛЬТАТ (НОВАЯ СИТУАЦИЯ). Тем более что мысли могут нами не осознаваться и проходить в бессознательном, а эмоции упустить практически невозможно.

К слову, некоторые считают, что эмоция – показатель того, как мы относимся к ситуации, так как мысли могут нами не осознаваться, протекая в подсознании. Однако не всегда стоит полагаться на них, особенно если дело касается денег.

ЗАДАНИЕ 15:

Напишите, что вы думаете о той ситуации, в которой оказались? Выделите одну главенствующую мысль.

Чтобы выбраться из долгов, нужно изменить образ мышления, а потом и поведение. Регина Бретт

Эмоция

Что появляется в ситуации сначала – мысль или эмоция? Этот вопрос сродни дилемме «что было раньше – курица или яйцо?».

Как уже говорилось выше, несмотря на то, что мы можем испытывать целый спектр эмоций в течение дня, от самых

негативных до самых позитивных, у нас так или иначе постоянно существует некий эмоциональный фон, так называемое настроение. Оно может стать основополагающим фактором во взаимосвязи СИТУАЦИЯ – МЫСЛЬ – ЭМОЦИЯ – ДЕЙСТВИЯ – РЕЗУЛЬТАТ (НОВАЯ СИТУАЦИЯ), а может не сыграть никакой роли. Тем не менее нельзя отрицать тот факт, что позитивный эмоциональный фон гораздо благоприятнее для любого человека и практически в любой ситуации (есть ряд исключений вроде злости, которая помогает выигрывать в спорте), так как позволяет видеть возможности, а не препятствия.

Реально ли в одной и той же ситуации, с одной и той же мыслью испытывать разные эмоции? Однозначно да, и это определяется таким понятием как эмоциональный интеллект (Эмоциональный интеллект (ЭИ; англ. emotional intelligence, EI) – сумма навыков и способностей человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач. Относится к гибким навыкам. / ru.wikipedia.org). Для его развития при этом имеет значение не сама эмоция, а ее накал и продолжительность.

Если брать нашу взаимосвязь СИТУАЦИЯ – МЫСЛЬ – ЭМОЦИЯ – ДЕЙСТВИЯ – РЕЗУЛЬТАТ (НОВАЯ СИТУАЦИЯ) на примере:

СИТУАЦИЯ: объявили о сокращении на работе.

МЫСЛЬ: новую работу найти трудно. На что я буду жить?!

ЭМОЦИЯ: страх.

ДЕЙСТВИЯ: человек соглашается на первую попавшуюся должность, лишь бы только унять свой страх.

РЕЗУЛЬТАТ: доход не увеличен, работа удовольствия не приносит.

СИТУАЦИЯ: объявили о сокращении на работе.

МЫСЛЬ: ура! Я могу выбрать другую сферу деятельности!

ЭМОЦИЯ: счастье, радость, азарт.

ДЕЙСТВИЯ: задумывается о том, чем давно хотел заняться, находит себе работу мечты.

РЕЗУЛЬТАТ: занимается тем, что нравится, за те деньги, которые его устраивают.

Мы видим, что ДЕЙСТВИЯ обуславливаются эмоциональным откликом: страх побуждает быстро согласиться на ту работу, которая не нравится, лишь бы не остаться ни с чем, и азарт побуждает искать себе место мечты и открывать новые горизонты. Тем не менее неверно будет думать, что в жизни все так просто и прозаично, тем более если в дело опять вступает МЫСЛЬ, образуя другую взаимосвязь: СИТУАЦИЯ – МЫСЛЬ – ЭМОЦИЯ – **НОВАЯ МЫСЛЬ** –

ДЕЙСТВИЯ – РЕЗУЛЬТАТ (НОВАЯ СИТУАЦИЯ).

Если оставаться в рамках нашего примера, **НОВАЯ МЫСЛЬ** может свести «на нет» желание действовать под руководством эмоций, породить **НОВУЮ ЭМОЦИЮ** и ситуация будет выглядеть следующим образом:

СИТУАЦИЯ: объявили о сокращении на работе.

МЫСЛЬ: новую работу найти трудно. На что я буду жить?!

ЭМОЦИЯ: страх.

НОВАЯ МЫСЛЬ: у меня громадный опыт, я точно найду себе работу.

НОВАЯ ЭМОЦИЯ: уверенность в себе, спокойствие.

ДЕЙСТВИЯ: человек ищет себе подходящее место работы.

РЕЗУЛЬТАТ: новое место удовлетворяет запросам и приносит удовольствие.

СИТУАЦИЯ: объявили о сокращении на работе.

МЫСЛЬ: ура! Я могу выбрать другую сферу деятельности!

ЭМОЦИЯ: счастье, радость, азарт.

НОВАЯ МЫСЛЬ: а что, если ничего не получится в новой сфере? Что, если я не справлюсь?

НОВАЯ ЭМОЦИЯ: тревога, страх.

ДЕЙСТВИЯ: отказываешься искать что-то новое и менять профессию, находишь себе место с привычной деятельностью.

стью.

РЕЗУЛЬТАТ: работает в той сфере, где уже не хочется, хоть и удовлетворяет свои потребности в деньгах.

В целом, РЕЗУЛЬТАТ кажется одинаковым, за исключением одного «но»: во втором случае человеку не нравится заниматься тем, чем приходится, даже за ту же или даже более высокую зарплату. Хотя это и кажется незначительным, дальше мы с вами будем говорить о важности эмоциональной составляющей, которая непосредственно влияет на то, сколько денег у вас в кошельке и на картах.

ЗАДАНИЕ 16:

Напишите, какие эмоции у вас вызывает ваша ситуация с деньгами и ваши мысли о ней? Определите главную эмоцию.

Соответствует ли труд, положенный на приобретение денег, тому удовольствию, которое доставляет покупаемое на них. Лев Николаевич Толстой

Действия

Глядя на примеры выше и смотря на них со стороны, можно предположить, что очень легко проигнорировать страхи и сделать именно те действия, которые приведут тебя к наилучшему результату. Это хорошо в теории, а на практике, кроме мыслей и эмоций, против нас восстают еще и автоматизмы – привычки, наполняющие жизнь на 80–90 % – и ба-

нальное отсутствие знаний.

Привычки – дело наживное. Их так же трудно отследить, как мысли и эмоции, зато потом реально поменять на более продуктивные, если задаться целью, а вот отсутствие знаний и элементарных навыков – дело серьезное.

Вдобавок ко всему устойчивые паттерны мышления не дают посмотреть на ситуацию с другой стороны и придумать новый план, вот и приходится действовать по-старому.

Несомненно, область действий, пусть и самая трудоемкая с точки зрения приложения реальных усилий, на самом деле самая легкая для выполнения. Ведь насколько простое действие «написать заявление на увольнение», а мышление и эмоции превращают его в катастрофу глобальных масштабов. Насколько просто научиться новому навыку (практически любому), а мышление и эмоции делают из этого целую трагедию.

Поэтому, когда дело доходит до действий, главное помнить о том, на чем держать фокус – на пустых размышлениях или на реальных шагах. При этом необходимо также уметь останавливаться (как мы уже говорили) и сверяться с тем, чтобы действия приводили к нужному результату, а не были бы пустой тратой энергии.

Dazuc



ЗАДАНИЕ 17:

Проанализируйте действия, которые вы делаете ежедневно. Влияют ли на них мысли и эмоции? Соответствуют ли они ситуации?

Хочешь заработать деньги, чтобы жить счастливо, и в итоге все силы, весь цвет жизни уходят на их добывание. Счастье забыто, средство принято за цель. Альбер Камю

Результат

Результат – это **НОВАЯ СИТУАЦИЯ**. Им заканчивается один круг и с него начинается следующий. Вас сократили на нелюбимой работе, вы обрадовались и подумали уйти в новую сферу, но испытали страх, с которым благополучно справились, тем не менее в действиях не сделали достаточно и оказались в другой компании, занимаясь тем, что вам не нравится. Казалось бы, результат – ситуация новая. Но выглядит она по-старому, потому что от смены работы ничего не поменялось. Вы все так же ненавидите то, чем занимаетесь, а значит, деньги не приносят удовольствия даже в момент получения зарплаты на расчетный счет. Хорошо если вы каким-то образом улучшили условия труда, уровень дохода или другие переменные. А если нет?

Результат – равно как и ситуация (об этом мы говорили в начале этой главы) – это беспристрастный маркер того, как работают все три составляющие:

МЫСЛЬ ЭМОЦИЯ ДЕЙСТВИЯ.

Бессмысленно продолжать делать то же самое и ждать других результатов. Альберт Эйнштейн

Способность отойти в сторону и встать на место наблюдателя в этом процессе – важный навык, без которого вам грозит всю жизнь делать вид, что все нормально. Что работа вас устраивает, уровень дохода соответствует стремлениям, да и стабильности в мире все равно нет, а другие и вовсе живут хуже вашего.

Не достигнув желаемого, они сделали вид, что желали достигнутого. Мишель де Монтень

При этом необязательно кажущийся нулевым результат будет действительно таковым. Ведь многие мыслят категорией далеких и недостижимых целей, забывая о том, что есть еще промежуточные ступени. Поэтому важно не просто сопоставлять желаемое с действительностью, но и отслеживать прогресс от условной точки А (у всех она разная, но у всех она есть).

ЗАДАНИЕ 18:

Напишите о своих результатах. Проанализируйте, насколько далеко вы продвинулись в сфере денег. А насколько далеко вы от желаемого результата?

Даже если вы очень талантливы и прилагаете большие усилия, для некоторых результатов просто требуется время: вы не получите ребенка через месяц, даже если заставите забеременеть девять женщин. Уоррен Баффет

Взаимосвязь СИТУАЦИЯ – МЫСЛЬ – ЭМОЦИЯ – ДЕЙСТВИЯ – РЕЗУЛЬТАТ – гибкая и меняющаяся структура. Эмоции могут вставать перед мыслями, действия могут не обуславливаться эмоциями, а результаты и вовсе не зависеть ни от чего, потому что вмешивается новая ситуация, обрывающая всю цепочку, которую вы тщательно выстраивали. Тем не менее понимание основных игроков на поле очень важно не только в вопросах, касающихся денег, но и в любых ваших начинаниях и совершенствованиях. Анализ текущей ситуации, работа с мышлением, прокачка эмоционального интеллекта, новые навыки в действиях – все это непременно приведет к новому результату. А дальше спираль закручивается снова: ситуация, мысль, эмоция, действия, результат...

Глава 5. Про расширение

Дождь



У денег как таковых нет смысла. Это лишь инструмент для достижения определенных целей, и нужно понять, что они могут, а главное – чего не могут. Брюс Ли

Парадоксально, но абсолютное большинство только думает, что знает, куда потратить деньги. Тем не менее статистика не врет: многие из выигравших в лотерее потратили свой выигрыш впустую, да еще и заимели кучу проблем.

Однако кого ни спроси, все хотят много зарабатывать, готовы даже вкалывать на нелюбимых работах, но совершенно не знают – ЗАЧЕМ.

ЗАДАНИЕ 19:

Напишите в любом виде (списке или сочинении), какая перед вами стоит денежная цель. Покупая эту книгу, вы в любом случае имели определенное намерение повысить доход, поэтому сомневаться не приходится – у вас эта цель есть. Допишите на каждую цель, сколько вам нужно на нее денег и сложите полученные суммы. Запишите на отдельном листе, какая итоговая сумма ваших желаний у вас получилась.

А теперь проверьте ваши денежные цели на эмоциональный отклик. Выберите одну, закройте глаза, расслабьтесь, подышите минут пять, можно под легкую музыку. Представьте, что вам дали ту сумму денег, которая нужна на эту цель. Готовы ли вы потратить эти деньги на эту цель? Или хочется что-то другое? Если все-таки цель не меняется – пред-

ставьте, что владеете тем, что загадали. Как вам? Что чувствуете? Не страшно?

Многие заметят, что некоторые суммы денег хочется потратить на что-нибудь другое. Например, если вы записали себе в желания дом. Вы представляете, как вам дают десять или двадцать миллионов... Вы купите дом? Или первым желанием будет уволиться с работы и уехать учиться за границу на пару лет?

Другие могут заметить, что эта цель покажется страшной, когда вот-вот исполнится. Например, если у вас есть страх полетов и страх новых мест, вы не знаете английского языка, но очень хотите путешествовать. Вы мысленно получаете нужную сумму денег и... Вместо того, чтобы насладиться поездкой, у вас будут вылезать ваши страхи.

Ваша задача добиться того, чтобы все ваши денежные цели приносили вам приятный и заряженный эмоциональный отклик без налета тревоги, страха или сомнений. Если вы поняли их причину – постарайтесь исправить то, что можно. Например, начните учить английский. Знаете, как говорят – когда приходит удача, нужно быть к ней готовым. Если вы не готовы взять то, что вам дают, все ваши усилия будут тщетны.

Вы удивитесь, но большинство из того, что вы бы хотели делать или иметь как богатый человек, вам доступно уже сегодня. Наилучшим решением будет прямо сейчас начать

вводить это в свою жизнь, хотя бы позволяя себе это редко, раз в месяц или два. Например, если вы прописали в своих денежных целях «ужинать в ресторане каждый день», то посмотрите, можете ли вы позволить себе такие «вылазки» хотя бы несколько раз в месяц или год. Многие увидят, что это доступно.

Но слышали вы или нет – совершенно справедливо говорят, что деньги всегда приходят НА ЧТО-ТО. И это не просто какая-то магия, это законы работы вашего подсознания. Давайте рассмотрим простую закономерность, выраженную в простых правилах:

1. Чтобы мечта стала реальностью, надо сделать ее своей целью.
2. Чтобы любая цель стала возможна, нужно сделать из нее потребность.

Подсознанию неинтересно, что вы хотите зарабатывать миллион в месяц. Подсознанию неинтересно даже слушать ваши планы, смотреть на графики, изучать сложные процессы инвестиций или бизнеса. Подсознанию нужно понимать, что вы делаете это ИЗ ПОТРЕБНОСТИ, а не из прихоти, потому что любое новое – опасно, так как неизвестно.

Многие замечали, что с ростом дохода растут и потребности, но мало кто отслеживает, что, на самом деле, все как раз наоборот. Это простые законы, причем законы мышления, и, зная их, вы легко сможете манипулировать собственным бессознательным для того, чтобы достигать своих денежных

целей легко и в удовольствие. Просто дайте ему достаточно весомый довод — и вы сами не заметите, как начнете действовать.

Если все еще сомневаетесь, давайте разберем на примере. Мужчина М. очень хочет повышения зарплаты. Если спросить его: зачем тебе больше денег? Мало кто ответит что-то вразумительное. Но, допустим, ему придет в голову новая машина. Он и кредитные ставки уже посмотрел, и зарплату посчитал, и насчет премии уточнил. Но если спросить его: зачем тебе машина? Скорее всего, вразумительного ответа мы не получим. Особенно если старая машина еще вполне себе на ходу, не ломается, бензина расходует мало и вообще... Не удивительно, что ничего не получается!

Все изменится, если М. вспомнит про то, что именно через потребности можно заставить подсознание работать на себя, и прикрутит свое желание иметь машину к одной из них. Просто напомним, что это: безопасность, социальный инстинкт и иерархический инстинкт.

В нашем примере это сделать просто:

Новая машина, несомненно, обеспечит безопасность хотя бы тем, что с меньшей долей вероятности сломается где-нибудь на дороге в лесополосе, и вам не придется идти пешком ночью или ждать подмоги.

Новая машина значительно повысит привлекательность мужчины (что уж греха таить) для противоположного пола, у него будет больше шансов закрыть свой социальный ин-

стинкт.

Новая машина влияет и на статусность, подчеркивая финансовые успехи, что, несомненно, ставит мужчину выше по социальной лестнице, тем самым удовлетворяя иерархический инстинкт.

ЗАДАНИЕ 20:

Возьмите ваши денежные цели из ЗАДАНИЯ 19 и прикрутите их ко всем трем базовым потребностям. В примере выше я привела по одному пункту на каждую цель, показав, за счет чего новая машина сможет закрыть определенную потребность. Вам же советую выписать не меньше 50 пунктов на каждую. Эти списки можно и нужно дополнять и перечитывать, держать у себя перед глазами, показывая тем самым своему подсознанию, что ваши цели – не просто прихоть.

После выполнения этого ЗАДАНИЯ вы увидите, что скрывается за вашими желаниями иметь дорогую машину, квартиру побольше, новое платье или дорогие часы. Вы сможете отследить, где это просто попытка «пустить пыль в глаза» другим, а где ваши настоящие желания. Где это способ понравиться людям и заслужить их внимание и любовь, а где стремление к настоящей собственной цели, к комфорту и удобству. Вспомните, когда вы смотрите на человека, у которого исполнилась ваша мечта – допустим, дорогая машина, – что вы думаете? «Ух ты! Какой он молодец! Про-

сто красавчик!». Разве так? Нет! Вам, скорее, придет на ум мысль: «Вот мерзавец, я тоже так хочу!». А теперь спросите себя: вы уверены, что стоит ставить свои денежные (да и любые другие цели), опираясь на то, как на вас будут смотреть другие люди? Те, кто имеет худший результат, чаще просто позавидуют. Те, кто примерно идет с вами нога в ногу, останутся равнодушным, ведь у него это все уже есть, или есть возможность это иметь. А те, кто выше вас, могут только пожалеть, что вам не хватило денег на действительно роскошную машину. И только близкие люди, которые знают цену вашему успеху, могут в какой-то степени разделить с вами вашу радость и сказать: «Ух ты! Какой ты молодец! Просто красавчик!». Очевидно, что никакого отношения к хорошим отношениям между людьми деньги не имеют, или оно стремится к нулю. Есть гораздо более важные качества, которые нужно развивать и воспитывать в себе.

Кроме денежных целей, которые вы должны знать и уметь доказать своему бессознательному их состоятельность, уже на данном этапе обязательно ввести такое понятие как денежная емкость. Это, грубо говоря, уровень позволения себе иметь определенное количество не только денег, но и материальных благ, которые можно на них купить. Например, многие психологически не смогут прямо сейчас выдержать большую зарплату или большую разовую выплату – это не принесет никакого удовольствия, а только страхи, тревоги и прочие «прелести». Или вы легко можете позволить себе

иметь (психологически, прежде всего) зарплату в 200 тысяч рублей в месяц, но при этом будете с ужасом думать о том, чтобы улучшить уровень своего комфорта и нанять помощницу по дому или начать питаться в ресторанах и кафе. Деньги у вас могут быть. Но они все будут (в лучшем случае) оседать на счетах, либо пропадать в непонятных бездумных тратах. И здесь не поможет даже финансовая грамотность, так как эти процессы будут контролироваться подсознательно.

Для того чтобы расширять денежную емкость, есть несколько разных подходов. Я дам вам два.

Drone



*Разум, однажды расширивший свои границы,
никогда не вернется в прежние. Альберт Эйнштейн*

ЗАДАНИЕ 21:

Подход 1: на протяжении минимум недели каждый день выписывайте список, куда вы потратите миллион. Получится, что потратить нужно всего семь миллионов за семь дней.

Подход 2: на протяжении минимум недели каждый день выписывайте список, куда вы потратите определенную сумму денег.

День 1: 850 000 руб.

День 2: 2 100 000 руб.

День 3: 4 500 000 руб.

День 4: 15 000 000 руб.

День 5: 90 000 000 руб.

День 6: 250 000 000 руб.

День 7: 1 000 000 000 руб.

УСЛОВИЯ!

Нельзя тратить в день больше той суммы, которую должны потратить, и нельзя переносить то, что вы не потратили, на следующий день. Каждый день ровно та сумма, которая указана. Не потратили – деньги «сгорели».

Нельзя брать цены «из головы» или предполагать, что ваши хотелки стоят определенную сумму. Вам необходимо найти именно то, что хотите, и выписать ту цену, которую предлагает магазин или сайт в интернете. Многие поймут,

что их мечты стоят гораздо меньше, чем они думали!

Заведите себе отдельную папку, куда будете скидывать фотографии того, чего вы хотите, или лучше – приватный канал в телеграмм, куда будете скидывать фото, цены и ссылки, где это можно купить.

При этом нельзя тратить на погашение кредитов, закрытие долгов и прочей необходимой сейчас рутины, а также нельзя класть деньги в банк.

Если вы хотите выполнять упражнение дольше 1 недели, можете разбить суммы из подхода № 2 на части, главное – постепенно увеличивайте сумму, которую вам нужно потратить, пока не достигните миллиарда.

Отслеживайте свои эмоции по мере того, как продвигаетесь. Каждый день после того, как потратили нужную сумму, не поленитесь написать пару предложений о своих мыслях и чувствах.

Этот список полезно перечитывать и пересматривать папку с фотографиями, визуализируя себе ситуацию, словно эта мечта исполнилась. При этом обращайте внимание на все органы чувств, которые могут быть задействованы: что вы слышите, какой запах вокруг, какие тактильные ощущения и прочее.

Для того, чтобы вам дать какое-то направление, я привела ниже список из возможных желаний, куда можно потратить деньги. Но лучше сначала попробуйте выполнить зада-

ние сами и услышать именно свои желания.

СПИСОК ДЕНЕЖНЫХ ЖЕЛАНИЙ:

1. Сходить на массаж.
2. Поужинать в лучшем ресторане города / мира.
3. Купить шикарный чайный сервиз.
4. Пройти кулинарные курсы у лучших поваров мира.
5. Арендовать яхту.
6. Купить машину.
7. Купить / построить дом мечты.
8. Сходить на шоппинг в дорогой магазин.
9. Пойти учиться на профессию мечты.
10. Купить мольберт и заняться рисованием.
11. Сходить на урок гончарного мастерства.
12. Слетать на Гавайи и поплавать там с дельфинами.
13. Полетать на вертолете над Манхеттенom.
14. Путешествовать по Европе.
15. Снять самый дорогой номер в пятизвездочном отеле в Дубае.
16. Арендовать виллу на Бали.
17. Арендовать машину и проехать по Мексике.
18. Пожить полгода на пляже Тулума.
19. Купить туфли от любимого бренда.
20. Купить сумку от любимого бренда.
21. Пролететь первым классом.
22. Арендовать частный самолет.

23. Поужинать в ресторане со звездами Мишлен.
24. Посетить горнолыжный курорт.
25. Записать свою песню на профессиональной студии.
26. Поиграть в гольф.
27. Пойти учиться танцам.
28. Купить свой остров.
29. Отправиться в кругосветное путешествие на круизном лайнере.
30. Пойти учиться в театральную студию.
31. Снять свой фильм.
32. Написать свою книгу.
33. Летать на воздушном шаре.
34. Провести день в лучшем спа-отеле.
35. Пройти диагностику здоровья.
36. Оплатить 10 сессий у психолога.
37. Оплатить 10 сессий у коуча.
38. Устроить празднование дня рождения на 100 человек.
39. Пойти на концерт любимой музыкальной группы.
40. Попробовать черную икру.
41. Полететь в Японию любоваться сакурой.
42. Собрать свою коллекцию кроссовок из лимитированных коллекций.
43. Сделать лазерную эпиляцию.
44. Купить последнюю модель iPhone.
45. Купить лучшую шнековую соковыжималку.
46. Пройти курс у косметолога.

47. Записаться в лучший фитнес-клуб города.
48. Оплатить персонального тренера.
49. Купить гражданство Гренады.
50. Сделать татуировку.
51. Завтракать с видом на Эйфелеву башню.
52. Заказать себе огромный букет любимых цветов или доставку букетов на месяц.
53. Арендовать дом в горах зимой.
54. Попробовать дорогое коллекционное вино.
55. Заказать домой гардеробную.
56. Провести неделю на Мальдивах.
57. Сходить на выступление цирка Дю Солей в Лас-Вегасе.
58. Путешествовать по США.
59. Сделать себе красивую улыбку.
60. Купить дорогие украшения.
61. Купить дорогие часы.
62. Купить квадрокоптер и делать снимки с воздуха.
63. Поехать на сафари в Африку.
64. Заказать свой портрет у известного художника.
65. Установить себе «умный дом».
66. Сделать дизайнерский ремонт с дизайнерской мебелью.
67. Оплатить статью о себе в Forbes.
68. Заказать граффити с собой на стене дома своего города.

69. Съездить на Формулу-1.
70. Посетить Disney Land.
71. Купить дорогое шелковое постельное белье.
72. Купить умное кольцо Oura Ring.
73. Нанять уборщицу домой.
74. Нанять личного повара.
75. Снять дом на берегу моря.
76. Сняться в клипе.
77. Посетить настоящий замок в Шотландии.
78. Заняться дайвингом.
79. Посетить карнавал в Бразилии.
80. Побывать во всех столицах всех стран мира.
81. Плавать с акулами / крокодилами.
82. Прыгнуть с парашютом.
83. Научиться водить самолет.
84. Запустить свою линию одежды.
85. Сходить на родео.
86. Плавать на подводной лодке.
87. Увидеть северное сияние.
88. Посетить неделю моды в Париже.
89. Отпраздновать новый год на Таймс-сквер в Нью-Йорке.
90. Научиться серфингу.
91. Выступить на аудиторию больше 1000 человек.
92. Побывать на пирамидах в Мексике.
93. Устроить шоппинг на Родео Драйв в Лос-Анджелес.

94. Слетать в космос.
95. Арендовать лимузин и кататься по любимому городу.
96. Заказать фотосъемку с лучшим фотографом.
97. Нанять стилиста.
98. Побывать на олимпийских играх.
99. Научиться играть на музыкальном инструменте.
100. Выбрать случайный рейс в аэропорту и улететь в незнакомую страну.

Важная часть работы уже сделана, а ведь это только начало! В ЧАСТИ 2 мы с вами будем говорить о мышлении и работать с негативными установками и блоками, в ЧАСТИ 3 разберемся с эмоциями относительно денег, а в ЧАСТИ 4 кратко коснемся действий, которые помогут вам выйти на новый уровень дохода.

Часть 2. Мышление

Глава 6. Про мышление

Звёзды



Необходим новый тип мышления, если человечество хочет выжить и продвигаться в развитии. Альберт Эйнштейн

Все люди ошибаются.

Я человек – значит, я ошибаюсь.

Логично. Но правда ли? И если я человек, и я ошибаюсь – не ошибочно ли само это мое предположение о том, что все люди ошибаются?

Мы часто делаем ошибки в суждениях. Если взять простой пример: «Когда идет снег, становится холодно. Если идет снег, значит, мне холодно». В данном случае, несмотря на то, что предпосылка является правдой, и заключение вполне логично, само предположение «значит, мне холодно» может быть ошибочным. Ведь, в конце концов, я могу знать о плохой погоде и одеться соответствующим образом. А могу кататься на лыжах и даже вспотеть. А могу вообще сидеть дома.

Возьмем другой пример: если утверждение: «Учителя проводят много времени в институте» верно, но я не учитель, можно ли сделать вывод, что я не могу находиться много времени в институте? Нельзя! Ведь я могу быть студентом.

Ошибки мышления очень часто не дают нам даже попробовать поверить в то, что возможно жить иначе, и именно они становятся нашими негативными установками, ограничивающими мышление. Например, если вы верите в то, что

только в деньгах счастье, но у вас их нет— вы подсознательно не дадите себе возможности почувствовать себя счастливым без денег. Либо, если вы уверены, что без детей женщина не выполняет свое предназначение и проживает жизнь зря – вы перестаете замечать другие способы оставить след в этом мире, причем порой даже более значительный, чем рождение ребенка.

Многие ошибки рождаются из предположения, что условие **НЕОБХОДИМО** для нужного результата, хотя оно может быть просто **ЖЕЛАТЕЛЬНО**. То есть – **НЕОБЯЗАТЕЛЬНО** иметь деньги для того, чтобы быть счастливым – но они **МОГУТ** сделать жизнь счастливее, ведь с их помощью вы можете решить многие проблемы, освободить себе время, позволить себе гораздо больше. Точно так же **НЕОБЯЗАТЕЛЬНО** иметь детей для того, чтобы почувствовать смысл своей жизни.

В то же время такие условия могут быть не только желательны или необходимы – они могут еще быть **ДОСТАТОЧНЫМИ** (про состояние достаточности мы с вами говорили в начале книги). Для кого-то **ДОСТАТОЧНО** иметь семью, чтобы быть счастливым человеком, а для других нет. И это не значит, что убеждение: «Все, у кого есть семья – счастливы» либо, напротив, «Те, у кого нет семьи – несчастны» будет правдиво.

Существует еще множество таких ошибок, которые называются когнитивные искажения, то есть ошибки восприятия

и мышления, обусловленные вашим субъективным представлением о мире. Они возникают по разным причинам, но основные:

желание подсознания уберечь нас от опасности,
определенный жизненный опыт,
элементарное отсутствие знаний.

*Мы охотнее сознаем свои ошибки в поведении,
нежели в мышлении. Иоганн Вольфганг фон Гёте*

Разберем несколько примеров:

1. Уклон в сторону поиска информации – это тенденция продолжать искать информацию, хотя она уже не несет никакой значимости. Этим страдает большинство людей, которые выбирают бесконечно учиться, что-то изучать, скролить ленту в социальных сетях (пусть даже подписавшись на самые полезные блоги) вместо того, чтобы освоить какой-то навык и перейти к действиям.

2. Эффект контраста – тенденция преувеличивать или преуменьшать качества или характеристики чего-либо в сравнении с чем-то другим. Например, вы можете бесконечно радоваться новой машине, а потом точно так же бесконечно грустить, узнав, что в соседнем салоне на нее была большая скидка и вы могли бы выбрать модель или комплектацию лучше.

3. Эффект Даннинга-Крюгера – тенденция, свойственная людям низкой квалификации, переоценивать свои способности, делать ошибочные выводы и принимать неверные ре-

шения. В то же время люди более высокой квалификации склонны занижать свои способности. Это когнитивное искажение можно превратить в свою силу: как только вы почувствовали неуверенность в своих знаниях, подумайте о том, что, возможно, вы просто занижаете свои способности.

4. Селективное восприятие – тенденция принимать во внимание только те факты, которые согласуются с вашими ожиданиями и убеждениями. Подсознание любит то, что уже знакомо – это привычно, это безопасно (или последствия известны). Встречаясь с новой информацией, большинство сначала отреагирует отрицательно либо совсем не обратит на нее внимания. А, между прочим, специально изучая разные точки зрения, вы можете открыть для себя очень много нового и интересного.

5. Эффект владения – тенденция завышать ценность вещи, которой владеете вы. Возможно, из-за этого когнитивного искажения вы больше цените свою работу, которая давно надоела, или квартиру, которую пора давно сменить на новую.

6. Соппротивление – тенденция делать «назло» другому человеку, если вас о чем-то просят, возникающая из-за потребности сохранить свою свободу выбора. Вы удивитесь, но многие живут по этому принципу, действуя, по сути, как дети, назло родителям не надевая шапку на улице в мороз.

7. Иллюзия прозрачности – тенденция переоценивать способность других понимать вас и вас – понимать других.

Попробуйте прямо сейчас написать какую-то мысль, которую хотите донести до человека. Перечитайте. Любому она будет понятна? Перепишите свою мысль еще раз и снова оцените на способность других понять ее.

Это только маленькая часть когнитивных искажений, и все разбирать мы тут не будем. Мне важно посеять в вас мысль о том, что вы можете ошибаться, причем сами этого не осознавая.

Понимание того, что все мы можем ошибаться, очень важно для того, чтобы начать работать с мышлением. По сути, вся работа над устойчивыми паттернами, установками и убеждениями заключается в простых шагах, но для начала важно понять, как они формируются.

Еще с детства мы начинаем слышать от родителей, учителей, друзей и других людей фразы, которые откладываются у нас в подсознании. Например, родители могут повторять о том, что деньги – это зло. Не жили хорошо – и не стоит начинать. Что деньги достаются большим трудом, всех денег не заработать. Что происходит? У ребенка с детства возникает нейронная связь, которая крепнет от частого повторения, иногда подкрепляется реальными фактами из жизни и в итоге на подсознательном уровне диктует отношение с деньгами. Человек может начать сторониться денег, даже не осознавая этого. Если деньги приходят – пытаться их куда-то слить, избавиться от них.

Ведь деньги – это зло.

Если вы уверены, что без борьбы нельзя достичь цели, то борьба будет вам обеспечена. Если вы уверены, что для достижения цели надо страдать, то в полной мере хлебнёте страдания. Джо Витале

Условно этот процесс можно изобразить в уравнении:

$ОУ = Ф * Э * П + О * П$, где

ОУ – ограничивающее убеждение / устойчивый паттерн мышления / установка.

Ф – фраза, которую человек слышит от других / читает / произносит сам.

Э – эмоциональное подкрепление.

П – повторение (часто в степени n).

О – собственный опыт, подтверждающий ОУ.

Если перевести уравнение в слова, то получится, что ограничивающее убеждение формируется из фраз, которые мы слышим от других, либо первого личного опыта под воздействием определенного (часто сильного) эмоционального отклика. Ограничивающее убеждение будет сильнее, если вы подкрепляете его собственным опытом. При этом чем чаще вы слышите фразу и чем чаще проходите через подобный опыт, тем крепче будет убеждение.

Возвращаясь к системе простых шагов для работы с мышлением, можно выделить следующие:

ШАГ 1: Найти свои ограничивающие убеждения / уста-

новки / паттерны.

ШАГ 2: Поставить их под сомнение / признать, что ты можешь ошибаться.

ШАГ 3: Найти подтверждение тому, что бывает и по-другому.

ШАГ 4: Сместить фокус на позитивное подкрепление и, желательно, получить новый позитивный опыт.

Вы можете заметить у разных психологов и коучей свою интерпретацию работы над ограничивающими убеждениями, но суть будет все равно одна. Только средства разные.

Давайте заглянем поглубже в каждый шаг.

Озеро



ШАГ 1. Найти свои ограничивающие убеждения / установки / паттерны

Можно изменить образ мыслей, но для этого свои мысли нужно осознавать. Джо Витале

Найти свои ограничивающие убеждения бывает непросто. Многие проходили марафоны у психологов, которые в большинстве своем как раз и основаны на том, чтобы найти эти убеждения и каким-то особым образом их проработать. Это делается для налаживания любых сфер жизни: отношения, деньги, карьера, семья, творчество / самореализация и даже здоровье. Часто при этом просят найти самостоятельно эти убеждения, а кто-то приводит гигантские списки по 100–200 пунктов, стараясь охватить как можно больше убеждений, чтобы облегчить человеку жизнь. В моей книге мы пойдем обоими путями: сначала вы выполните задания на поиск своих убеждений самостоятельно, а затем я дам вам список из 150+ пунктов.

ЗАДАНИЕ 22:

Напишите объяснительную (себе, руководителю, родителям, Вселенной и пр.), ответив на вопрос, почему вы еще не достигли тех финансовых целей, которые перед вами стоят (из ЗАДАНИЯ 19). Найдите в написанных объяснениях свои установки (они там однозначно есть). Выпишите список.

ЗАДАНИЕ 23:

Выпишите список слов, которые ассоциируются у вас с денежной темой (деньги, зарплата, доход, прибыль, наследство, роскошь и пр.). Для каждого слова напиши СВОЕ объяснение, что для вас это значит. Обращайте внимание на свои эмоции. Проанализируйте, что у вас получилось. Есть ли в написанном ограничивающие убеждения? Дополните свои списки.

ЗАДАНИЕ 24:

Вспомните и запишите или спросите, что о деньгах думают ваши родители, друзья, люди, с которыми вы постоянно общаетесь. Дополните списки.

У вас должны получиться внушительные списки ограничивающих убеждений. Сразу предупрежу, что вряд ли у кого-то получится найти их все. Помните – мы нарабатываем их годами и десятилетиями. И некоторые просто настолько сроднились с нами, что уже неотделимы и незаметны. А некоторые прячутся, так как не было еще ситуации, в которой их можно было бы применить.

ШАГ 2. Поставить их под сомнение / признать, что ты можешь ошибаться

Во всех делах очень полезно периодически ставить знак вопроса к тому, что вы с давних пор считали не

Помните, с чего начиналась эта глава? Все люди ошибаются. Пока человек не признает в себе, что его мышление вовсе не идеально, пока не допустит даже самую мысль о том, что это не с миром что-то не так – это с его мнением о мире полный бардак, вряд ли получится проработать свое мышление качественно и выйти на совсем иной уровень. Здесь играет важную роль умение не только смирить свою гордость, допустить свою неправоту, но и встать в позицию ученика, чтобы дальше уже впитывать новые знания как губка.

ЗАДАНИЕ 25:

Прочитайте информацию о когнитивных искажениях в доступных источниках (их очень много, не хватит и одной книги, чтобы рассказать обо всех). Попробуйте поработать над ними, применив к своим жизненным ситуациям, чтобы наглядно доказать себе, что мы все можем ошибаться.

Главная задача этого упражнения – убедиться в том, что ваше мышление может сыграть с вами злую шутку, преподнося как истину то, что ей вовсе не является.

ШАГ 3. Найти подтверждение тому, что бывает и по-другому

Умение смотреть на вещи под иным углом – это один из наиболее эффективных способов успешно решать жизненные проблемы. Далай-лама XIV, Говард

Вы удивитесь, но не только на каждое убеждение можно найти опровержение – даже в научных экспериментах можно увидеть, что результаты бывают полностью противоположны в зависимости от того, кто их проводит, с какой целью и в каких условиях. Одни будут уверять, что мясо вредно, другие – что полезно. Что уж и говорить о таких довольно обширных понятиях как деньги! Только представьте, сколько примеров и опыта есть у разных людей относительно денег и богатства, ведь они были чуть ли не главной движущей силой на протяжении существования человека с того момента, как впервые начался обмен одного товара на другой.

Знать о других, позитивных, примерах важно для того, чтобы расшатывать постепенно свое ограничивающее убеждение. Иногда достаточно 3–5 историй, иногда нужно больше. Иногда достаточно чужого опыта, иногда необходим собственный. Все зависит от того, насколько сильно засела установка.

Я провела глобальную и трудоемкую работу, поставив себе целью расшатать самые часто встречающиеся 150+ ограничивающие убеждения, объединив их по смысловым группам. Это будет для вас хорошим подспорьем, так как сэкономит много времени и сил на поиск нужной информации. Единственное, я все-таки советую вам выполнить следующее задание:

ЗАДАНИЕ 26:

На каждое ограничивающее убеждение из вашего собственного списка найдите минимум 3 опровержения из личной жизни или опыта близких людей. Если не найдете, можете взять доказательства из жизни известных людей.

Вы можете выполнить это задание после прочтения книги, так как большинство ограничивающих убеждений будет разобрано ниже.

Еще один способ «расшатать» ограничивающее убеждение – начинать его со слов вроде «У меня есть ложное убеждение...» или «У меня есть иллюзия, что...», и дальше следует та фраза, в которую вы верите:

У меня есть ложное убеждение, что мы не богачи,

У меня есть ложное убеждение, что деньги на дороге не валяются,

У меня есть иллюзия, что деньги – зло.

Таким образом, вы уже на уровне слов закладываете сомнение в то, во что еще несколько секунд истово верили и принимали за правду.

В приложениях к книге, в дополнение к этим заданиям, я дам список вопросов, которые помогут более тщательно проработать каждое убеждение, чтобы расшатать его как следует.

ШАГ 4: Сместить фокус на позитивное подкрепле-

ние и, желательно, получить новый позитивный опыт

Я полностью приветствую позитивное мышление, но оно никуда не приведёт, если за ним не последует позитивных действий. Эдит Ева Эгер

Прежде всего, перед тем как идти «в мир» получать новый опыт, я советую переписать ограничивающую установку в позитивное убеждение. Неизвестно, когда вам представится случай реально получить положительное подкрепление (у всех разная скорость действия, и это нормально), зато будет список новых паттернов. Держа на них фокус, вы уже заметите, как поменяется ваше состояние, отношение к деньгам, и, самое главное, начнете видеть новые возможности для реализации денежных целей.

ЗАДАНИЕ 27:

На каждое ограничивающее убеждение напишите позитивную установку.

В этом упражнении важно помнить о том, что новая установка не должна вызывать у вас отрицательных эмоций или сильного чувства недоверия. Лучше выбрать сначала что-то нейтральное или менее негативное по смыслу, чем сразу пытаться запихнуть в свое подсознание то, во что вы пока никак не сможете поверить. Например, вы нашли в себе убеждение, что «Мы не богачи». Если сразу делать максимальную степень противоположного утверждения, получится что-то

вроде «Я богатый / богатая». Но поверить в это будет трудно тому, кто не замечает тех благ, которые уже у него есть. В таком случае вместо «я богатый / богатая» можно сформулировать для себя утверждение «мне достаточно того, что я имею». Также можно обмануть подсознание, если впереди любой позитивной установки ставить такие фразы, как «Мне нравится мысль, что...» или «мне нравится идея о том, что...» и дальше уже писать установку:

Мне нравится мысль, что деньги можно взять отовсюду.

Мне нравится идея о том, что я богатый.

Мне нравится идея о том, что в мире достаточно денег для всех.

Еще один способ начать принимать позитивные установки – это отказаться от категоричности. Таким способом можно и подвергнуть сомнению ограничивающее убеждение.

Вместо: «Богатые все злые», сначала можно начать говорить «некоторые богатые люди злые». Это и правда, и очень легко воспринимается подсознанием, так как не отвергает первоначальную мысль полностью. Затем можно начать говорить «некоторые богатые люди добрые» – что само собой разумеется. Ну и, наконец, можно опустить первое слово и остаться с убеждением: «Богатые люди добрые».

В этой книге приведены примеры таких позитивных установок, но в любом случае я советую вам выписать свои.

Концентрируясь на позитивных установках, вы начнете замечать возможности, которых и раньше было вокруг вас

полным-полно, просто вы их не видели. Теперь вам остается только взять их и решиться изменить свою жизнь.

Каждый становится тем, кого у него хватает дерзости вообразить. Эдуард Лимонов

Система четырех шагов хорошо себя зарекомендовала, но даже те, кто ее попробовал, и не раз, могут заметить тенденцию возвращения в прежние установки и убеждения. Откуда ни возмись вдруг появился страх, неуверенность, уныние, апатия и прочие прелести, которыми наше заботливое подсознание захочет уберечь нас от опасности (новое = опасность).

Помните, мы говорили про то, что все наши ограничивающие убеждения чаще всего появляются либо из прошлого опыта, либо под влиянием окружения, которое вбивает нам в голову свои мысли, не имеющие ничего общего с реальностью. Вот и страхи могут случаться из-за того, что вы то и дело так или иначе будете проваливаться либо в прошлое, либо забегать в будущее.

Молчи... Смотри, как Бог открывает дверь. Зачем же ты погружаешься в мысль, которая эту дверь закрывает? Джалаладдин Руми

Есть простое правило, которое поможет вам если не избежать этого, то научиться быстро возвращаться к настоящему, в котором у вас есть цели и планы:

Каждый день, по несколько раз, задавайте себе вопрос: где

я сейчас нахожусь в своих мыслях – в настоящем, прошлом или будущем?

Но несмотря на то, что кажется разумным вообще позабыть дорогу в прошлое и будущее, полезно будет просто фильтровать воспоминания, вытаскивая на поверхность те, что помогут изменить мышление, а также визуализировать позитивные сценарии, проживая свои лучшие дни.

Что же касается окружения, совсем не лишним будет пересмотреть его на предмет того, как оно на вас влияет.

Окружай себя людьми, которые мыслят так, как хочешь мыслить ты. Джен Синсеро

Это справедливо не только для мышления, но и для результатов: если вы окружите себя людьми с теми результатами, которых хотите сами, вы таким образом будете постоянно подталкивать себя к росту, да и они, уже добившись успеха, смогут вам помочь.

ЗАДАНИЕ 28:

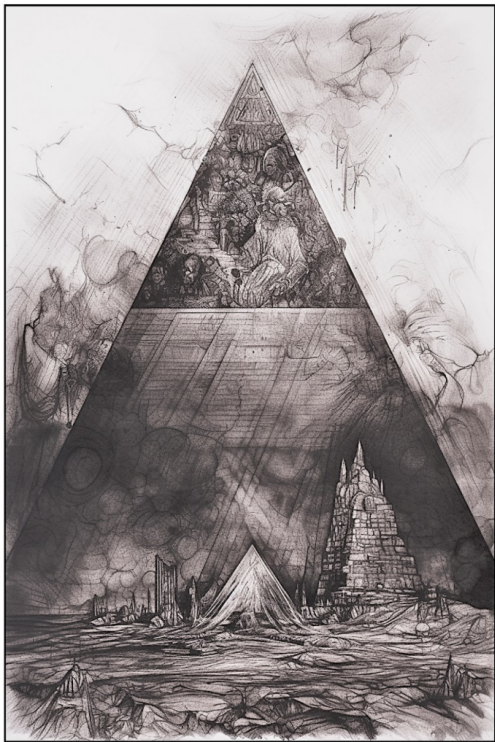
Выпишите минимум 15 человек, с которыми постоянно взаимодействуете. Подумайте, что вы берете от каждого человека? Чему можете научиться у него?

Работайте со списком дальше. В свободной форме напишите несколько фактов О СЕБЕ, как если бы вы смотрели на себя глазами этих людей. Важно писать именно факты, а не оценочные суждения. Например, неверно будет написать про себя «пунктуальная». Вместо этого вам нужно будет напи-

сать «Никогда не опаздывает на работу». При этом стоит обращать внимание и на такие категоричные слова вроде «никогда» и «всегда». Вряд ли хоть одно утверждение с этими словами может быть верным. Поэтому лучше заменить его на более близкое к реальности и вместо «Никогда не опаздывает» сказать: «За последний месяц ни разу не опоздала на работу» (если это правда). Таким образом вы сможете оценить более или менее объективно, как вас видит ваше окружение.

Но это еще не все, и мы работаем со списком дальше. Для каждого человека отметьте, на сколько баллов по шкале от 1 до 10 он вас мотивирует, а насколько демотивирует. Очевидно, что люди, которые больше вытягивают энергии, чем отдают, должны реже бывать в вашем окружении просто для того, чтобы вы не сливали туда свой потенциал и не перенимали их убеждения.

Нуранида



ЗАДАНИЕ 29:

Зафиксируйте на бумаге описание того окружения, которое вы хотели бы иметь. Можете указать, как они выглядят, чем занимаются, сколько зарабатывают, чем зарабатывают, какие у них хобби, как одеваются, как проводят свое время и прочее.

Затем выпишите минимум 10 мест, где вы можете встретиться с такими людьми и, по возможности, сходите туда, чтобы с ними познакомиться. Помните о том, что чаще всего наше окружение там, где наши интересы. Вряд ли вам понравится в кругу книголюбов, если вы сами любите прыгать с парашютом.

Несмотря на то, что мышление – тема обширная, с ней можно и нужно работать. Никто не говорит, что за один раз вы изменитесь полностью, и я вам этого обещать не хочу. Важнее наблюдать за собой и своими мыслями, отслеживать повторяющиеся негативные паттерны и постепенно с ними работать. Земля никогда не была плоская, тем не менее раньше люди жили с убеждением, что это так. Но мысли никак не влияют на реальность, только на ваше представление о ней. Ничего в реальности существенно не изменится, если вы будете думать, что Земля плоская. Абсолютное большинство никогда не столкнется с необходимостью знать, так этот или нет. Зато, если вы начнете думать «деньги несут добро», из-

меняются ваши эмоции, поступки и, как следствие, результаты.

Несмотря на все наши усилия, мы продолжаем жить в обществе (что само по себе прекрасно), приобретать какой-то опыт, а значит, новые негативные убеждения будут так или иначе пытаться закрепиться в нашем подсознании. Для того чтобы это случалось как можно реже, в этой книге в дополнение к вопросам, которые помогут убрать уже существующие ограничивающие убеждения, я привожу еще один список – «Анализ новой информации». По нему вы сможете проверять, достойна ли новая информация того, чтобы стать частью вашей жизни, или лучше отложить ее подальше.

На системе 4 шагов (в любой ее интерпретации) обычно все и останавливаются. Набор простых действий: 1) найди; 2) подвергни сомнению; 3) переформулируй; 4) подтверди – считают достаточным. Но странно было бы, если, придя к врачу с жалобами на постоянную головную боль, которая не проходит, вас просто отпустили бы, прописав таблетки (хотя многие так и делают). Голова же болит не просто так, а из-за травм шеи, гормонального сбоя, стрессовых ситуаций, воспаления нервов головы, инфекционных заболеваний, повышенного артериального давления и многих других причин. Вот и ограничивающие убеждения, как мне кажется, будет справедливо считать просто симптомами того, что существует какая-то более глубокая проблема.

Я для себя условно делю все установки на следующие группы:

Мысли про то, что есть сейчас, и себя во всем этом.

Мысли про объект, на который они направлены (в нашем случае деньги).

Мысли про действия / путь.

Мысли про результаты и себя в результатах.

Мысли про то, что есть сейчас («Мы не богачи», «Роскошь не для меня», «У меня не должно быть много денег», «Не жили хорошо – не стоит и начинать») – это отголоски либо выученной беспомощности, либо низкой самооценки.

Википедия трактует выученную беспомощность так:

«Вы́ученная беспомо́щность (англ. *learned helplessness*), также приобретённая или за́ученная беспомощность – состояние человека или животного, при котором индивид не предпринимает попыток к улучшению своего состояния (не пытается избежать отрицательных стимулов или получить положительные), хотя имеет такую возможность. Появляется, как правило, после нескольких неудачных попыток воздействовать на отрицательные обстоятельства среды (или избежать их) и характеризуется пассивностью, отказом от действия, нежеланием менять враждебную среду или избегать её, даже когда появляется такая возможность. У людей, согласно ряду исследований, сопровождается потерей чувства свободы и контроля, неверием в возможность изменений и в

собственные силы, подавленностью, депрессией и даже ускорением наступления смерти. Феномен открыт американским психологом Мартином Селигманом в 1967 году. В 2016 году авторы пересмотрели свою теорию и пришли к противоположному выводу: существа рождаются беспомощными и затем по ходу жизни могут научиться, что их действия могут приносить результат; веру в возможность изменений и в собственные силы не теряют, а приобретают».

Нам с вами, по сути, не важно – приобрели мы состояние беспомощности или родились с ним, не сумев наработать новые навыки. Важен факт того, что человек чувствует себя беспомощным в какой-то ситуации.

Это состояние очень тесно связано с низкой самооценкой и сильно переплетается с ней, так как одно, несомненно, может порождать другое и наоборот.

Ваш мозг может все. Абсолютно все. Главное, убедить себя в этом. Руки не знают, что они не умеют отжиматься, ноги не знают, что они слабые, живот не знает, что он сплошной жир. Это знает ваш мозг. Убедив себя в том, что вы можете все, вы сможете действительно все. Роберт Кийосаки

Мысли про объект, на который они направлены («Деньги – зло», «Деньги бездуховны», «Дорогие вещи не отличаются от дешевых», «Деньги в жизни не главное») – это отголоски либо прошлых неудач, вследствие которых вы обесценили то, чего не смогли добиться, либо страхи неудачи.

Мысли про действия / путь («Не знаю, где взять деньги», «Деньги достаются тяжелым трудом», «Деньги на дороге не валяются») – это отсутствие достаточной мотивации и понимания, зачем вам это нужно, проявление вторичных выгод и страхов, а также – обыкновенное отсутствие знаний. Тот человек, который знает, как заработать деньги (имеет такой навык), не будет страдать таким ограничивающим убеждением. Исключением будет только непонимание «ЗАЧЕМ» и / или вторичные выгоды.

Вторичные выгоды – это то, что вы получаете взамен того, что якобы хотите. Например, вы вроде хотите сбросить вес, но только набираете его из-за подсознательной выгоды: «Если у меня будет лишний вес, на меня не будут обращать внимание». Часто это страх отношений из-за какой-то травмы. Или другой пример. Вы якобы хотите зарабатывать больше, но попыток реальных не делаете из-за неосознанного страха потерять родных и близких. Часто бывает у тех, кто столкнулся с этим в прошлом.

Мысли про результаты («Все богатые люди злые», «Большие деньги – большая ответственность», «Богатым страшно ходить по улицам») – это страх успеха, страх осуждения и страх потерять свою личность, отказаться от ценностей.

Когда вы смотрите на установки с позиции понимания причин, открывается возможность не просто переформулировать мысли на позитивные, но и проработать глубинные проблемы. В этой книге я специально распределяю все убеж-

дения на эти четыре категории, чтобы вы смогли отследить у себя некий паттерн из указанных выше. Однако передо мной не стоит задача «вылечить» вас от них (в этом лучше всего поможет психолог или коуч в личной или групповой работе). Я же ставлю основной своей целью помочь вам пройти через систему четырех шагов, показав самые частые ограничивающие убеждения, которые формируются у людей в отношении денег, поставив их под сомнения примерами из жизни (моей и других людей) и предложив свои позитивные формулировки взамен существующих. Это не способно полностью поменять ваше мышление, но может заронить зерно сомнения. А дальше, если вы его (зерно сомнения) будете «поливать» фокусом на позитивных установках и личном позитивном опыте, а также отследите более глубокие причины и проработаете их, все начнет меняться само собой. В этом, возможно, самая главная прелесть этой книги и заключается – вы еще ничего не делаете, а ваше подсознание уже начинает меняться.

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.