

Максим Темченко

ФИНАНСОВЫЕ СВЕРХ ВОЗМОЖНОСТИ

**Как пробить свой
финансовый потолок**



1000
БЕСТСЕЛЛЕРОВ

Максим Темченко

Финансовые сверхвозможности. Как пробить свой финансовый потолок

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22957411

*Финансовые сверхвозможности: как пробить свой финансовый
потолок/ Темченко М. А.: Омега-Л, Книжкин Дом; Москва; 2017
ISBN 978-5-370-03771-9*

Аннотация

Знаете ли вы, что в мире более 50 миллионов долларовых миллионеров? Причем многие из них начинали свой путь к богатству с нуля или даже с минуса и далеко не в юном возрасте. Как им удалось достигнуть таких высот? Какие секреты, закрытые от других людей, они знали? А главное – как повторить их успех?

Давайте признаемся, что нас никто, никогда и нигде не учил «деньгам» – управлению финансами, контролю расходов, финансовому планированию – ни в школе, ни в институте, ни в семье. Многие имеют постоянные денежные проблемы, платежи по кредитам и низкий «финансовый потолок». Задача этой книги – не просто приподнять этот потолок, а пробить

его головой, наполненной новыми знаниями. Теперь любой может быстро понять, что нужно сделать, чтобы совершить свой денежный прорыв и взлететь на новую финансовую высоту. Автор расскажет, как преодолел свои финансовые барьеры и помог «прорваться» на средний и высший финансовый уровень более 20 000 своих учеников.

Теперь выбор только за вами – жить привычной жизнью с доходом, которого мало на что хватает или обеспечить себя и своих детей на долгие годы вперед финансовой независимостью и стабильно высоким доходом.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет книги.

Содержание

Финансовые сверхвозможности	6
Давайте познакомимся	8
Часть 1.	17
Что такое финансовые сверхвозможности	17
Что такое сверхрезультат	19
Чем опасно колесо жизненного баланса, или как совершить прорыв	21
Личные финансы	23
Три типа расходов	25
Денежные формулы	27
Как применять формулу богатства на практике	32
Основные возможности приумножения денег	36
Как пробить финансовый потолок	39
Три якоря, не дающие прийти к большим деньгам	41
Секретный денежный треугольник	45
Формула ДХЧН	48
Ключевое решение для вашего прорыва	50
Почему у вас получится?	51
Часть 2.	57
Эмоциональный интеллект	57
Барьер «я не знаю как»	60

Барьер «страх»	61
Как управлять своим страхом	62
О личностном росте простыми словами	65
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Максим Темченко

Финансовые сверхвозможности: как пробить свой финансовый потолок

Финансовые сверхвозможности

Знакомо ли вам такое?

1. Чтобы осуществить свою мечту, вы вынуждены брать кредит.
2. По сравнению с прошлым годом ваши доходы выросли, но вы не стали богаче.
3. Ради хорошей зарплаты вы ходите на нелюбимую работу и занимаетесь скучными делами.
4. Ваш бизнес растет, но вы тратите больше денег на своих сотрудников, чем на себя.
5. Вы мечтаете путешествовать четыре раза в год, но не можете себе этого позволить.
6. Вы читали книги Роберта Кийосаки, Бодо Шефера, Дональда Трампа и других бизнес-гуру и обещали себе начать

новую финансовую жизнь. Но книги прочитаны, а миллионером вы до сих пор не стали.

Если вы находитесь в похожей ситуации, значит, вы упираетесь в финансовый потолок и не используете свои сверхвозможности для достижения финансовой свободы.

Эта книга поможет вам раскрыть свой потенциал сверхвозможностей для того, чтобы:

- ✓ зарабатывать деньги легко и с удовольствием;
- ✓ быстро восстанавливать и улучшать финансы;
- ✓ тратить так, чтобы на все хватало;
- ✓ создавать пассивный доход без вложений;
- ✓ создавать бизнесы без стартового капитала;
- ✓ экономить, при этом ни в чем себе не отказывая;
- ✓ легко составлять финансовые планы и управлять ими;
- ✓ правильно считать деньги – так, что они будут у вас всегда!

Давайте познакомимся

Привет, читатель!

Я – Максим Темченко, автор этой книги. Я занимаюсь тем, что помогаю людям становиться миллионерами.

В детстве, когда другие парни бегали по крышам гаражей, дергали девчонок за косички, я играл в индейцев. Я смотрел про них фильмы и читал книги, делал головные уборы, луки и стрелы и больше всего на свете хотел увидеть настоящих индейцев.

Но детство кончилось. Наступила пора студенчества, потом появилась работа, а вместе с ней и карьерные задачи. Я поставил себе новую цель – стать миллионером.

А вы хотите стать миллионером?

Я родился в обычной семье. Моя мама – кладовщик, папа – электрослесарь. У нас никогда не было ни больших денег, ни намека на предпринимательство. Вот и я пошел по жизни стандартным путем – устроился менеджером в рекламное агентство. Я не знал, как эта работа приведет меня к миллионам, но усердно трудился. В итоге через год я стал исполнительным директором. Еще через год – директором, и спустя еще год мне удалось стать учредителем. Появились машина, квартира, автокредит, ипотека... Но вместе с тем – хорошая работа, высокая зарплата, интересные проекты. Все, чем была тогда наполнена моя жизнь, вдохновляло меня на новые

свершения.

Когда мои доходы были уже достаточно высоки, ко мне в руки попала книга Роберта Кийосаки – библия для тех, кто идет по пути больших финансов. И в голову пришла мысль: «Я достиг уровня, на котором могу делать все то, о чем пишет этот гениальный автор».

Так как я был VIP-клиентом практически во всех банках, мне легко давали кредиты. И очередной кредит я инвестировал в строительный бизнес. Вышел на пассивный доход, который превышал общую сумму расходов. Дальше работать я уже не захотел, уволился из агентства и жил на пассивный доход, наслаждался жизнью. Я занимался любимыми делами и получал деньги. Кто бы от этого отказался?

Но успех длился недолго. Наступил кризис 2008—2009 годов. И меня он не просто коснулся, а буквально сбил с ног. Ведь я инвестировал свои средства в строительную сферу, которая пошла на резкий спад. Компания обанкротилась, я потерял и деньги, которые в нее вложил, и пассивный доход. Мне пришлось продать все, что было, но я остался должен банку более 2,5 млн рублей. Я потерял все свое состояние! А вместе с ним и семью – тогда же случился мой первый развод.

И я решил, что Кийосаки – сказочник, инвестиции – дело рискованное, а деньги – временное явление. Меня разрушали сомнения, неуверенность в себе, ощущение себя полным неудачником. Но мне было просто необходимо разобраться,

почему я потерпел фиаско.

Вам наверняка кажется, что мир бедных и мир богатых существуют как будто параллельно. В одном мире люди живут от зарплаты до зарплаты, а в другом не знают, на что потратить деньги. На самом деле это не параллельные миры. Все это существует здесь и сейчас – на одной планете. И похоже на два берега бурной реки. Вы стоите на одном берегу, где никогда нет денег, и смотрите на другой берег, где они почему-то есть всегда.

И вот я нашел дорогу на этот берег!

Сейчас у меня множество источников дохода, я поменял свое отношение к расходам, инвестициям и трачу меньше 30% от того, что зарабатываю. Это раньше я хотел сорвать куш в каком-нибудь «МММ», быстро «срубить» денег. А теперь я отношусь к финансам иначе.

Когда у меня снова появились деньги, в моей памяти всплыла детская мечта. Я съездил в Перу в джунгли Амазонки и прожил с индейцами три недели. Сложно передать словами то ощущение счастья, которое испытываешь, когда твоя мечта становится реальностью.



И я понял, для чего нужны деньги: деньги нужны для того, чтобы исполнять мечты!

Потом сбылась еще одна моя мечта — я снялся в кино. В фильме «Прямо в сердце» я провел три дня на съемках и появился на три секунды на экране! А дальше — больше. Я понял, что напрасно злился на Роберта Кийосаки, и поехал сказать ему об этом лично. Это было в 2010 году, потом я встречался с ним еще в 2012 и 2015. Знакомство с Кийосаки сильно изменило мою жизнь, равно как и его книга. Я понял, что, имея деньги, можно не только реализовывать свои мечты, но и учиться у людей, которые тебя вдохновляют. Еще одним учителем, с которым мне удалось познакомиться лично, стал Брайан Трейси. Я, конечно же, читал его книги, но

лично пообщаться с Брайаном оказалось намного интереснее и полезнее!



Первая встреча с Робертом и Ким Кийосаки в Лас-Вегасе в 2010 году.



Первая встреча с Брайаном Трейси в 2013 году.

После всех этих историй знакомые начали спрашивать: «Как ты это делаешь?» У меня появились первые ученики, которым я передал свой опыт и подходы к управлению деньгами. Потом, когда учеников становилось все больше, я разработал целую систему обучения личным финансам и назвал ее «Клуб Миллионеров».

Сейчас, на момент написания книги, у меня более 20 000 учеников по всему миру. Именно их успехи вдохновляют меня и мотивируют «создавать» все новых и новых миллионеров!

Вот истории только некоторых из них.

«В Клуб я пришел, имея долги и пустые карманы в конце каждого месяца. Применять полученную информацию начал с самого первого занятия и за три месяца сделал больше, чем за пять лет! С самого старта я начал внедрять денежные привычки, что, на мой взгляд, является основой для финансового роста. Это позволило мне расширить мои денежные рамки и перестать запрещать себе зарабатывать и умножать деньги. В результате я закрыл все свои финансовые долги, заключил договор о накопительном страховании жизни и здоровья, продал товар, который не мог продать больше года. Сейчас мой финансовый поток идет из бизнеса, я сотрудничаю с Китаем, привожу и продаю трендовый товар. На одной идее бизнеса я не останавливаюсь, а ищу новые пути для развития. За год после «Клуба Миллионеров» качество моей жизни значительно улучшилось».

Антон Васильев

«10 лет своей замечательной жизни я посвятила расследованию уголовных дел в правоохранительных органах. И когда пришло время уйти в одиночное плавание, я решила создать собственный бизнес.

Однако, перестав стабильно получать зарплату, я поняла, что не умею обращаться с деньгами... Случайно увидела рекламу семинара Максима Темченко «6 секретов личных финансов» и решила, что будет полезно узнать что-то новое о деньгах. И я не ошиблась. Своим личным примером и неопровержимыми аргументами Максим доказал, что для благополучия и процветания необходимо менять привычное мышление. Поэтому я решила пройти тренинг-курс финансового мышления «Клуб Миллионеров». После него я получила увеличение дохода в 2 раза, начала два новых бизнеса, научилась считать и копить деньги, приобрела уверенность в обращении с деньгами, изменила свое окружение на успешных людей. Мое мышление стало другим, я научилась мыслить масштабно, научилась мечтать и ставить цели, увидела перспективы роста и развития».

Ксения Перишина

«Моя профессия – логопед. Но кроме этого, я мама троих детей и жена человека рабочей профессии. Находясь в декретном отпуске с третьим ребенком, я стала давать частные занятия, чтобы немного улучшить финансовое положение семьи. Через полгода я поняла, что мне необходимо помещение, в котором я смогу спокойно заниматься работой. Еще через полгода понадобились партнеры моей профессии, потому что поток учеников увеличивался. Стала предлагать сотрудничество коллегам, но как-то не заладилось.

Параллельно с этим в голову полезли мысли: «Зачем мне это надо? Заработок увеличился, а разницы я не ощущаю», «Страшно бросать бюджетное место, вдруг очередной кризис»,

«Мои финансы поют романсы» и т.д. Короче, в голове была полная каша, когда знакомая предложила мне сходить на семинар по личным финансам. Во время обучения я поняла всю систему управления финансами. Познакомилась с людьми, которых сейчас с уверенностью называю друзьями. Результатом моего общения с Максимом Темченко стала «Речевая школа Ирины Цельник». Теперь я генеральный директор и у меня в подчинении четыре специалиста. И до первого миллиона, я уверена, рукой подать».

Ирина Цельник

Часть 1.

Как совершить финансовый прорыв

Что такое финансовые сверхвозможности

Прежде чем приступить к чтению этой книги, решите для себя, зачем вы хотите раскрыть в себе сверхвозможности. Причем не просто назовите эти причины, а разложите их по полочкам. Убедите самого себя, что вам это действительно необходимо. И давайте сразу оговоримся, что речь не идет о сверхъестественном: прочтя эту книгу, вы не научитесь летать или ходить по воде. Мы будем говорить про те возможности, которые есть в реальном мире, но недоступны нормальным людям. Предупреждаю сразу: если вы откроете свои сверхвозможности, вы уже не будете нормальным человеком. Норма – это стандарт.

Я ненормальный! И не скрываю этого. Более того, я не хочу быть нормальным! Если вы хотите получать результаты, которые недостижимы для других, если вы ищете зарплату, превышающую нормальную, если вы стремитесь к семей-

ным отношениям, которые будут лучше, чем среднестатистические, если вы поднимаетесь на уровень жизни, который намного выше, чем обычный, то вы должны стать **НЕНОРМАЛЬНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ!**

Если же вы цепляетесь за «обычность», «стандартность», то вы сразу проиграете, и вам эта книга вообще не нужна.

Готовы ли вы стать ненормальным?

Сверхвозможности позволяют совершать действия, которые приводят к результатам выше средних. А именно они и должны стать вашей целью, потому что отныне «среднее» для вас означает «мало».

Что нам мешает получать эти результаты? Почему нам не удастся зарабатывать большие деньги, реализовывать смелые мечты, быть тем, кем хочется? Самое распространенное заблуждение – сверхвозможности требуют сверхусилий. Это не так. Усилия, конечно, потребуются, но это не что-то недоступное для вас.

Что такое сверхрезультат

Тот результат, который вы имеете сейчас, обусловлен вашими нынешними ресурсами. И говорить о нем нам неинтересно, потому что он уже стал для вас нормой.

Для того чтобы получить сверхрезультат, нужно в первую очередь обозначить его как новую конкретную цель. Сформулируйте для себя несколько целей, в достижении которых вы хотите получить результат выше того, который имеете сейчас.

Например, вы зарабатываете 100 тысяч рублей, а хотите 200 тысяч – такая зарплата и будет этим сверхрезультатом.

Мы всегда находимся внутри каких-то событий, и все наши действия – это реакция на них. И несмотря на то что все люди совершают разные поступки в похожих условиях, существует некий набор автоматических реакций. Они необходимы организму, чтобы сохранять ресурсы, – это экономит время и силы. Но так же автоматически вы можете отреагировать на какое-то серьезное событие, касающееся вашего успеха. Поэтому важное условие для достижения сверхрезультата – контроль реакции.

Результат – это цель плюс действия. Вы определились с целью, вы даже знаете, какие действия надо совершить, но почему-то совершаете другие действия или не совершаете их вовсе. Вы реагируете на события автоматически, и вас сно-

сит в другую сторону. В чем причина? Что стоит между вами и нужным действием? Достижение сверхрезультата – это разрушение внутренних и внешних барьеров на пути к нему. И об этих барьерах мы будем подробно говорить в этой книге.

Чем опасно колесо жизненного баланса, или как совершить прорыв

Очень часто мы слышим утверждение, что жизнь должна быть сбалансированной, гармоничной. В целом оно похоже на правду. Но лично для вас его истинность зависит от того, чего вы хотите и каких целей добиваетесь. Если вы хотите прорыва, то он несовместим с гармонией, с балансом. Почему? Потому что в гармоничном существовании все компоненты находятся на одном уровне. А ваша цель – как раз нарушить этот баланс. Для прорыва вам необходимо сконцентрироваться на одном виде деятельности и уделять именно ему максимум внимания. Если вы хотите совершить прорыв в финансах, или в отношениях, или в стиле жизни, или в здоровье, вам необходимо сфокусироваться на одной сфере, на одной области и вкладывать в нее, пока не добьетесь результата. А результат рано или поздно будет. Если долбить в одну точку, успех неизбежен.

Если вы хотите совершить прорыв в какой-то сфере, запланируйте сфокусироваться на чем-то одном хотя бы на ближайшие три месяца. Ваша цель – привести свое тело в хорошую форму? Регулярно ходите в спортзал в течение трех месяцев и выкладывайтесь на полную силу. Если вы хотите прорваться в финансах, то возьмите себе за правило, например, в течение трех месяцев постоянно читать какие-то кни-

ги или вебинары, семинары на эту тему. Если вы мечтаете добиться прорыва в области личных отношений, то уберите все остальное, сфокусируйтесь только на построении этих отношений.

Со стороны должно казаться, что вы одержимы одной идеей и ничего вам больше не интересно. Пусть это будет так в течение тех трех месяцев, которые вы отмерили для реализации этой идеи. И тогда вас ждет прорыв: вы обязательно увидите какой-то серьезный для вас результат, которого раньше не было.

Ну а дальше, если уж вам важны баланс и гармония, можно просто брать последовательно каждую область и по три месяца их «пробивать». Три месяца только отношения, три месяца только финансы, три месяца только здоровье и т.д. Таким образом, вы будете постепенно добиваться результатов во всех сферах вашей жизни.

Личные финансы

Что такое личные финансы? Структуру личных финансов составляют доходная и расходная части.

Вашу доходную часть финансов можно разложить на 6 категорий:

- 1) работа (найм);
- 2) фриланс (подработка);
- 3) бизнес (прибыль);
- 4) инвестиции (пассивный доход);
- 5) тяжелые запасы (владения);
- 6) легкие запасы (кэш).

Первая категория – это ежемесячная заработная плата для тех, кто работает по найму.

Вторая категория доходов – это фриланс, т.е. нерегулярная работа со сдельной оплатой.

Третья – это прибыль, которую приносит бизнес. И скорее всего это именно ваш случай, раз вы заинтересовались моей книгой.

Четвертая – инвестиции, пассивный доход. К ним относятся не только ценные бумаги, размещенные на фондовом рынке, но и, например, квартира, которую вы сдаете в аренду.

Пятая категория – это то, что называется «тяжелые запасы». К ним относятся недвижимость, в которой вы живете,

ваши машины и любые ценные вещи, которые теоретически можно превратить в деньги. «Тяжелые» они потому, что их нельзя обналичить быстро.

И шестая категория – легкие запасы, или кэш. Это наличные деньги, сбережения, которые вы откладываете на «черный» день.

Три типа расходов

Каждому типу расходов соответствует свой уровень целей, потому что именно цель является поводом для траты денег.

Первый уровень целей – ваши текущие расходы.

Это уровень «надо». На него, как правило, у вас хватает денег всегда.

Но при этом сколько денег вам «надо», столько вы и будете иметь. Многие люди застревают именно на этом уровне.

Второй уровень – ваши ближайшие цели.

Для того чтобы появился этот тип расходов, должны быть желания, выходящие за рамки «надо».

Это новые машины, брендовые вещи, путешествия, дорогие квартиры и прочие атрибуты финансового успеха.

Третий уровень – долгосрочные цели.

У совсем немногих людей количества денег и расходов хватает на то, что называется «долгосрочные цели».

Долгосрочные цели – это ответ на вопрос: «Чего я хочу через 5-50 лет?»

Задавали ли вы себе такой вопрос?

Если задавали, то просчитывали ли то, что вы сейчас хо-

тите?

Сколько это стоит, когда это нужно будет купить, на какие деньги вы это купите?

Такое планирование приближает вас к возможности реализовать далекие цели.



Чем отличаются люди на этой картинке? Как раз уровнями целей, которые они перед собой ставят. Их расходы соответствуют их целям. Те, кто тратит деньги только по необходимости, живут на уровне «надо» и ездят на автобусе. Владелец «Ламборджини» ставит перед собой огромные цели и достигает их. То, что разделяет людей на разные финансовые категории, – это формулы, по которым мы все живем.

Денежные формулы

Я совершил свой прорыв, когда понял, что все деньги в мире делаются по определенным формулам. Оказалось, что бедные люди живут по формулам бедности, богатые – по формулам богатства. Формула бедности приводит к тому, что у вас нет денег, даже если вы получаете высокую зарплату или владеете успешным бизнесом. И я выяснил, что до кризиса я делал деньги по формуле бедности, что и стало причиной моего разорения.

Формула бедности № 1:

1) Заработать

2) Потратить

Доходы – Расходы = 0

Формула бедности №1

1) Заработать

2) Потратить

$$Д - Р = 0$$

Не важно, сколько вы зарабатываете! Вы можете зарабатывать очень много денег, но если вы все тратите, то в итоге останется ноль, и вы – бедный!

Именно «благодаря» этой формуле я когда-то загнал себя в долговую яму, потому что из формулы бедности легко попасть в формулу банкротства (Доходы – Расходы = Долги). Если у вас есть долги, вы живете по формуле банкротства. Вы банкрот, если занимаете до зарплаты, если у вас есть кредитные карточки или крупные займы. Даже если вы потом возвращаете долги, в данный момент вы живете по формуле банкротства.

Формула бедности № 2

1) Заработать

2) Накопить

3) Потратить

Доходы – Расходы = Накопления – Расходы = 0

Формула бедности №2

1) Заработать

2) Накопить

3) Потратить

$$Д - Р = \Delta - Р = 0$$

Вторая формула бедности предполагает, что у вас есть возможность откладывать деньги, но, накопив их, вы совершаете какую-то покупку, а не приумножаете капитал. И в итоге все опять сводится к нулю.

Жить по формулам бедности не значит мало зарабатывать!

В формуле бедности можно зарабатывать огромные деньги, можно получать 100—200—500 тысяч рублей в месяц, но все их сливать. Я знаю многих людей, которые умудрялись тратить миллионы в ночных клубах. Кто-то тратит все доходы на предметы роскоши – на понты. Поэтому здесь не важ-

но, сколько вы зарабатываете. Богатым можно стать только по формуле богатства.

Формула богатства:

- 1) Заработать
- 2) Накопить
- 3) Приумножить

$$\text{Доходы} - \text{Расходы} = \Delta \times N = \Sigma \uparrow$$

Формула БОГАТСТВА

- 1) Заработать
- 2) Накопить
- 3) Умножить

$$D - P = \Delta * N = \Sigma \uparrow$$

Суть заключается в том, что часть денег вы накапливаете, а потом эта сумма вкладывается в инвестиции или бизнес. Соответственно у вас получается капитал, который всегда растет. Наступает момент, когда вы можете купить все, что захотите, а деньги еще останутся, и их количество будет

увеличиваться.

Принципиальная разница между бедными и богатыми состоит в том, что богатые копят деньги, чтобы их приумножить, а бедные копят деньги, чтобы их потратить. Скачок происходит тогда, когда меняется смысл накопления денег. Именно тогда вы переходите на формулу богатства.

Как применять формулу богатства на практике

На первый взгляд, все очень просто: формула богатства – это заработать, накопить и приумножить! Но, даже живя по формуле богатства, вы постоянно рискуете свалиться в формулы бедности. Когда вы действуете по формуле богатства, получается некая дельта сбережений, которая умножается. Дельта, умноженная на N , равно капитал. Если вы откладываете деньги, задайте себе следующий вопрос: «А что я буду дальше делать с этими деньгами?» Некоторые люди питают иллюзии, что богатыми становятся, заработав много денег. Но факты говорят о другом. Богатыми становятся с теми деньгами, которые откладываются при правильном распоряжении ими.

Для того чтобы активировать формулу богатства, очень важно тянуть за три рычага.

Первый рычаг – увеличивать доходы. Как можно повышать доходы? Если вы ходите на работу, старайтесь поднять себе зарплату. Если вы работаете на «фрилансе», повышайте ваши гонорары либо количество заказов. Если вы в бизнесе, то повышайте его прибыльность. Это первый способ.

Второй способ повысить доходы – создавать новые их источники. Если вы работаете по найму, ищите подработки. На «фрилансе» участвуйте в новых проектах, в бизнесе осваи-

вайте дополнительные ресурсы.

Второй рычаг – сокращать свои расходы. А что нужно сделать, чтобы расходы уменьшить? Просто на секунду остановиться. Стоп! А я действительно хочу это купить? А мне действительно надо потратить эти деньги? И как следствие – дельта в вашей формуле богатства будет расти. Я часто слышу от многих людей: «Я не хочу экономить! Зачем экономить? Надо больше зарабатывать». Но это все равно что ехать на автомобиле с одной педалью газа. Вы разгоняетесь и никогда не сможете затормозить! В данном случае расходы – это педаль тормоза. Если вы не будете контролировать свои расходы, тогда сработает закон расходов.

Закон расходов заключается в следующем: расходы всегда стремятся превысить ваши доходы. Для того чтобы его нарушить, нужно действовать по такой установке: «Расходы обязаны быть меньше доходов». Некоторые пишут: «Доходы обязаны быть больше расходов». Заметьте разницу. Если вы себя уговариваете, что доходы должны быть больше расходов, то это означает, что вы не управляете расходами, а управляете доходами. То есть вы, получается, позволяете расходам расти и вводите себя в состояние, когда вы обязаны зарабатывать больше, чем ваши расходы. Вы идете на поводу у расходов и обязаны их перекрывать. Есть мнение, что «доходы больше расходов» – это стимул искать новый доход. Я знаю много людей, которые говорят так: «Я сейчас встряну в ипотеку, а потом мне придется что-нибудь придумать,

чтобы денег заработать. Так у меня будет стимул крутиться». Это ловушка, потому что вы себя будущего обязываете отрабатывать прошлые обязательства. Так делать нельзя – это прямой адреналиновый путь к банкротству. Когда вы говорите: «Расходы должны быть меньше, чем доходы», то сами управляете деньгами.

Вот несколько полезных советов в управлении расходами.

✓ Откладываете не менее 10% дохода. Вообще-то рекомендуется откладывать 50%, но начать откладывать сразу такую сумму дохода будет сложно, и можно идти к этому постепенно, откладывая не меньше 10%. Если для кого-то будет сложно поступать так первое время, он может начать с 3%, затем повысить до 5% и т.д. Почему нам порой не хочется откладывать? Очень просто – мы смотрим на эти 10% отложенных и думаем: «Ну получили мы, например, 100 тысяч дохода, 10 тысяч отложили. Но это же копейки, всего-то 10 тысяч?» Это сейчас 10 тысяч. А через год – 120 тысяч! И вроде как за 10 лет – это всего 1,2 миллиона? Но в реальности – это гораздо больше, просто несоизмеримые деньги (миллионы и десятки миллионов!).

✓ Планируйте свой бюджет и придерживайтесь его. Когда вы управляете своими расходами, т. е. ведете учет доходов и расходов, автоматически ваши расходы сокращаются, поэтому у вас остается больше денег.

✓ Копите бонусы. Сейчас очень много программ лояльности, позволяющих копить бонусы за покупки – «Аэрофлот-бонус», «Спасибо», «Малина» и многие другие. Копите бонусы за свои обычные траты, и те деньги, которые и так расходуются, будут приносить дополнительные выгоды.

✓ Ищите новые способы купить дешевле. Я имею в виду не дешевые вещи (сам знаю поговорку: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи»).

Речь идет о том, чтобы не переплачивать лишнее, а использовать дисконтные карты, покупать на распродажах, в интернет-магазинах и применять множество прочих способов, дающих возможности покупать то же самое, но дешевле!

Третий рычаг – приумножать. Как применять на практике этот момент? Несмотря на то что это формула богатства, я НЕ рекомендую сразу вкладывать деньги в какие-то «гиперприбыльные» проекты. Ваша задача – научиться сохранять деньги и наблюдать хотя бы небольшой их рост. Когда вы отложите хотя бы шесть ваших зарплат, то почувствуете, что ваше отношение к деньгам очень сильно изменилось! Сравните: или вы зарабатываете 50 000 рублей в месяц, и у вас нет накоплений, или вы зарабатываете те же 50 000 рублей и у вас на счету 300 000 рублей накоплений. Во втором случае вы будете принимать совсем другие инвестиционные решения!

Основные возможности приумножения денег

1. Банк – это отличная возможность с гарантией умножать свои деньги. Сейчас уже существуют довольно неплохие проценты, тем более по сравнению с США, где банк выдает всего 2%, 3%, 5% годовых.

2. Недвижимость. Квартира, которую можно купить на стадии котлована, затем продать с ремонтом либо просто сдавать в аренду.

3. Акции. В феврале 2009 года акции «Сбербанка» стоили 15 рублей. Если бы тогда вы купили их по 15 рублей, а в ноябре продали по 90, это позволило бы вам только на одних акциях в 6 раз умножить свои деньги, а это более 600% годовых!

4. ПИФы – это один из видов доверительного управления, когда вы не хотите разбираться в тонкостях и доверяете профессионалам. Они инвестируют ваши деньги и берут за это какое-то вознаграждение.

5. Бизнес.

6. Драгоценные металлы. Мой знакомый увеличил свой капитал в три раза за год, вложив деньги в золото.

7. «Форекс» – это валютный рынок, где идет игра на разнице курсов валют.

Рассмотрим самые прибыльные виды инвестиций.

Активы личности и вложения в себя. Образование, получение специального образования, информация, связи – все это может превратиться в деньги и порою оборачивается большими дивидендами.

Отношения. Благоприятная психологическая обстановка в вашей семье тоже является вашим активом, и в него имеет смысл вкладываться. Семья – это мощный ресурс.

Поддержание имиджа. Хотите вы этого или нет, но ваше имя всегда будет брендом. Не важно, ходите ли вы на работу или занимаетесь частной практикой, бизнесом, публичной деятельностью, – ваше имя всегда что-то обозначает, и вы должны на него работать.

Какой самый главный пункт в формуле богатства? Накопить! Почему люди обычно не копят дельту? Например, каждый месяц вам капают какие-то доходы: зарплата, отчисления, гонорары, проценты с бизнеса и т.д. Давайте проанализируем, куда в первую очередь вы несете деньги: оплата ЖКХ, супермаркет, заправка, школа или детский сад, бытовые нужды... Последним в этом списке будете вы сами – ваша дельта.

Деньги раздали, и они закончились! И тут, представьте, денег уже нет, а у вас сломался холодильник или кондиционер. Вопрос: найдете деньги на мастера? Конечно! А ваше место в этой очереди отодвинется еще дальше, и дельта будет равна нулю. Если бы вы стояли где-нибудь в середине

очереди на оплату, то деньги бы у вас были. Но если вы поставите себя на первое место, возникнет вопрос: «А как же обязательные платежи?» Если вы, например, отложите свою дельту 10%, эти платежи уложатся в 90% ?

Предположим, год назад вы получали на 10% меньше, денег на все хватало. А тут, если вдруг вы будете откладывать эти 10%, кому-то не хватит? То же самое происходит в бизнесе.

Получив доход, вы платите поставщикам, аренду офиса, налоги, зарплату сотрудникам, охране... А в конце месяца видите, что прибыли нет. Думаете: «Надо подождать следующего месяца. Бизнес же только начинается, он еще не раскрутился.» Через месяц все повторяется. Вы стоите последним в очереди в кассу, и денег не остается, потому что все они в обороте. Нужно стать в начало очереди! Сначала платить себе – в бизнесе и в личных финансах!

Как пробить финансовый потолок

Что такое «финансовый потолок»? Вы выходите на какой-то финансовый уровень и застреваете на нем. Поначалу вам это даже нравится – вам кажется, что вы добились стабильности. Но со временем вы получаете все, о чем мечтали, стремясь к этому уровню, и ваши желания начинают выходить за его рамки. Вы продолжаете работать, но пробить невидимый потолок не удается.

Финансовый потолок – это остановка в каких-то показателях. Если у вас есть свой бизнес, то вы можете упереться в финансовый потолок двух видов. Первый – это «застревание» личных финансов: обороты бизнеса растут, а личные доходы на одном уровне. Вроде бы должно быть пропорционально: раз бизнес растет, значит, личные доходы растут. Но на практике получается, что бизнес расширяется, работы и обязательств становится больше, а личного дохода нет. Второй сценарий— это «застревание» бизнеса, когда личные доходы вас пока еще устраивают, но предприятие не развивается.

Ответьте сейчас письменно на вопрос: «Что такое ваш финансовый потолок?». Вы должны не просто зафиксировать цифру, в которую упираетесь последние несколько месяцев или лет – опишите подробно свою ситуацию: я выполняю такие-то действия, но они не приносят результатов, я застрял

на таком-то ежемесячном доходе, у меня нет возможности купить новую машину, сделать ремонт и т.д.

Описывая свой финансовый потолок, вы поймете, что это ступень, потому что несколько лет назад у вас наверняка был другой потолок, но вы его как-то пробили и пришли к новому ограничению. Чем больше потолков вы пробиваете, тем сложнее становится это делать.

Наша задача – выяснить, почему эти «застревания» происходят и как через них пробиться. Для этого придется вспомнить все. Попробуйте проанализировать, что было общего, когда вы пробили предыдущий свой потолок, с тем, что происходит сейчас. Например, эмоции, ощущения, отношения с окружением. Или внешние факторы. Предположим, что предыдущий потолок возник в кризис 2008 года, когда весь рынок испытывал проблемы. И вот сейчас вы опять переживаете кризис и упираетесь в новый потолок.

Теперь сделайте еще один шаг – попробуйте трезво оценить, что было причиной прошлого ступора. Задайте себе вопрос: «Что меня держало там?» У застоя всегда есть причины, и вам нужно их выяснить для себя.

То, что нас держит, назовем «якорями». Я много работаю с людьми, с разными финансовыми ситуациями и вижу три ключевых якоря, которые держат людей на каком-то определенном уровне застоя.

Три якоря, не дающие прийти к большим деньгам

Первый якорь – это текущие результаты. Допустим, когда вы поднимаетесь с дохода 50 тысяч на 100, вы выходите на свой «уровень комфорта». Вы можете себе позволить одежду, рестораны и путешествия, о которых мечтали, получая в два раза меньше. И вас этот результат полностью устраивает. «Нормально», «достаточно», «приемлемо», «пойдет» – вот что вас держит. Потому что и так хорошо, зачем напрягаться? «Я, конечно, хочу 300 тысяч, но мне и 100 нормально».

Второй якорь – окружение. Оно тебе говорит: «Ты что? У тебя 300 тысяч – это круто!» И ты думаешь: «Я, конечно, хочу 500, но 300 – это круто». Особенно когда говорят: «Ты что? Какие 500 тысяч?! Для этого надо воровать!» Вспомните свой предыдущий финансовый потолок. Держало ли вас окружение в тот раз? А сейчас оно поменялось?

Третий якорь – это мозги. Сюда же относятся все страхи типа «а вдруг не получится?». Мозги не готовы к новому уровню. Если рост со 100 тысяч до 150 мозг воспринимает безболезненно, то скачок со 100 тысяч до 1 миллиона для нашего сознания – фантастика. И мы будем работать для того, чтобы раскачать свое сознание и сломать эти стереотипы. Когда я впервые столкнулся с тренингами личностного

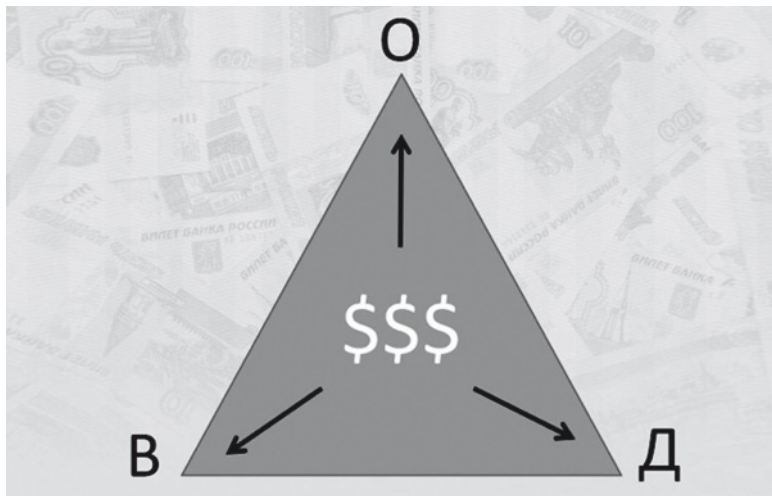
роста, у меня как раз был этот якорь – «мозги». По карьере я достаточно быстро вырос – за три года от менеджера до учредителя. Я знал, что нужно делать с персоналом, финансами, организацией и т.д. Но ничего дальше не происходило. Почему? Я не был готов к прорыву на уровне «мозгов». Я посещал бизнес-тренинги, общался с бизнесменами моего же уровня – и ничего не происходило. И тогда я пришел на тренинг личностного роста, чтобы поработать со страхом, с неуверенностью. Потому что я знал, например, что этого человека надо уволить, но не увольнял. Понимал, что окружение нужно менять, но «мозги» не позволяли. Я же «белый и пушистый» руководитель. Но после этого тренинга я заменил половину сотрудников. И бизнес взлетел вверх. Моя внутренняя работа дала внешний результат.

Финансовый потолок – это потолок неких результатов. А откуда берутся результаты? Ваши результаты появляются вследствие ваших действий. Если у вас есть «застревание» на уровне результата, значит, вы застряли на уровне действия. Вы продолжаете выполнять движения, которые не приводят к желаемой цели. А если «зависла» сама цель? Это «застревание» на уровне мыслей. Уровень мысли пробить достаточно сложно. Потому что опять же мешает это наше «нормально» и «достаточно». Но мы будем над этим работать. Наши мозги являются магнитом, и магнитом для денег в том числе. Мозги притягивают ровно столько денег, насколько хватает силы их приманить. Поэтому, если очень

сильно хочется денег, они притянутся. Вспомните человека, у которого доход в десять раз больше, чем у вас. Как его мозг воспримет ваш доход? Для него этого мало. Понятия «нормально» и «достаточно» для вас с этим человеком отличаются в десять раз. Или представьте, что вы приходите на работу, а ваш начальник говорит: «Твоя зарплата будет в десять раз меньше». Какая мысль сразу придет в голову? «Надо что-то делать!» И вот это «надо что-то делать» возникает тогда, когда уровень результатов резко ниже нормы. И задача ваша в том, чтобы эту норму резко повысить. Соответственно это и есть раскачка финансового потенциала или сдвиг мозгов в сторону больших денег. Пока то, что вы имеете, для вас является нормой, вы будете топтаться на одном месте. Как с него сдвинуться? Должно появиться огромное желание чего-то недоступного вам сегодня. Резкое движение начинается тогда, когда ты становишься недоволен тем, что имеешь. Вас бы устроил доход, который вы получали 10 лет назад? Нет, потому что сейчас он намного ниже вашей сегодняшней нормы. Значит, когда-то вы уже прыгнули выше своей планки? Значит, в принципе и дальнейший рост возможен. И если вы двигаетесь вперед и хотите пробить финансовый потолок, вам нужно вывести ваш мозг на позицию, с которой ваш нынешний уровень перестанет быть нормой. Как это сделать? Поменять окружение, конечно. Потому что вы себя сравниваете с теми, кто на вашем уровне или ниже. Вы крутой по сравнению с ними. Но когда вы меняете окружение

на тех, кто гораздо больше вас получает, вы сразу понимаете, что для них это вообще не круто. Здесь появляется жгучее желание вырваться вперед. Сначала в новом обществе вам будет жутко некомфортно. В присутствии людей, которые имеют в десять раз больше, чувствуешь себя просто никем и ничем. Но это будет мотивировать вас перейти на их уровень. Поэтому, если вы хотите пробить свой финансовый потолок, формируйте то окружение, которое вас поднимает вверх, а не тянет вниз. И «Клуб Миллионеров» я как раз создавал для этого. Потому что это окружение, в котором наши доходы кажутся недостаточными, хотя раньше мы считали себя крутыми. И вот здесь сразу начинается рост, потому что происходит сдвиг мозгов в сторону больших денег.

Секретный денежный треугольник



Есть три точки, от которых зависит ваше финансовое положение. На рисунке они представлены в виде вершин треугольника.

Д – это делание. Деньги – это результат действий, причем действия могут быть разного уровня. Вы можете делать что-то своими руками либо контролировать чужие руки. Я не знаю ни одного богатого человека, в том числе и миллиардеров или мультимиллиардеров, которые ничего не делают.

По статистике, люди, выигравшие в лотерею крупные суммы, не становятся после этого богатыми. Они тратят выигрыш и возвращаются на свой прежний уровень. Потому что они привыкли к неделанию. Те люди, которые сами создают миллион долларов, на нем никогда не останавливаются. Если вам хочется заработать денег, чтобы наконец-то ничего не делать, вы придете в тупик. Сразу попрощайтесь с этой идеей. Делать надо будет всегда. С той лишь разницей, что, имея много денег, вы сможете выбирать, чем вам заниматься. И у вас будет возможность не делать то, что вам не нравится.

О – это окружение. Когда растет уровень вашего окружения, меняется и денежный треугольник. Но имейте в виду, что качество этого окружения измеряется не только деньгами.

Есть сферы, в которых много денег, но их владельцы – преступники или моральные уроды. Или просто человек может быть подлым, непорядочным, неприятным по своим личностным качествам. Общение с ними не принесет вам пользы.

Фильтруйте окружение! Вам необязательно идти туда, где деньги и грязь. Стремитесь туда, где деньги и свет.

В – видение будущего. Это некая ненасытность тем, что есть. Что бы ты ни имел, этого мало. То есть те, у кого денег нет, говорят: «Хоть денег и нет, зато я здоровый». Какая разница, что бедный, главное – здоровый. Это видение настоящего определяет и их будущее. Насколько далеко видит свою

жизнь наемный менеджер с зарплатой 30 тысяч рублей? До зарплаты или до пятницы. Некоторые видят будущие 25 лет, потому что у них ипотека. И они знают, что будут выплачивать ее. Потом возьмут автокредит, и ближайшие пять лет тоже будут предопределены. А чего вы хотите на год, на 5 лет, на 10 лет вперед? Когда у вас есть сильное видение этого, то оно вас очень сильно двигает вперед. Ты понимаешь, что твой миллион рублей в месяц – это такая мелочь по сравнению с тем, что ты задумал на 5 лет вперед. И ты думаешь: «Как же мне выйти с миллиона хотя бы на 10 миллионов в месяц?» И мозг начинает кипеть. Это видение, причем чем оно выше, тем оно больше вас заряжает, тем больше вам хочется расти. Да, со стороны это будет похоже на непомерные желания, но кто эти люди, которые крутят у виска и говорят: «Ты что?»

Формула ДХЧН

Для того чтобы появились новые результаты, надо по-новому мыслить. Но существующие результаты не дают нам возможности перейти на другой уровень убеждений. Как же разорвать замкнутый круг? Действовать по формуле ДХЧН!

ДХЧН расшифровывается так: «Делать хоть что-нибудь». Не задавайтесь вопросом: «Что делать?» Просто делайте хоть что-нибудь. Это реально прорывает! Причем прорывает именно мысли. Когда вы делаете хотя бы что-нибудь, у вас начинают появляться какие-то новые результаты.

Они могут быть правильными, они могут быть неправильными. Эти результаты могут вести вас туда, куда вы хотите, или сбивать с намеченного пути. Но они начинают раскачивать ваш финальный результат. Вам открываются новые границы, которые вдохновят вас на движение дальше. Поэтому когда в голове застой, ДХЧН!

Существует такой принцип: «Входящие равны исходящим». Если к тебе ничего не приходит, значит, и от тебя не исходит ничего.

Например, если вы не обзваниваете клиентов, не рекламируете свои услуги, то клиенты к вам и не идут. ДХЧН распространяется даже на мелочи. Не знаете, что делать дальше – начните уборку на рабочем столе, переложите бумажки, рассортируйте папки в компьютере.

Как правило, когда ты начинаешь делать ерунду, начинают приходить мысли, чего полезного сделать. Я же занимаюсь ерундой! А может, мне вот этому клиенту позвонить?

То есть когда ты понимаешь, что ерундой страдаешь, а делать надо хоть что-нибудь, у тебя начинается внутренняя оптимизация.

Прямо сейчас запишите себе в ежедневник 10 конкретных пунктов ДХЧН на ближайшее время. Написано – значит сделано. Мозги так работают, что мы можем много чего думать, но, когда мы записали, начинается программа самореализации. Если что-то записано, вероятность того, что ты это сделаешь, возрастает многократно.

Ключевое решение для вашего прорыва

Я поделюсь с вами «волшебным пендалем», который действует как турбоускоритель для зарабатывания денег. Ключевое решение для того, чтобы все задуманное получилось, – действовать быстро и действовать прямо сейчас, не откладывая на завтра. Стивен Эдвардс говорил: «Когда-нибудь – это не день недели». Не существует дня, который называется «когда-нибудь». «Когда-нибудь я начну это делать... со следующего понедельника... с Нового года». Нет! Прямо сейчас! Завтра не существует! Я проверял: просыпаешься – опять сегодня. Поэтому действуйте прямо сейчас.

Почему у вас получится?

Во-первых, потому что уже кое-что получалось: вы один из 20 миллионов сперматозоидов, которые атаковали яйцеклетку. Из 20 миллионов родились только вы. Вы уже герой. Многие это забывают и говорят: «А, подумаешь, я один из 20 миллионов, но я в окружении таких же, которые из 20 миллионов». Это не так. 20 миллионов не смогли, а у вас получилось, значит, вы сильнее их.

Во-вторых, когда-то в детстве вы не умели ничего, но все-таки научились. Вы не умели ходить – падали, но вставали же! Вы не умели говорить, а теперь знаете даже иностранные языки! Вы не умели писать, а теперь легко разбираетесь в компьютерах и водите машину. Все-таки, что касается денег, можно точно так же научиться. Надо просто выполнять известные сценарии, по которым живут богатые люди. Мы научились ходить, говорить, водить машину, даже научились учить других людей, вдохновлять, продавать. Мы так же можем научиться зарабатывать большие деньги! Как мы учились? Мы просто делали. Мы делали, у нас не получалось, мы повторяли и научились. Надо просто делать.

Почему получится именно у ВАС? Потому что именно в ваших руках эта книга. Ваш мир начинается с вас самих. Вы – самый главный человек в вашей жизни. Без вас этой жизни просто не будет! Менять эту жизнь надо начинать с себя.

Мир, в котором лично вы живете, существует только тогда, когда существуете вы. И поменять его в состоянии только вы!

Еще одно доказательство того, что у вас получится, – вам не надо ничего изобретать. Если вы пытаетесь создать что-то, чего мир еще не видел, то никто не даст вам гарантии на успех. Но богатые люди уже живут вокруг вас! 97% миллионеров сделали себя сами. Это гарантия того, что вы тоже сможете.

И это подтверждают истории успеха моих учеников.

«Это было зимой 2010. Сегодня, просматривая тетрадь, которую я вела в клубе, я понимаю, что все, о чем я тогда мечтала, сбылось.

Результат после посещения «Клуба Миллионеров»:

- 1. Я получила продвижение по карьерной лестнице.*
 - 2. Моя зарплата увеличилась в три раза.*
 - 3. У меня появился пассивный доход от сдачи недвижимости в аренду.*
 - 4. Я заработала второй миллион от купли-продажи недвижимости. (Игра «Денежный поток» помогла).*
 - 6. Теперь я путешествую на собственные деньги, а не в кредит, как раньше.*
 - 7. Имею четкие цели на ближайшие несколько лет.*
- Спасибо Максиму!»*

Татьяна, руководитель в коммерческом банке

«На курсе приобрел навыки планирования доходов и, главное, расходов. В семье ведем годовое планирование бюджета (результат – не тратим деньги на пустяки).

Научился составлять личный финансовый план. Многое из этого плана уже свершилось. Съездили в Таиланд, были в Эмиратах, и сбылась моя детская мечта побывать в Греции. Я начал создавать пассивный денежный поток. Начал инвестировать в ПИФы, делать вклады в банк. Оборот в бизнесе увеличился в 3 раза».

Юрий, предприниматель, Хабаровск

«В моей жизни наступил такой момент, когда я поняла, что нужна новая информация, чтобы сдвинуть меня с места. Я почувствовала огромную необходимость в личностном росте. Так я попала в «Клуб Миллионеров». В итоге я плачу себе не менее 10% (даже умудряюсь занимать у себя же и отдавать с процентами). Завтра я покупаю машину! И до конца года я куплю квартиру (в ипотеку). После курса я поняла, что кредит не так страшен, просто нужно просчитать, что в итоге у тебя будет в плюсе. И это только начало, дальше будет больше!»

Татьяна Зафарова

«Я помню, что одна из основных целей, которые я озвучивала на первом занятии в Клубе, – чтобы деньги не кончались. Они у меня всегда внезапно заканчивались, и я испытывала стресс, но никак не могла преодолеть эту ситуацию. Сейчас у меня всегда есть деньги в кошельке. Раньше у меня не хватало терпения записывать свои доходы и расходы, а теперь я все записываю и вижу, сколько реально ко мне

приходит денег. И я могу ими управлять.

Я хорошо запомнила слова о том, что важно не экономить на своих потребностях, а сокращать свои расходы. У нас с мужем всегда была война на эту тему. Он пытался экономить на моих потребностях, а я злилась и обижалась на него, а по факту его посыл сокращения расходов был правильный, просто знаний не хватало. Теперь мы разумно сокращаем расходы, и в семье мир.

Кроме того, я всегда понимала, что деньги не должны зарабатыватья тяжело, точнее, маленькие деньги зарабатываются тяжело, большие – легко. И мне казалось, что возможности рядом, но я до них не доходила. Сейчас как будто небо раздвинулось, и я их увидела.

А еще я очень ценю тех людей, с которыми познакомилась в Клубе, так как считаю, что добрые отношения – это самый большой результат в жизни человека».

Вера verastile@yandex.ru

«Я действую сейчас по формуле богатства, а именно: в течение 2014 года я перевел свои скрытые (неиспользуемые) активы в активное состояние. Продал земельный участок, который никак не использовал с момента покупки в течение 4-х лет, так как в будущем хотел построить на нем дом, продал квартиру, которую сдавал за 18 тысяч рублей. На эти деньги купил коммерческую

недвижимость, которая приносит 65 тысяч рублей в месяц. Параллельно с работой по найму стал ИП с основным видом деятельности «Сдача в аренду собственного недвижимого имущества». Вложилась кредитными деньгами (по ставке 13,5%) в покупку 4-х однокомнатных квартир эконом-класса на стадии строительства (сдача – в июле 2015 г.). За счет использования кредитного плеча планирую по переуступке получить 50% прибыли даже с учетом прогноза на снижение цен на жилье в 2015 году. Перепродал с небольшой прибылью два помещения, сотрудничая с риелторами. Имеющуюся свободную наличку вложил в депозиты в разных банках под 19-23%. Причем депозиты открыл разные: на месяц, 3 месяца, полгода, год и 2 года. Если на рынке будут предложения с большим дисконтом, буду снимать деньги с коротких депозитов для приобретения выгодной недвижимости. Если таких предложений не найду, буду перекладывать деньги с коротких депозитов по окончании срока размещения на длинные. Супруга начала вести все расходы в тетради. Стараемся минимизировать траты. Отказался от покупки новой машины, разместив деньги на банковском депозите. Продолжаю обучаться на разных тренингах, читаю книги, кое-что внедряю в жизнь. Как и обещал Максим, процесс пошел, и он оказался необратимым. По-старому уже не могу думать, постоянно ищу новые возможности, вижу их, некоторые использую, некоторые не рискую

использовать, но движение вперед очевидно!»

Владимир v.v.s.72@ya.ru

Часть 2.

Как управлять собой

Эмоциональный интеллект

Американцы провели большое исследование, чтобы выяснить, насколько коэффициент интеллекта соответствует уровню доходов. Исследовали очень конкретные, измеримые вещи, такие как количество денег на счету, уровень известности и карьерный рост, и определяли соотношение. В результате ученые не нашли прямой зависимости между IQ и степенью успеха!

Тогда они задались вопросом: если не коэффициент интеллекта, то что же определяет результат и успех? Билл Гейтс, например, не получив высшего образования, создал свой бизнес. Существует еще много примеров того, как, не обладая высоким уровнем интеллекта, люди добивались успеха. Собственно, у Эйнштейна был IQ всего 150, а не 195, как у гениев. У некоторых наших профессоров уровень интеллекта – 195, а у Эйнштейна всего 150, но, тем не менее, его уровень успеха гораздо выше.

Что же тогда предопределяет уровень успеха, откуда он берется? И ученые вывели другой коэффициент, параметр,

который называется «эмоциональный интеллект». Они пришли к выводу, что «знания не определяют результат». Потому что есть внутренние барьеры. И эмоциональный интеллект – это как раз способность их преодолевать, управлять собой, принимать решения, действовать!

В понятие эмоционального интеллекта входят:

- 1) умение управлять своими эмоциями;
- 2) умение принимать решение, несмотря на недостаток информации;
- 3) уверенность;
- 4) умение держать страх под контролем разума.

Чем больше развивается общество, тем больше шаблонов и моделей поведения появляется. Нас пытаются загнать во все в новые и новые рамки. Почему мы позволяем делать это с собой? Потому что зависим от денег. Выйдешь чуть-чуть за рамки – денег лишишься. Соответственно нужно искать возможности построить другой поток денег. Чтобы быть независимым от системы, нужно быть независимым от благ системы. Кто-то делает по-другому – волевым решением уходит из системы. Но люди, у которых есть деньги, могут выбирать систему.

Для того чтобы произвести изменения, нужно принять их в своей голове. Вы, уважаемые читатели, уже готовы сделать этот шаг, потому что вас заинтересовали проблемы и вопро-

сы, которым посвящена моя книга. Сначала вам будут мешать внутренние «страшилки» – а вдруг не получится. Но когда они отступят, придет интерес, а за ним «кайф».

Мы живем в информационном веке. Если человек заинтересуется вопросами финансового обучения, ему стоит только зайти в книжный магазин. Книжные полки заполнены литературой на тему денег, успеха, богатства. Идеи этих книг заражают, и вы уже готовы бежать навстречу богатству, финансовой независимости, управлению своими деньгами, вы желаете быть хозяином позиции. Но после каждой книжки упираетесь в какие-то барьеры. Люди начинают видеть ту сторону жизни, на которой есть богатство, но какие-то проблемы не дают им туда идти. Что это за барьеры, которые не дают двигаться?

Барьер «я не знаю как»

«Если бы я знал, как стать миллионером, я бы давно уже им был», – популярная отговорка. Но что за ней кроется? Если ты не знаешь, что мешает тебе узнать? Информации нет? Зайдите в интернет, наберите в любом поисковике: «инвестиции», «как стать богатым», «как стать миллионером», «как открыть свой бизнес», «карьерный рост», «как заняться своим делом». Ответов миллион! И выясняется, что ваш барьер – это не «я не знаю как». Реально мешает двигаться «я боюсь»!

Барьер «страх»

Страх не дает развиваться. Люди боятся не только рисков, но и ответственности. Большинство людей выбирают фиксированную зарплату в месяц, а не процент с продаж. Почему людей так сильно пугает сетевой маркетинг или продажи как таковые? Потому что там ты сам влияешь на результат. На работе тебе начальник скажет, что надо делать. А в свободном режиме надо что-то делать самому. Очень мало людей переходят на эту сторону самостоятельности – только прирожденные продавцы. Им «в кайф» торговать, они получают за результат и не пойдут никогда на зарплату.

Как управлять своим страхом

Если вы успешны или собираетесь таким стать, страх у вас будет всегда. Потому что успех – это стремление к новым результатам, к новым достижениям. Значит, вы постоянно будете иметь дело с чем-то новым и неизвестным для себя. Соответственно вы будете бояться этой неизвестности. Бояться – это нормально! Кроме того, ощущение страха – это признак того, что вы двигаетесь вперед. Если вы чего-то боитесь, значит, вы на пути к успеху.

Есть представление, что страх и уверенность – это антиподы. Но я с ним не согласен. Страх не является обратной стороной уверенности. Страх и уверенность существуют параллельно. Если ты уверен в себе, это не значит, что тебе не страшно. Бесстрашие – это не отсутствие страха. Бесстрашие – это умение управлять своим страхом! Перестали бояться – значит, застряли в болоте своих обычных, нормальных результатов. Это «застревание» связано с тем, что у вас нет нового уровня вдохновляющих целей. А почему его нет? Потому что вы его боитесь. Вы уже достаточно успешны для того, чтобы признаться в этом страхе. Срабатывает такая установка: «Дабы не признаваться, что я боюсь новых целей, я лучше не буду к ним приближаться». Успех всегда там, где что-то новое.

Страх – это внутреннее состояние, а опасность – это внеш-

ний фактор. Когда мы разделяем эти понятия, мы становимся способны ориентироваться в ситуации и управлять ею. В состоянии страха мы склонны преувеличивать опасность. Предположим, вы боитесь публичных выступлений и уверены, что выступление грозит вам опасностью – увольнением, например. Когда вы преодолеваете страх, у вас остается трезвый ум, который в состоянии объективно оценить опасность. Для реальной опасности существует страховка. Если подняться в горы опасно, надо воспользоваться специальным снаряжением. Когда вы даете в долг малознакомому человеку, существует опасность потерять эти деньги. Трезвый ум предложит вам оформить этот заем юридически, чтобы подстраховаться. Большинство действий, которые нам необходимо выполнять в бизнесе, совершать безопасно, но страшно. Телефонный звонок не несет опасности, но вам страшно позвонить клиенту. Назначить встречу совершенно не опасно, но страшно! Открыть свое дело без стартового капитала – безопасно, но страшно.

Уверенность и решительность – главные качества лидера. И чем более вы успешны, тем выше для вас необходимость прокачивать свою уверенность. Поэтому ключевой момент в раскрытии сверхвозможностей – работа со страхом, умение преодолевать страх, способность решиться на это. Вы должны привить себе навык прохождения через страх. Это работа с вашими внутренними, личными качествами. Для того чтобы открыть в себе финансовые сверхвозможности, недоста-

точно только знаний в области бизнеса и финансов. Финансовое обучение – это интеллектуальная часть. К ней необходимо добавить эмоциональную часть, т.е. тренинг личностного роста.

О личностном росте простыми словами

Личностным ростом я называю повышение уровня личностных качеств, необходимых для личной эффективности. То есть эффективности вашей личности, ваших личностных данных. Для примера, чтобы проще было сориентироваться, что такое личностные качества, возьмем собеседование при приеме на работу. Представьте, что вы являетесь директором компании и у вас есть два кандидата. Один из них профессионально подготовлен, у него хорошее образование. Но при этом вы понимаете, что этот человек какой-то лукавый, скользкий тип. И когда вы с ним разговариваете, вам хочется поскорее закончить разговор. У второго кандидата нет такого серьезного образования. Но есть желание и стремление набраться опыта и повысить квалификацию. Он инициативный, ответственный, надежный. То есть вы видите, что как личность этот кандидат сильный, но как профессионал – не очень. А другой кандидат как профессионал вас устраивает, но как личность вызывает негативные эмоции. Вот вопрос: какого человека вы возьмете в свою команду? Я бы в этой ситуации взял человека, обладающего сильными личностными качествами. Почему? Потому что профессиональным качествам можно научиться достаточно быстро. Для этого существуют специальные тренинги, курсы повышения квалифи-

кации, обучение с наставником. А личностным качествам, таким как уверенность, ответственность, надежность, лояльность, открытость, позитивность, научить сложнее. Тренинги личностного роста – это развитие личностных качеств. Они и служат для того, чтобы натренировать личные качества: волю, уверенность, ответственность, надежность, лояльность, позитивность, открытость.

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.