

The background of the entire page is a dark grey color with a repeating pattern of light grey dollar signs (\$) falling from the top, creating a rain-like effect. The signs are arranged in vertical columns that are slightly offset from each other, giving a sense of depth and movement.

ДУМАЙ КАК МИЛЛИОНЕР

17 УРОКОВ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ГОТОВ РАЗБОГАТЕТЬ

Т. ХАРВ ЭКЕР

Т. Х. Экер

**Думай как миллионер. 17
уроков состоятельности для
тех, кто готов разбогатеть**

«ЭКСМО»

2005

УДК 159.9
ББК 88.37

Экер Т. Х.

Думай как миллионер. 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть / Т. Х. Экер — «Эксмо», 2005

ISBN 978-5-699-70602-0

Мировая сенсация! Книга, издаваемая в 33 странах! Вы узнаете, о чем думают, что чувствуют и как поступают самые богатые люди планеты, а главное – что мешает вам стать одним из них. Первый в мире финансовый психолог Харв Экер поможет вам выяснить, какая «финансовая программа» установилась у вас на уровне подсознания и как она влияет на ваши текущие отношения с деньгами. Следуя его простым правилам, вы перепрограммируете себя на гораздо более высокий уровень доходов и достижений. Вы узнаете, как грамотно распоряжаться своими деньгами, какие источники пассивного дохода существуют и как, используя такое явление как «сложный процент», многократно увеличить свой капитал.

УДК 159.9

ББК 88.37

ISBN 978-5-699-70602-0

© Экер Т. Х., 2005

© Эксмо, 2005

Содержание

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА	6
От автора	8
Введение	9
Часть 1	13
Почему финансовая программа столь важна?	14
Плод взращен корнями	15
Декларации: секрет изменений	16
Что такое финансовая программа и как она формируется?	18
Воздействие первое: вербальное программирование	19
Шаг к переменам: вербальное программирование	21
Воздействие второе: подражание	22
Шаг к переменам: подражание	26
Воздействие третье: личный опыт	26
Шаг к переменам: личный опыт	29
На что же ориентирована ваша финансовая программа?	30
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Т. Харв Экер
Думай как миллионер. 17
уроков состоятельности для
тех, кто готов разбогатеть

*Посвящаю эту книгу моей семье: любимой жене и замечательным
детям – Мэдисон и Джессу*

T. Harv Eker
SECRETS OF THE MILLIONAIRE MIND: MASTERING THE INNER GAME OF
WEALTH

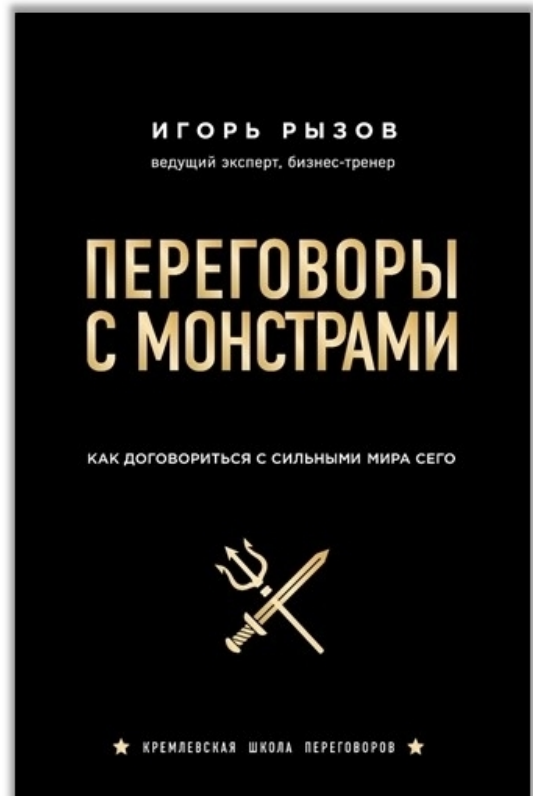
www.millionairemindbook.com

Copyright © 2005 by Harv Eker. All rights reserved Published by arrangement with
HarperCollins Publishers, Inc.

© Курилюк М. В., перевод на русский язык, 2014

© ООО «Издательство «Э», 2016

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА



Думай и богатей: золотые правила успеха

«Думай и богатей» создала больше миллионеров, чем любая другая книга! На протяжении уже почти 80 лет эта книга является бестселлером по саморазвитию и самосовершенствованию – философия Наполеона Хилла выдержала проверку временем и не потеряла своей актуальности. Для всех, кто стремится к личностному росту, финансовой независимости и хочет превратить идеи в деньги!

Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать

Если вам не хватает мотивации, ресурсов, понимания того, как создать бизнес с нуля и раскрутить его до лидерских позиций – эта книга лучший подарок, который вы можете себе сделать. Бизнес-блогер № 1 в России Дмитрий Портнягин выводит ключевые правила для достижения результатов в бизнесе, вдохновляет лидерским мышлением и невероятной энергетикой.

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

Станислав Тихонов прошел путь от офисного работника до крупного инвестора и на своем опыте доказал, что для создания капитала не нужны миллионы на счете. В его книге вы найдёте принципы эффективного управления деньгами, а также информацию о высокодоходных финансовых инструментах и инвестиционных стратегиях.

Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего

Как перестать бояться «монстров» – руководителей, чиновников или гуру бизнеса, и грамотно вести с ними переговоры? В своей книге Игорь Рызов раскрывает многие возможные сценарии и даёт действенные техники общения, следуя которым, вы научитесь удачно завершать сделки на условиях двойного выигрыша.

От автора

На первый взгляд написание книги – личное дело автора. На самом же деле, если вы хотите, чтобы книгу прочли тысячи или, хочется верить, миллионы людей, для этого потребуется целая команда специалистов.

Прежде всего я хочу поблагодарить мою жену Рошель, дочь Мэдисон и сына Джесса. Спасибо за то, что дали мне возможность делать то, что я делаю. Также хочу поблагодарить своих родителей, Сэма и Сару, свою сестру Мэри и ее мужа Харви за их бесконечную любовь и поддержку. Кроме того, огромная благодарность Гейл Бэлзили, Мишель Берр, Шелли Уинес, Роберте и Роксанн Риопел, Донне Фокс, А. Кейдж, Джеффу Феджину, Кори Коуэнберг, Крису Эббесону и всему коллективу *Peak Potentials Training* за вашу работу и стремление изменить жизнь людей к лучшему. Благодаря вам *Peak Potentials* стала одной из самых быстроразвивающихся компаний, предлагающих услуги в сфере личностного роста.

Спасибо моему непревзойденному агенту, Бонни Солоу, за неустанную помощь, поддержку и за то, что провела меня через весь лабиринт издательского дела. Также огромная благодарность коллективу издательства *HarperBusiness*: издателю Стиву Хансельману, который поверил в этот проект и вложил в него столько времени и сил; моему замечательному редактору Гербу Шефнеру; директору по маркетингу Кейт Пфэффер; директору по рекламе Ларри Хьюзу. Особая благодарность моим коллегам Джеку Кэнфилду, Роберту Г. Аллену и Марку Виктору Хансену за дружеское отношение и поддержку моих первых писательских шагов.

И наконец, я глубоко признателен всем участникам семинаров *Peak Potentials*, службам технической поддержки и нашим деловым партнерам. Без вас эти семинары были бы невозможны.

Введение

«Кто такой, черт возьми, этот Харв Экер и почему я должен читать его книгу?»

В самом начале своих семинаров я шокирую слушателей, с ходу заявляя: «Не верьте ни единому моему слову». Почему я так говорю? Потому что речь идет о моем личном опыте. Ни одну из идей или точек зрения, которых я придерживаюсь, нельзя назвать правильной или неправильной, заслуживающей доверия или нет. Они всего лишь отражают мои собственные достижения и те невероятные успехи, которых добились несколько тысяч моих студентов. И все же надеюсь, что, используя описанные в этой книге принципы, вы сможете коренным образом изменить свою жизнь.

Не просто читайте. Изучайте эту книгу так, словно от этого зависит ваша судьба. Испытайте все принципы на себе. Возьмите на вооружение наиболее результативные из них. И смело отказывайтесь от тех, которые не работают.

Возможно, я не объективен, но сейчас в ваших руках, пожалуй, самая выдающаяся книга о деньгах, которую вам приходилось читать. И я отдаю себе отчет в том, что это довольно смелое заявление. На самом деле речь в книге идет о том, чего обычно не хватает людям, чтобы воплотить в реальность свои мечты об успехе. А мечты и реальность, как вы уже, наверное, знаете, – это совершенно разные вещи.

Вы, конечно, читали другие книги, покупали аудиозаписи, ходили на специальные курсы и узнали много методик обогащения, например в сфере недвижимости, рынка ценных бумаг или ведения бизнеса. К чему это привело? Да ни к чему! Во всяком случае большинство из вас! Вы получили временный заряд энергии – и вернулись на прежние позиции.

Выход, наконец, найден. Он прост, закономерен и очевиден. И сводится к одной простой идее: если заложенная в вашем подсознании «финансовая программа» не «настроена» на успех, что бы вы ни учили, какими бы знаниями ни обладали и что бы ни делали – вы обречены на неудачу.

Прочитав эту книгу, вы узнаете, почему одним суждено быть богатыми, а другим – бороться за существование. Вы поймете истинные причины успеха, среднего достатка и финансовых неудач и начнете менять свое финансовое будущее к лучшему. Узнаете, как детские впечатления влияют на нашу финансовую программу, как они приводят к пораженческим настроениям и привычкам. Вы познакомитесь с «волшебными» декларациями, и благодаря им на смену пессимистическому образу мыслей придет «богатое мышление». И вы будете думать (и преуспевать) так же, как это делают богатые люди. Кроме того, вы познакомитесь с практическими поэтапными методами увеличения дохода и достижения материального благополучия.

В первой части книги мы проанализируем, как каждый из нас склонен рассуждать и действовать в финансовой сфере, и определим четыре основных метода пересмотра своей «денежной программы». Во второй части мы поговорим о разнице в образе мышления богатых людей, представителей среднего класса и неимущих и рассмотрим семнадцать упражнений, способных навсегда изменить материальную сторону вашей жизни к лучшему.

На страницах этой книги вы познакомитесь с некоторыми из тысяч писем, которые я получаю от бывших слушателей моего интенсивного курса «Думай как миллионер», добившихся серьезных успехов.

Так каков же мой жизненный путь? Откуда я? Всегда ли я был успешен? Если бы!

Как и многих из вас, меня считали очень способным, но толку от этого было мало. Я читал все книги, слушал все записи и посещал все семинары. Я очень, очень, очень хотел чего-то добиться! Денег ли, независимости, самореализации или просто оправдать ожидания родителей.

лей, я был буквально одержим манией успеха. В период с двадцати до тридцати лет я несколько раз начинал свое дело, мечтая о том, что оно сделает меня богатым, но результаты были либо плачевными, либо катастрофическими.

Я пахал как заведенный, но денег не хватало. У меня был «лохнесский синдром»: я слышал, что существует такая штука, как прибыль, но никогда с ней не сталкивался. Я думал: «Надо только найти хороший бизнес, поставить на нужную лошадь, и все изменится». Я был неправ. Ничто не помогало, по крайней мере мне. Наконец настал день, когда я осознал именно эту, вторую половину фразы. Почему другие преуспевали в том бизнесе, который для меня неизменно заканчивался крахом? Куда подевался «мистер Способности»?

Я начал серьезно изучать самого себя. Я исследовал свои истинные убеждения и обнаружил, что, несмотря на заявления о желании стать состоятельным человеком, во мне жил глубоко укоренившийся страх перед богатством. Я боялся. Боялся неудач или, что еще хуже, боялся преуспеть, а потом все потерять – ну и идиотом же я был! Хуже того, я мог лишиться единственного, что было в мою пользу, – личного потенциала. Вдруг я бы обнаружил, что ничего собой не представляю и обречен на борьбу за существование?

К счастью, спустя некоторое время я получил хороший совет от одного очень богатого человека, друга моего отца. Он пришел к нам домой поиграть с «ребятами» в карты и случайно обратил на меня внимание. Это было мое третье возвращение в родительский дом, и я жил в «апартаментах самого низкого класса» – другими словами, в цокольном этаже. Думаю, отец пожаловался на мое жалкое положение, потому что при виде меня в глазах этого человека отразилось то сочувствие, которое обычно берегут для родственников усопшего на похоронах.

Он сказал: «Харв, я начинал так же, как и ты, с полного фиаско». Прекрасно, подумал я, вот теперь мне стало намного легче. Надо сказать ему, что я очень занят – наблюдаю, как со стены осыпается штукатурка.

Тем временем он продолжал: «Но потом мне дали совет, который изменил всю мою жизнь. Я хочу дать его тебе». Нет, только не это, сейчас начнутся нотации в духе «Папа учит сына», а он даже не мой отец! «Харв, если твои дела складываются не так, как ты хочешь, это говорит только о том, что ты чего-то не знаешь». В то время я был довольно самоуверенным молодым человеком и считал, что уж я-то знаю все на свете, но, увы, состояние моего банковского счета говорило об обратном. В конце концов, я начал прислушиваться.

«Ты знаешь, что большинство богатых людей мыслит примерно одинаково?» – спросил он. «Нет, – ответил я. – Никогда над этим не задумывался». – «Конечно, здесь нет четких правил, но в большинстве случаев у богатых один образ мышления, а у бедных – совершенно иной. Именно образ мыслей определяет поступки, а значит, и их результаты, – говорил он. – Как ты думаешь, если бы ты рассуждал и вел себя как миллионер, смог бы ты стать богатым?» Помню, что ответил не очень уверенно: «Думаю, да». – «Тогда все, что тебе надо, – научиться думать подобно миллионеру».

В то время я был настроен очень скептически и потому не удержался от вопроса: «О чем же вы сейчас думаете?» – На что он ответил: «Я думаю о том, что богатые люди должны придерживаться взятых на себя обязательств, а у меня сейчас обязательства перед твоим отцом. Меня ребята ждут. Пока». Он ушел, но его слова я хорошо запомнил.

Поскольку других перспектив исправить свое жизненное положение у меня не было, я взялся за изучение богатых людей и их мыслей, решив выяснить, в чем здесь, черт возьми, дело. Я узнал все, что мог, о логике их мышления, уделив внимание в первую очередь психологии богатства и успеха. Эти изыскания привели меня к выводу, что богатые люди действительно думают иначе, чем бедные или даже люди среднего достатка. Со временем я осознал, что мой собственный образ мыслей мешал мне разбогатеть. И самое главное: я выработал несколько

эффективных методов и стратегий, чтобы изменить ход своих мыслей и думать так, как думают миллионеры.

Наконец я сказал себе: «Хватит болтать, пора браться за дело», и снова решил заняться бизнесом. Я был молод и здоров и, видимо, потому открыл один из первых в Соединенных Штатах Америки магазинов, торгующих товарами для фитнеса. Денег у меня совершенно не было, поэтому пришлось взять в кредит две тысячи долларов.

Я использовал все, что узнал о богатых людях, их методах ведения бизнеса и образе мыслей. Первое, что я сделал, – поверил в свой успех. Я дал себе слово, что приложу максимум усилий и не допущу даже мысли о том, чтобы бросить этот бизнес, пока не заработаю миллион или чуть больше. Это было совсем не похоже на то, что происходило со мной раньше, когда я не загадывал далеко вперед и постоянно становился жертвой обстоятельств или сталкивался с необходимостью решать проблемы.

Мне приходилось «подправлять» свой образ мыслей всякий раз, когда я замечал, что финансовые вопросы портят мне настроение или мешают интересам дела. Раньше я считал, что следует слушать свой внутренний голос. Потом, не единожды, убеждался в том, что мой рассудок – это главное препятствие на пути к успеху. Я стал отметать все мысли, которые не продвигали меня к будущему благополучию. Я использовал все принципы, о которых говорится в этой книге. Помогло ли мне это? Еще как помогло, друзья мои!

Бизнес развивался так успешно, что в течение всего двух с половиной лет я открыл десять магазинов. А чуть позже продал половину своих акций за 1,6 миллиона долларов одной из крупнейших американских компаний.

После этого я переехал в солнечный Сан-Диего. На пару лет отошел от дел, посвятил свободное время усовершенствованию своих методов и занялся индивидуальным бизнес-консультированием. Полагаю, что эти консультации были достаточно эффективны, поскольку мои клиенты стали приводить на занятия друзей, партнеров и подчиненных. Вскоре я работал с десятком, а то и двумя десятками учеников одновременно.

Один из моих клиентов предложил мне открыть собственную школу. Идея мне понравилась, и я ухватился за нее. Так была основана *The Street Smart Business School*, которая научила тысячи американцев «житейским премудростям» ведения бизнеса для достижения «быстрого» успеха.

Путешествуя по стране с лекциями, я заметил одну странную вещь: два человека сидят рядом в одной комнате, изучают одни и те же принципы и методики. Один из них берет на вооружение усвоенную стратегию и взлетает к вершинам успеха. Что же происходит с его соседом, как вы полагаете? Да ничего особенного!

Вот тут-то я и понял, что можно иметь лучшие «инструменты» в мире, но если в вашем «футляре» (я имею в виду голову) беспорядок, вас ждут большие проблемы. Я разработал интенсивный курс «Думай как миллионер», основанный на личном отношении к деньгам и успеху. Когда я объединил личное отношение («футляр») с внешними предпосылками («инструментами»), это дало просто ошеломляющие результаты! Как раз об этом вы и узнаете из моей книги: как научиться правильно относиться к деньгам, чтобы разбогатеть, как надо думать, чтобы стать богатым!

Меня часто спрашивают: не был ли мой успех случайным, имеет ли он продолжение? Отвечу так: используя те принципы, о которых я рассказываю своим ученикам, я заработал не один миллион долларов и стал не единожды мультимиллионером. Все мои вложения и все мои проекты суперуспешны! Иногда мне говорят, что я обладаю даром царя Мидаса: все, к чему я прикасаюсь, превращается в золото. И они правы, хотя и не понимают того, что дар Мидаса и финансовая программа с установкой на успех – одно и то же. И это именно то, что вы получите, изучив и с успехом применив на практике те принципы, которые я проповедую.

В начале каждого семинара я обычно спрашиваю у аудитории: «Кто из вас пришел сюда, чтобы чему-то научиться?» Это каверзный вопрос. Писатель Джош Биллингс говорит об этом так: «Нам мешает не недостаток знаний; сами знания – вот в чем наша величайшая проблема». Эта книга не столько о «научении», сколько об «отучивании»! Необходимо понять, как ваш прежний образ мыслей и действий довел вас до нынешнего финансового положения.

Если вы богаты и счастливы – примите мои поздравления. Если же нет – предлагаю рассмотреть несколько возможностей, которые ваш «футляр», возможно, пока не считает достойными внимания или хотя бы применимыми на практике.

Несмотря на то что я советую «не верить ни единому моему слову» и предлагаю проверять все идеи на собственном опыте, все же прошу вас поверить в то, что вы прочитаете. Не потому, что вы знаете мою историю, а потому, что тысячи людей смогли изменить свою жизнь с помощью принципов, изложенных на этих страницах.

Кстати, о доверии. Вспоминаю один из своих самых любимых анекдотов. Человек идет по краю обрыва, неожиданно теряет равновесие и падает вниз. К счастью, в последний момент он успевает за что-то ухватиться и висит, цепляясь из последних сил. Так он висел и висел, и в конце концов начал звать на помощь: «Помогите, кто-нибудь!» Никто не ответил. Человек все кричал и кричал: «Кто-нибудь, помогите!» Наконец послышался глубокий, раскатистый голос: «Это я, Господь. Я помогу тебе. Разожми пальцы и доверься мне». Ответом было: «Есть там кто-нибудь еще?»

Вывод напрашивается простой. Если вы хотите подняться на качественно новый уровень жизни, будьте готовы «разжать пальцы», отказаться от прежнего образа мыслей и поступков и принять новый. Результаты не заставят себя ждать.

Часть 1

Ваша финансовая программа

Наш мир дуалистичен: верх – низ, темное – светлое, холодное – горячее, внутри – снаружи, быстро – медленно, правый – левый. Это лишь не сколь ко примеров, иллюстрирующих тысячи полярных понятий. Противоположности существуют в единстве друг с другом. Была бы правая сторона, если бы не было левой? Конечно, нет.

Следовательно, если существуют «внешние» финансовые законы, должны быть и «внутренние». Внешние законы – знание бизнеса, управление финансовыми потоками, инвестиционные стратегии – конечно, важны. Но внутренние законы важны не меньше. Зависит ли мастерство плотника от «навороченности» его инструментов? Разумеется, современные инструменты нужны, но куда важнее уметь грамотно ими пользоваться и быть мастером своего дела.

Есть у меня такая присказка: «Оказаться в нужном месте в нужное время – слишком мало. Надо оказаться нужным человеком в нужном месте в нужное время».

Что же вы собой представляете? Как рассуждаете? Во что верите? Какие у вас привычки и склонности? Как вы к себе относитесь? Насколько уверены в себе? Как относитесь к другим людям? Доверяете ли окружающим? Верите ли в то, что заслуживаете самого лучшего? Способны ли действовать вопреки страху и волнению, невзирая на неудобства и самочувствие? В состоянии ли вы работать в плохом настроении?

Дело в том, что ваш характер, образ мыслей и убеждения играют ключевую роль в определении степени вашей успешности.

Вот что говорит об этом один из моих любимых писателей Стюарт Уайльд: «Ключ к успеху – в вашей энергии. Работайте без усталости – и к вам потянутся люди. И когда среди них окажутся нужные – поразите их!»

Почему финансовая программа столь важна?

Вам приходилось слышать о громких банкротствах? Вы наблюдали, как кто-то теряет большие деньги или как чей-то бизнес начинается с прекрасного старта, но затем чахнет и хиреет? Теперь вы знаете, почему так происходит. Можно найти внешние причины: несчастливое стечение обстоятельств, спад экономики, непорядочный партнер или что-то еще. На самом деле источник проблемы – в самом человеке. Поэтому так легко потерять все за короткий срок, получив большие деньги и будучи при этом психологически не готовым к богатству.

подавляющее большинство людей не обладают внутренней готовностью зарабатывать и хранить большие суммы, равно как и бороться с искушениями, неизбежными спутниками денег и успеха. Это, друзья мои, основная причина их бедности.

Люди, выигравшие в лотерею, могут служить прекрасным доказательством этому. Многочисленные исследования свидетельствуют, что, независимо от суммы выигрыша, большинство выигравших возвращаются к своему первоначальному материальному положению и тем суммам, с которыми они привыкли иметь дело.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

ВАШ ДОХОД РАСТЕТ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА РАСТУТ ВАШИ СТРЕМЛЕНИЯ!

Но посмотрите на тех, кто заработал миллионы своим собственным умом. Когда такие люди теряют деньги, они, как правило, быстро возвращают их обратно. Очень показателен в этом отношении пример Дональда Трампа. Трамп владел миллиардами, потерял все до последнего цента, а несколько лет спустя вернул и даже приумножил свое состояние.

В чем суть этого феномена? В том, что человек, сумевший стать миллионером, может потерять деньги, но никогда не потеряет главную движущую силу успеха – образ мышления, присущий миллионеру. Конечно, в случае с Дональдом – это скорее образ мышления, свойственный миллиардеру. Вы когда-нибудь задумывались над тем, что Дональд Трамп не смог бы быть всего лишь миллионером? Если бы собственность Трампа оценивалась всего в 1 миллион долларов, как бы он оценивал свое финансовое положение? Большинство согласится с тем, что, скорее всего, он чувствовал бы себя неудачником, терпящим финансовое бедствие!

Суть в том, что финансовый «стабилизатор» Дональда Трампа запрограммирован на миллиарды, а не на миллионы. Финансовые же стабилизаторы многих людей запрограммированы на получение тысяч, а не миллионов, у некоторых – на сотни, а не тысячи: есть и такие, чьи финансовые стабилизаторы не работают вовсе. Материальный достаток этих людей всегда на нуле, и они не могут понять почему!

Большинство людей не реализуют свой потенциал в полной мере – от этого никуда не денешься. Многие неуспешны. Исследования показывают, что 80 % людей никогда не будут настолько финансово независимы, как им хотелось бы, и 80 % никогда не скажут, что они по настоящему счастливы.

Причина проста. Основная масса людей действует неосознанно. Они словно спят на ходу, работают и рассуждают поверхностно, основываясь только на том, что доступно их неглубокому пониманию. Они живут в мире видимых событий.

Плод возвращен корнями

Вообразите дерево. Предположим, что это дерево жизни. На дереве растут плоды. В нашей жизни плоды – это результаты, которых мы добиваемся. Мы смотрим на плоды (результаты). Они нас не удовлетворяют. Их недостаточно, они слишком малы или не очень хороши на вкус.

Как мы поступаем в большинстве случаев? Чаще всего уделяем еще больше внимания плодам, то есть результатам. Но что на самом деле делает эти плоды такими, какие они есть? Семена и корни!

То, что спрятано *внутри*, рождает то, что *на поверхности*. *Невидимое* создает *видимое*. О чем это говорит? О том, что если вы хотите изменить качество плодов, в первую очередь измените качество корней. Если хотите изменить видимое, измените сначала невидимое.

Конечно, найдутся люди, которые скажут: верить можно только в то, что видишь. Этим людям я задам такой вопрос: «Зачем вы оплачиваете счета за электричество?». Мы не видим электричества, но пользуемся им и не отрицаем его существования. Если есть сомнения в том, что оно существует, достаточно сунуть палец в розетку, и, даю гарантию, ваши сомнения будут мгновенно развеяны.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

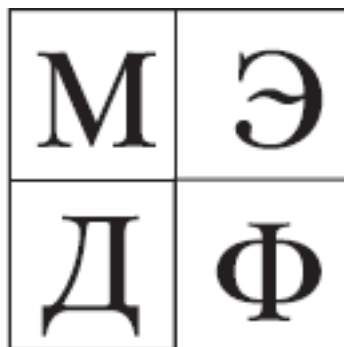
ХОТИТЕ ИЗМЕНИТЬ ПЛОДЫ – СНАЧАЛА ИЗМЕНИТЕ КОРНИ.
ХОТИТЕ ИЗМЕНИТЬ ВИДИМОЕ – СНАЧАЛА ИЗМЕНИТЕ НЕВИДИМОЕ.

По собственному опыту знаю, что в нашем мире вещи, невидимые глазу, обладают гораздо большей властью, чем видимые. Можете как угодно относиться к этому утверждению, но пренебрегать им очень рискованно. Почему? Потому что вы идете против законов природы, отрицая, что внутреннее создает внешнее, что невидимое создает видимое.

Мы, люди, – творения природы и не существуем вне ее. Подчиняясь законам природы и улучшая «корневую систему», наш внутренний мир, мы улучшаем свою жизнь. В противном случае жизнь дает трещину.

В любом лесу, на любом поле, в любой оранжерее мира то, что под землей, создает то, что над землей. И потому совершенно бессмысленно тратить время и силы на уже выросшие плоды. Нельзя изменить плод, который уже висит на ветке. Но можно изменить те плоды, которые появятся в будущем. Чтобы добиться этого, надо добраться до корней и укрепить их.

Четыре квадрата



Главное, что нужно усвоить, – жизнь протекает одновременно на нескольких уровнях. Все, что с нами происходит, затрагивает по меньшей мере четыре плана бытия. Эти четыре квадранта воплощают физический, ментальный, эмоциональный и духовный уровни.

Многие не понимают, что физическая составляющая мира – всего лишь «распечатка» трех остальных.

Предположим, мы написали письмо на компьютере. Нажимаем на кнопку «Печать», и принтер выдает бумажный вариант письма. Смотрим на лист и (вот тебе и на!) видим опечатку. Берем безотказный ластик и стираем ошибку. После этого распечатываем письмо снова и видим ту же опечатку.

Как же так? Мы же только что ее исправили! На этот раз берем ластик побольше и трем сильнее и дольше. Даже изучаем трехсотстраничную книгу «Эффективная работа ластиком». Теперь мы прекрасно подкованы и готовы действовать. Нажимаем «Печать» – и ошибка появляется снова! «Это невозможно! – восклицаем мы, застыв в изумлении. – Как же так! Что происходит? Мистика какая-то!»

А происходит то, что ошибку нельзя исправить в «распечатке», на физическом уровне существования. Ее можно исправить только в «программе», то есть на ментальном, эмоциональном и духовном уровнях.

Деньги – это результат, благополучие – результат, здоровье – результат, болезнь – результат, ваш вес – это тоже результат. Мы живем в мире причин и следствий.

Вы когда-нибудь слышали заявления о том, что недостаток денег – это большая проблема? Послушайте меня: недостаток денег – ни в коем случае не проблема. Недостаток денег – это просто показатель того, что происходит внутри.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

**ДЕНЬГИ – ЭТО РЕЗУЛЬТАТ,
БЛАГОПОЛУЧИЕ – РЕЗУЛЬТАТ,
ЗДОРОВЬЕ – РЕЗУЛЬТАТ,
БОЛЕЗНЬ – РЕЗУЛЬТАТ,
ВАШ ВЕС – ЭТО ТОЖЕ РЕЗУЛЬТАТ.
МЫ ЖИВЕМ В МИРЕ ПРИЧИН И СЛЕДСТВИЙ.**

Недостаток денег – это следствие, а в чем же причина? Она сводится к следующему: единственный способ изменить внешнее состояние – это начать изменять состояние внутреннее.

Какими бы ни были результаты вашей деятельности – значительными или незначительными, хорошими или плохими, положительными или отрицательными, – никогда не забывайте о том, что внешний мир – это всего лишь отражение вашего внутреннего состояния. Если во внешнем мире дела идут не слишком хорошо – это потому, что что-то не в порядке с вашим внутренним миром. Все так просто.

Декларации: секрет изменений

На занятиях мы используем методы интенсивного обучения, которые позволяют быстрее усваивать материал и лучше запоминать. Ключевое понятие здесь – участие. Наш подход прекрасно иллюстрирует старая поговорка: «Услышав – забываешь, увидев – помнишь, сделал – понимаешь».

Поэтому, когда вы дойдете до раздела, посвященного главным принципам, положите руку на сердце и произнесите каждый принцип вслух, «задекларируйте» его. Затем коснитесь лба

указательным пальцем и произнесите еще одну декларацию. Что представляет собой такая декларация? Это просто утверждение, которое вы произносите уверенно и громко.

В чем смысл деклараций? Все в этом мире соткано из одной материи – энергии. У энергии есть частоты и вибрации. Каждая декларация, которую вы произносите, имеет определенную частоту вибраций. В тот момент, когда вы говорите, энергия вибрирует в каждой клетке вашего тела, и, прикасаясь к себе, вы можете это ощутить. Декларации не только несут особое послание миру, они отправляют мощный сигнал вашему собственному подсознанию.

Различие между декларацией и утверждением невелико, но, на мой взгляд, принципиально. Под «утверждением» мы понимаем «заявление, доказывающее, что цель, к которой вы стремились, достигнута». «Декларация» определяется как «официальное заявление о намерении предпринять определенные действия или занять определенное положение».

Утверждение – констатация фактического достижения цели. Мне это не слишком нравится, потому что всякий раз, когда мы утверждаем что-то, что пока еще не свершилось, внутренний голос обычно нашептывает: «Неправда, чушь собачья».

Тем не менее, декларация не констатация факта, а только выражение намерения заняться чем-то или стать кем-то. И внутренний голос будет молчать, потому что мы говорим не о том, что это свершившийся факт, а лишь о том, что мы намереваемся сделать это в будущем.

Декларация, по определению, носит *официальный характер*. Это официально заявленный заряд энергии, направленный как на себя самого, так и во внешний мир.

Определение содержит еще одно существенное понятие – *действие*. Вы должны предпринимать те действия, которые помогут воплотить в жизнь ваше намерение.

Рекомендую вам произносить декларации вслух утром и вечером. Декларация, произнесенная перед зеркалом, усилит эффект.

Должен признаться, когда я впервые все это услышал, то решил: «Ни за что. Вся эта чушь с декларациями не для меня». Но поскольку в финансовом отношении я был на мели, то решил, что, черт возьми, с меня не убудет, и взялся «декларировать». Сейчас я богат, и потому неудивительно, что искренне верю в действенность метода.

В любом случае я считаю, что лучше заниматься ерундой и быть богатым, чем не делать глупостей и быть бедным. А вы как думаете?

В свете всего вышесказанного предлагаю вам приложить руку к сердцу и произнести:

ДЕКЛАРАЦИЯ

Положив руку на сердце, скажите:

«Мой внутренний мир порождает окружающий мир».

Теперь коснитесь лба и скажите:

«Я думаю как миллионер».

Что такое финансовая программа и как она формируется?

Неважно, где я выступаю – на радио или ТВ; узнают меня обычно по фразе: «Дайте мне пять минут, и я предскажу ваше финансовое будущее!»

Каким образом? После короткой беседы я смогу точно идентифицировать то, что называется вашей программой денег и успеха. Эта программа есть у каждого из нас, она заложена в подсознании. Именно она в наибольшей мере определяет вашу финансовую судьбу.

Что представляет собой финансовая программа? В качестве примера можно привести схему дома, то есть заранее составленный план или чертеж конкретного здания. То же можно сказать о вашей финансовой программе или отношении к материальным вопросам.

Сейчас мы рассмотрим важнейшую формулу. Она объясняет, как вы формируете свою действительность и материальное благополучие. Многие авторитетные преподаватели, ведущие тренинги по личностному росту, взяли эту формулу за основу своего курса. Итак, формула процесса манифестации:

$$M \rightarrow C \rightarrow D = P$$

Ваша финансовая программа состоит из комбинации мыслей, чувств и действий в отношении денег.

Как же формируется ваша личная финансовая программа? Ответ прост. Ваш финансовый «план» формируется на основе информации, полученной вами в прошлом, особенно в детстве, и, по сути, представляет собой своеобразное «программирование».

Кто или что «программирует» и формирует финансовый план человека? В большинстве случаев – это родители, братья и сестры, друзья, люди, которых вы уважаете, учителя, духовные наставники, средства массовой информации, культура. И это лишь некоторые из факторов.

Возьмем, к примеру, культуру. Все знают, что в разных культурах приняты разные отношения к деньгам и разные способы обращения с ними? Как вы думаете, ребенок выходит из лона матери со сложившимся отношением к деньгам или все же *учится* обращаться с ними? Совершенно верно. Каждый ребенок *учится* определенным образом относиться к деньгам и тратить их.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

МЫСЛИ ВЕДУТ К ЧУВСТВАМ.

ЧУВСТВА ВЕДУТ К ДЕЙСТВИЯМ.

ДЕЙСТВИЯ ВЕДУТ К РЕЗУЛЬТАТАМ.

Это относится ко всем нам, к вам и ко мне. Вас научили думать о деньгах и обращаться с ними определенным образом. Эта наука и стала «программой», естественной реакцией, которая определяет ваши действия на протяжении всей жизни. По крайней мере, до тех пор, пока вы не вмешаетесь и не пересмотрите данные, хранящиеся в «денежных» ячейках памяти. Именно этому посвящена моя книга, именно этому мы ежегодно учим тысячи людей на семинарах интенсивного курса «Думай как миллионер», которые дают более глубокие знания и обеспечивают более стойкий результат.

Мы уже говорили о том, что мысли ведут к чувствам, чувства ведут к действиям, а действия ведут к результатам. Возникает интересный вопрос: откуда берутся мысли? Почему вы размышляете именно так, а не иначе?

Мысли рождаются в информационных «файлах», хранящихся в нашей памяти. Откуда берутся эти данные? Они – продукт заложенной в вас программы. В действительности так

и есть: каждая мысль, зарождающаяся в вашем сознании, обусловлена прошлым опытом. Поэтому достаточно часто используется термин «обусловленное сознание».

Суть этих процессов можно выразить формулой процесса манифестации, несколько модифицировав ее:

$$П \rightarrow М \rightarrow Ч \rightarrow Д = Р$$

Заложенная в вас программа рождает мысль, мысль ведет к чувствам, чувства ведут к действиям, действия ведут к результатам.

Из этого следует, что, изменив свою программу так же, как программу компьютера, вы делаете первый большой шаг к трансформации результата.

Что определяет нашу жизнь? Во всех жизненных сферах, включая материальную, мы зависим от трех основных факторов:

Вербальное программирование. Что вы слышали в детстве?

Подражание. Что вы видели в детстве?

Личный опыт. Что с вами происходило в детстве?

Каждое из этих воздействий очень значимо, поэтому давайте остановимся на них подробнее. Во второй части книги вы узнаете, как изменить привычную вам логику действий и запрограммировать ее на успех и достаток.

Воздействие первое: вербальное программирование

Начнем с вербального программирования. Что вы слышали о деньгах, богатстве и богатых людях, когда были ребенком?

Приходилось ли вам слышать, что *«деньги – корень зла; надо откладывать на черный день; богатый всегда жаден; все богатые – преступники; чертовы богачи; чтобы хорошо зарабатывать, надо тяжело работать; деньги на дереве не растут; нельзя быть богатым и добрым; не в деньгах счастье; деньги не пахнут; деньги к деньгам липнут; богач богатеет, а бедняк беднеет; это не для нас; не всем быть богатыми, денег всегда не хватает»* и *сакраментальное «мы не можем себе этого позволить»?*

В детстве, когда я просил отца дать мне денег, в ответ всегда слышал: «Я что, по-твоему, из денег сделан?» Я в шутку отвечал, что было бы неплохо: «Тогда я взял бы себе руку или хотя бы палец». Но отец никогда не смеялся.

Суть вот в чем. Все, что мы слышим о деньгах в детские годы, остается в нашем подсознании в виде элемента программы, которая управляет нашей финансовой жизнью.

Вербальное программирование обладает очень мощной силой воздействия. Однажды, когда моему сыну Джессу было три года, он подбежал ко мне и стал просить: «Папа, давай пойдём посмотрим мультик про черепашек-ниндзя. Его показывают в ближайшем кинотеатре!» Никогда бы не подумал, что такой малыш может иметь какое-то представление о географии. Все стало ясно чуть позже, из телевизионного анонса, который заканчивался словами: «Смотрите в ближайшем кинотеатре».

Другим примером действенности вербального программирования может стать история одного из участников семинара «Думай как миллионер».

Для Стивена не составляло труда *заработать* деньги. Его проблема заключалась в том, чтобы их *сохранить*. В то время, когда Стивен записался на наш курс, он зарабатывал свыше 800 тысяч долларов в год на протяжении последних девяти с лишним лет. Тем не менее, он с трудом сводил концы с концами. Каким-то непостижимым образом ему удавалось тратить, давать в долг или терять в сомнительных вложениях все, что он зарабатывал. Каковы бы ни были причины, сумма его сбережений равнялась нулю!

Стивен рассказал, что, когда он был маленьким, мама часто говорила ему: «Все богатые – жадные люди. Они делают деньги руками бедных. Надо иметь столько денег, чтобы хватало

только на самое необходимое. Как только их становится больше, ты превращаешься в зажавшуюся свинью».

Не надо быть выдающимся психологом, чтобы понять, что творилось в подсознании Стивена. Неудивительно, что у него никогда не было денег. Мать настроила его на то, что все богатые – скряги по определению. Поэтому его сознание всегда связывало богатство с жадностью, в которой, конечно, нет ничего хорошего. А поскольку он не хотел быть плохим, то не мог быть богатым сознательно.

Стивен любил мать и не хотел ее огорчать. Очевидно, он перенял ее убеждения и считал, что она не одобрит высокого достатка. Ему только и оставалось, что избавляться от «лишних» денег, чтобы не превратиться в свинью!

Вы, конечно, подумали о том, что, если есть выбор между деньгами и маминым или чьим бы то ни было одобрением, большинство выбрало бы деньги. Как бы не так! Сознание просто не может работать по-другому. Разумеется, богатство представляется более логичным выбором. *Однако когда подсознанию приходится выбирать между глубоко укоренившимися убеждениями и логикой, в большинстве случаев побеждают убеждения.*

Давайте вернемся к нашей истории. Используя эффективные практические методики, Стивен коренным образом изменил свою финансовую программу всего за десять минут. Через два года он стал миллионером, хотя до того не имел никаких сбережений.

На наших занятиях Стивен осознал, что его ничем не обоснованные убеждения принадлежат не ему, а его матери, и основаны они не на его, а на ее личном опыте. После этого мы пошли дальше и помогли ему выработать манеру поведения, в соответствии с которой он мог быть богатым, не теряя родительского одобрения. Это было несложно.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

КОГДА ПОДСОЗНАНИЮ ПРИХОДИТСЯ ВЫБИРАТЬ МЕЖДУ ГЛУБОКО УКОРЕНИВШИМИСЯ УБЕЖДЕНИЯМИ И ЛОГИКОЙ, В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПОБЕЖДАЮТ УБЕЖДЕНИЯ.

Его мама обожала Гавайи. Стивен купил квартиру с видом на море на острове Мауи, и его мать провела там всю зиму. Они оба счастливы! Во-первых, она довольна тем, что он богат, и рассказывает всем знакомым о щедрости сына. Во-вторых, он избавлен от ее общества шесть месяцев в году. Лучше и быть не может!

У меня была похожая история. Поздно начав, я, в конце концов, добился успеха в бизнесе, но мне никак не удавалось заработать на ценных бумагах. Разбираясь в своей финансовой программе, я вспомнил, что, когда был маленьким, каждый вечер после работы мой отец садился за стол и просматривал в газете котировки акций, после чего стучал кулаком по столу и заявлял: «Что за дерьмо эти акции!» Следующие полчаса он ругал «весь этот идиотизм» и говорил, что в Лас-Вегасе на игровых автоматах можно заработать намного больше.

Теперь, когда вы отдаете себе отчет в силе вербального программирования, становится ясно: в том, что мне не удавалось заработать на фондовой бирже, нет ничего удивительного. Мое подсознание было в буквальном смысле запрограммировано на выбор не тех акций, не той цены и не тех сроков. Почему? Чтобы подсознательно укрепить себя в мысли, которую диктовала моя финансовая программа: «Акции – дерьмо!»

Что я могу вам сказать? Выполнив этот могучий ядовитый сорняк со своей «финансовой грядки», я получил невиданный урожай! Буквально на следующий день после смены внутренних установок я выбрал акции, которые начали стремительно расти в цене, и с тех самых пор мои операции на фондовом рынке сопровождается большой успех. Это кажется невероятным, но

как только вы понимаете, как работает финансовая программа, все становится очень просто и ясно.

Еще раз повторю, что программирование на подсознательном уровне обуславливает мышление. Мышление обуславливает решения, решения обуславливают действия, а действия в конечном итоге определяют результаты.

Можно выделить четыре основных составляющих «перезагрузки» финансовой программы. Они просты, но очень действенны.

Первая составляющая – *осознание*. Нельзя что-либо изменить, не зная о существовании этого явления.

Вторая составляющая – *понимание*. Осознав, как формировался ваш образ мыслей, вы поймете, что его источник следует искать в вас самих.

Третья составляющая – *отстранение*. Как только вы поймете, что такой образ мышления не соответствует вашему самоощущению, отстранитесь от него и решите, стоит ли его придерживаться. Отталкивайтесь от того, что вы представляете собой сейчас и каким видите себя в будущем. Дайте непредвзятую оценку своему образу мыслей, оцените его так, как он того заслуживает, – как частичку информации, хранящуюся в вашем сознании так долго, что она уже не представляет никакой ценности.

Четвертая составляющая – *перепрограммирование*. Мы приступим к нему во второй части книги, где вас ждут уроки мышления, помогающие разбогатеть. Если у вас возникнет желание больше узнать об этом процессе, приглашаю вас стать слушателем нашего интенсивного курса «Думай как миллионер». Вы научитесь применять высокоэффективные методики, которые окончательно и бесповоротно заставят ваше подсознание работать по-новому, научат вас правильно относиться к деньгам и успеху.

Повторение и постоянная поддержка необходимы для устойчивого результата, поэтому у меня есть для вас еще один подарок. Зайдите на сайт www.millionairemindbook.com, щелкните мышкой на разделе «*FREE BOOKBONUSES*» и подпишитесь на «Мысль недели». Раз в неделю вы будете получать полезное задание, которое поможет вам добиться успеха.

Давайте все же вернемся к нашему разговору о вербальном программировании и о том, с чего можно начать перепланирование своей финансовой программы.

Шаг к переменам: вербальное программирование

ОСОЗНАНИЕ

Запишите наиболее характерные выражения, касающиеся денег, достатка и богатых людей, которые вы слышали в детстве.

ПОНИМАНИЕ

Напишите, как они до сих пор влияли на финансовую сторону вашей жизни.

ОТСТРАНЕНИЕ

Теперь вы понимаете, что эти идеи вам навязаны, что они не имеют никакого отношения ни к вашим привычкам, ни к вашему самоощущению? Теперь вы видите, что у вас появилась возможность стать другим?

ДЕКЛАРАЦИЯ

Положите руку на сердце, скажите:

«Не все, что я слышал о деньгах, правда. Я выбираю другой образ мыслей, который принесет мне удачу и поможет стать счастливым».

Коснитесь лба и произнесите:

«Я думаю как миллионер!»

Воздействие второе: подражание

Второй фактор, который влияет на наше сознание, – это подражание. Как относились к деньгам ваши родители или опекуны, когда вы были ребенком? Умели ли они (хотя бы некоторые) правильно обращаться с деньгами? Они транжирили деньги или экономили? Умели вкладывать средства или предпочитали держать их при себе? Рисковали или оставались в стороне? Они всегда были при деньгах или их материальное положение не отличалось стабильностью? Деньги давались им легко или тяжелым трудом? Что приносили деньги вашей семье – радость или ожесточенные споры?

Почему это так важно вспомнить? Вы, наверное, слышали выражение «Что вижу, о том и пою». Мы повторяем то, что видим, и в детские годы почти всему учимся подражанием. Как ни тяжело это признавать, но пословица «Яблоко от яблони недалеко падает» очень близка к истине.

Вспоминаю историю о женщине, которая, готовя ветчину к завтраку, всегда отрезала от нее по кусочку с каждой стороны. Озадаченный муж спросил, зачем она это делает. «Потому что так всегда делала моя мама», – ответила жена. В этот вечер ее мать как раз пришла к ним на ужин, и супруги спросили ее, зачем она отрезает по кусочку с каждой стороны ветчины. «Потому что так всегда делала моя мама», – ответила та. Тогда они решили позвонить бабушке и спросить, почему она отрезает по кусочку с каждой стороны ветчины. Знаете, что она ответила? «Потому что у меня сковородка слишком маленькая!».

Все дело в том, что в денежных вопросах мы склонны вести себя так же, как мать или отец, или заимствуем что-то у каждого из них.

Мой отец, например, был частным предпринимателем, занимался строительным бизнесом. В рамках каждого своего проекта он строил от десяти до ста зданий. Проекты требовали огромных капиталовложений. Отец вынужден был вкладывать в них все свои средства и, кроме того, брать большой кредит в банке. Как только он продавал готовые дома, у нас снова появлялись деньги. Таким образом, на начальном этапе проекта мы были «в долгах как в шелках».

Как вы понимаете, в этот период мой отец не отличался ни хорошим настроением, ни щедростью. Когда я просил его о чем-нибудь, что стоило больше цента, его обычным ответом (после «Я что, из денег сделан?») было: «Ты с ума сошел?» Конечно, мне не давали ни цента и одаривали недвусмысленным взглядом. «И не смей больше просить». Уверен, что вы тоже с этим сталкивались.

По этому сценарию жизнь текла один-два года, пока дома наконец не продавались. В то время мы просто купались в деньгах. Мой отец неожиданно стал другим человеком – счастливым, добрым и очень щедрым. Он мог заглянуть в мою комнату и спросить, не нужны ли мне деньги. Меня так и подмывало ответить ему тем самым взглядом, но я был не настолько глуп и потому говорил: «Конечно, папа, спасибо» – и отводил глаза.

Жизнь была прекрасна... до того страшного момента, когда отец приходил домой и снова объявлял: «Я нашел хороший участок земли. Будем строить». Я отчетливо помню, как отвечал

ему: «Хорошо, папа, удачи», но в ожидании предстоящих трудностей настроение было испорчено.

Такой образ жизни мы вели – сколько я себя помню – лет с шести и до двадцати одного года, когда я навсегда уехал из родительского дома. Только после переезда моя жизнь перестала развиваться по этой схеме. По крайней мере, мне так казалось.

В двадцать один год я закончил учебу и занялся, как вы уже догадались, строительством. Потом пробовал свои силы в нескольких проектах, связанных с другими сферами бизнеса. Каким-то образом мне удавалось даже неплохо заработать, но некоторое время спустя я снова оставался ни с чем. Я брался за другое дело и верил, что скоро мир будет у моих ног, но через год все равно оказывался на бобах.

Вот так – то густо, то пусто – я жил почти десять лет, и только тогда понял, что, может быть, дело не в том, чем я занимаюсь, не в том, как я это делаю, не в подчиненных и не в состоянии экономики и даже не в том, что, когда все шло хорошо, я решал отойти от дел и отдохнуть. Я наконец понял, что, вероятно, подсознательно я возвращаюсь к тому образу жизни, который вел мой отец.

Что я могу сказать? Слава богу, я узнал то, что узнаете и вы из этой книги, и сумел настроиться на получение постоянного дохода вместо того, чтобы жить по принципу «американских горок». И сегодня, когда все идет как надо, мне иногда хочется все изменить (или так и тянет сделать какую-нибудь глупость). Но теперь в моем сознании есть ячейка, которая контролирует эти порывы и говорит: «Спасибо, что высказался. А теперь соберись – и за работу».

Могу привести еще один пример. Речь идет об одном из участников моих семинаров в Орландо (штат Флорида). Как обычно, люди один за другим поднимались на сцену, чтобы взять автограф, поздороваться или поблагодарить меня. Никогда не забуду одного пожилого джентльмена, который подошел ко мне со слезами на глазах. Он плакал так сильно, что ему трудно было говорить и все время приходилось слезы вытирать рукавом. Я спросил его, что случилось. И услышал в ответ: «Мне шестьдесят три года. Я читаю книги и хожу на семинары с тех самых пор, как они появились. Я выслушал всех преподавателей и перепробовал все, что они советовали. Я играл на бирже, торговал недвижимостью, занимался многими другими вещами. Я снова пошел в университет и стал мастером делового администрирования. Моих знаний с лихвой хватило бы на десятерых, но мне никак не удавалось заработать. Я всегда удачно начинал, но заканчивал банкротом, и все эти годы не мог понять, почему так происходит. Думал, что я просто старый дурак... до сегодняшнего дня.

Послушав вас и выполнив все ваши задания, я наконец понял: со мной все в порядке. Просто я перенял финансовую программу своего отца, и она стала для меня настоящим проклятием. Отец пережил Великую депрессию. Каждое утро он отправлялся на поиски работы или пытался что-нибудь продать, но возвращался с пустыми руками. Жаль, что я ничего не знал о подражании и финансовых моделях сорок лет назад. Сколько времени потрачено зря, сколько учебы впустую». Он заплакал еще сильнее.

«Знания никогда не бывают лишними! – ответил я. – Они ждали своего часа в вашем «интеллектуальном банке», ждали возможности проявить себя. Теперь, когда вы разработали собственную программу успеха, знания придут к вам на помощь, и вы всего добьетесь».

Мы почти всегда чувствуем, когда нам говорят правду. Его лицо просветлело, он успокоился и улыбнулся, а потом крепко обнял меня и сказал: «Спасибо вам, спасибо, спасибо большое!» Последнее, что я о нем слышал, – это то, что дела у него идут блестяще: за последние полтора года он заработал больше денег, чем за прошедшие полтора десятилетия. И это замечательно!

Не устаю повторять, что можно знать и уметь абсолютно все, но пока успех не заложен в вашей «программе», с финансовой точки зрения вы обречены.

К нам на семинары часто приходят люди, чьи родители участвовали во Второй мировой войне или прошли через Великую депрессию. Эти люди бывают просто поражены, осознав, насколько опыт родителей повлиял на их отношение и манеру обращения с деньгами. Некоторые транжируют средства, потому что «надо наслаждаться жизнью, пока есть деньги, ведь они могут исчезнуть в любой момент». Другие ведут себя с точностью до наоборот: экономят и откладывают «на черный день».

Послушайте умудренного опытом человека: сбережения на черный день на первый взгляд кажутся неплохой затеей, но это не так уж безобидно. Один из принципов, который мы декларируем в другом курсе лекций, – это сила самовнушения. Откладывая на *черный* день, обязательно придешь... к черным дням, как и планировал! Не делайте этого! Вместо того чтобы откладывать «на черный день», откладывайте на что-нибудь *приятное* или на то время, когда вы станете финансово независимым. По закону самовнушения, к этому моменту вы обязательно придете.

Мы уже говорили о том, что большинство людей склонны перенимать манеру обращения с деньгами у своих родителей или у одного из них. Но есть и другая сторона медали. Некоторые стремятся к прямо противоположному поведению. Почему так происходит? Возможно, ответ скрывается за словами «недовольство» и «бунт»? Скажем, все зависит от того, насколько сильно родители выводили вас из себя.

К сожалению, дети не могут сказать родителям: «Мама и папа, садитесь, нам надо кое-что обсудить. Мне не нравится, как вы обращаетесь с деньгами и как строите свою жизнь. Поэтому, когда я стану взрослым, я буду вести себя совершенно по-другому. Надеюсь, вы понимаете. А теперь спокойной ночи и приятных сновидений».

Нет, нет, нет, все происходит совсем не так. Вместо этого чаша переполняется, мы выходим из себя и говорим примерно следующее: «Я вас ненавижу. Я никогда не буду таким, как вы. Я вырасту, стану богатым и начну покупать все, что захочу, нравится вам это или нет». После этого убегаем в свою комнату, хлопаем дверью и рыдаем в подушку или в то, что попадет под руку, давая выход горю.

Многие из тех, кто вырос в малообеспеченной семье, ненавидят бедность и буквально восстают против нее. Они часто берут быка за рога и становятся богатыми или, по меньшей мере, стремятся к этому изо всех сил. Правда, здесь есть одно маленькое «но», которое на самом деле представляет собой большую проблему. И те, кому удастся разбогатеть, и те, кому приходится работать в поте лица, – все они одинаково несчастны. Почему? Потому что их стремлениями движет раздражение и обида. Следовательно, *деньги* и *раздражение* оказываются неразрывно связанными в их сознании, и чем больше они зарабатывают или хотят заработать, тем сильнее растет их недовольство.

В конце концов, их внутренний голос заявляет: «Я устал злиться и нервничать. Хочу счастья и спокойствия». Они спрашивают себя, что делать, обращаясь к тому самому подсознанию, которое связало деньги с раздражением. И подсознание отвечает: «Если хочешь избавиться от чувства неудовлетворенности – избавься от денег». Именно это они и делают. Они избавляются от денег, не отдавая себе в этом отчета.

Они транжируют деньги, неудачно вкладывают средства, разводятся и теряют при этом катастрофические суммы или наносят своим финансам иной ущерб. Ну да ладно, ведь теперь эти ребята снова счастливы, не правда ли? Неправда! Положение только ухудшается, потому что они не просто не удовлетворены, но не удовлетворены и бедны. Не от того избавились!

Они избавляются от денег, а не от неудовлетворенности, от плодов, а не от корней. Между тем, проблема заключается (и всегда заключалась) в отношениях с родителями. Не избавившись от раздражения, эти люди никогда не будут по-настоящему счастливы и спокойны независимо от того, насколько они обеспечены или неимущи.

Причины и стимулы, заставляющие вас зарабатывать или добиваться успеха, имеют огромное значение. Если стремление к деньгам и успеху имеет негативные мотивы, такие как страх, неудовлетворенность или необходимость «испытать» себя, деньги никогда не принесут счастья.

Почему так? Да потому, что ничего из перечисленного нельзя излечить деньгами. Возьмем, например, страх. На занятиях я часто спрашиваю у слушателей: «Кто из вас считает главным стимулом, который заставляет стремиться к успеху, страх?» Руки поднимают всего несколько человек. Хорошо, я задаю следующий вопрос: «Кто из вас считает главным стимулом, который заставляет стремиться к успеху, необходимость быть уверенным в завтрашнем дне?» Руки поднимают почти все. Но вдумайтесь: уверенность в завтрашнем дне и страх имеют общие корни. Стремление к уверенности рождается из неуверенности, которая, в свою очередь, зиждется на страхе.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

**ЕСЛИ СТРЕМЛЕНИЕ К ДЕНЬГАМ И УСПЕХУ
ИМЕЕТ НЕГАТИВНЫЕ МОТИВЫ ТАКИЕ КАК СТРАХ,
НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ «ИСПЫТАТЬ»
СЕБЯ, ДЕНЬГИ НИКОГДА НЕ ПРИНЕСУТ СЧАСТЬЯ.**

Способны ли деньги избавить от страха? Если бы! Нет, абсолютно не способны. Почему? Потому что корень проблемы не в деньгах, а в страхе. Хуже всего то, что страх не просто проблема, это привычка. Поэтому деньги, сколько бы их ни было, только видоизменяют страх. Не имея денег, мы боимся, что не сможем заработать или заработаем недостаточно. Разбогатев, боимся другого: «А вдруг я все потеряю?», «Мне будут завидовать» или «Меня разорят налогами». Другими словами, до тех пор пока мы не доберемся до корня проблемы и не избавимся от страха, деньги, даже очень большие, не смогут ничего изменить.

Разумеется, многие люди предпочли бы обладать деньгами и страхом их потерять, чем не иметь денег вовсе. Но и то, и другое вряд ли сделает вас счастливым.

Помимо тех, кем движет страх, есть немало людей, которые добиваются успеха только ради того, чтобы доказать, что они «чего-то стоят». Мы подробно рассмотрим эту проблему во второй части книги, а пока постарайтесь понять, что никакие деньги на свете не сделают из вас достойного человека. Деньги не могут сделать вас самим собой. Как и в случае со страхом, постоянная необходимость самоутверждаться становится привычным образом жизни. Вы даже не осознаете этой зависимости. Вы гордитесь своими достижениями, работоспособностью, целеустремленностью, это действительно прекрасные качества. Вопрос лишь в том, откуда они у вас? Что вами движет?

Тому, кто постоянно стремится доказать, что он достоин уважения, не хватит никаких денег, чтобы затянуть в душе рану, делающую «недостойными» все его поступки. Никаких денег, никаких благ не хватит человеку, который считает, что он ничего собой не представляет.

Еще раз повторю, что проблема кроется в вас самих. Помните: окружающий мир – не что иное, как отражение вашего внутреннего состояния. Если вы считаете себя не достойным уважения человеком, то будете стараться оправдать это убеждение и создавать такую действительность, в которой у вас не будет ничего стоящего. Но если вы будете считать себя достойным человеком, заслуживающим многого, то, стараясь оправдать это убеждение, будете иметь много. Почему? Потому что в основе этого убеждения лежит понятие «много», и именно оно диктует определенный образ жизни.

Разорвав причинную связь между деньгами и недовольством, страхом или необходимостью самоутверждаться, можно создать новые связи, мотивировав необходимость зарабатывать

деньги *высокими целями, весомостью своего вклада в дело и чувством удовлетворения*. Теперь вам не придется отказываться от денег, чтобы стать счастливее.

Желание быть непохожим на родителей или протест против их образа жизни не всегда порождают проблему. Напротив, если вы протестуете против неправильного отношения к деньгам (чаще всего это происходит со вторым ребенком в семье), это совсем не плохо. Если же ваши родители преуспевали, а вы выступаете против них, это может стать причиной ваших финансовых неудач.

В любом случае необходимо понять, как ваш «финансовый» образ жизни связан с образом жизни ваших родителей.

Шаг к переменам: подражание

ОСОЗНАНИЕ

Вспомните, какой образ жизни вели ваши родители и какими привычками в отношении денег обладал каждый из них. Напишите, чем вы похожи на них и чем отличаетесь.

ПОНИМАНИЕ

Опишите, как подражание повлияло на ваше нынешнее финансовое положение.

ОТСТРАНЕНИЕ

Теперь вы понимаете, что эта логика вам навязана, не так ли? Не правда ли, у вас появилась возможность стать другим?

ДЕКЛАРАЦИЯ

Положив руку на сердце, скажите:

«Манера обращения с деньгами была мне навязана. Я сам выбираю свой образ жизни».

Коснитесь головы и произнесите:

«Я думаю как миллионер!»

Воздействие третье: личный опыт

Третий фактор, оказывающий воздействие на наше сознание, – это личный опыт. Какие события, имеющие отношение к деньгам, достатку и богатым людям, происходили с вами в детстве? Этот опыт крайне важен, поскольку формирует взгляды или, скорее, иллюзии, которых вы придерживаетесь по сей день.

Приведу пример. Интенсивный курс «Думай как миллионер» посещала женщина, работавшая операционной медсестрой. У Джози был прекрасный доход, но деньги никогда у нее не задерживались. Мы погрузились в ее прошлое: однажды, когда Джози было одиннадцать лет, она с семьей отправилась в китайский ресторан. Родители в очередной раз серьезно поссори-

лись из-за денег. Отец вскочил и с криком начал стучать кулаком по столу. Она помнит, как его лицо налилось кровью, потом посинело, и он упал на пол – это был сердечный приступ. Джози занималась плаванием, где ее научили оказывать первую медицинскую помощь, но все было тщетно. Отец умер у нее на руках.

С тех самых пор в сознании Джози деньги были неразрывно связаны с *болью*. Неудивительно, что, став взрослой, она безотчетно стремилась избавиться от денег и тем самым избавиться от боли. Интересно и то, что она стала медсестрой. Почему? Она по-прежнему пыталась спасти отца?

На занятиях мы помогли Джози расшифровать и пересмотреть ее финансовую программу. Сейчас она на пути к финансовой независимости. Более того, сменила профессию. Дело не в том, что работа ей не нравилась. Просто выбор профессии был продиктован неверным посылом. Теперь она финансовый консультант, по-прежнему приходит людям на выручку, но уже самостоятельно помогает им разобраться в том, как денежная программа влияет на их состояние.

Приведу еще один пример подобного воздействия, на этот раз из личного опыта моей жены. Когда ей было восемь лет, она часто слышала, как по улице, звеня колокольчиками, двигается фургон мороженщика. Каждый раз она бежала к маме и просила двадцатипятицентовую монетку, но в ответ слышала: «Прости, дорогая, но у меня нет денег. Попроси у папы, все деньги у него». Тогда девочка бежала к отцу. Он давал ей монетку, она покупала заветный рожок и блаженствовала.

Так повторялось снова и снова, неделя за неделей. Какие же выводы относительно финансов сделала моя жена?

Во-первых, что деньги всегда у мужчины. Когда мы поженились, чего, по вашему мнению, она от меня ждала? Правильно, денег. И, между прочим, она просила далеко не двадцатипятицентовики! Запросы несколько возросли.

Во-вторых, она усвоила, что у женщин денег нет. Если у мамы (ее божества) не было денег, значит, так же должно быть и у нее. В подтверждение этому она подсознательно старалась избавиться от денег и делала это с удивительной последовательностью. Она брала сто долларов – и тратила ровно сто долларов. Если она брала двести – то тратила двести. Брала пятьсот – и тратила пятьсот. Брала тысячу – и тратила тысячу. Затем она прослушала один из моих курсов, посвященных умению пользоваться кредитами. Я дал ей две тысячи – и она умудрилась потратить десять тысяч! «Дорогая, – пытался объяснить я, – умение пользоваться кредитом – это умение *получить*, а не потратить десять тысяч!» Но ей почему-то никак не удавалось это понять.

Деньги всегда были единственной причиной наших ссор, и из-за них мы чуть было не развелись. В то время мы не понимали, что вкладываем в понятие «деньги» абсолютно разные смыслы. Моя жена видела в них источник немедленного удовольствия (как в случае с мороженым). Я, напротив, рос с убеждением, что деньги следует копить как средство обретения *независимости*.

С моей точки зрения, делая покупки, моя жена пускала на ветер не деньги, а нашу будущую независимость. С точки зрения жены, лишая ее возможности тратить деньги, я отнимал у нее радость жизни.

К счастью, мы решили пересмотреть свои финансовые программы и создали компромиссную программу, которая помогла сбалансировать наши позиции.

ИСТОРИЯ УСПЕХА ДЕБОРЫ ЧЕМИТОФФ

От: Деборы Чемитофф

Кому: Т. Харву Экеру
Тема: Финансово независима!

Харв!

В настоящий момент у меня 18 источников дохода от сделанных ранее инвестиций и совершенно нет необходимости РАБОТАТЬ. Да, я богата, но, главное, богаче, счастливее и полнее стала моя жизнь! А ведь так было не всегда.

Раньше деньги были мне в тягость. Вести свои финансовые дела я доверяла малознакомым людям, так как не хотелось делать это самой. Последний обвал рынка лишил меня почти всего, а когда я это поняла, было уже слишком поздно.

Но хуже всего то, что я потеряла уважение к самой себе. Парализованная страхом, стыдом и ощущением полной безнадежности, я замкнулась в себе и занималась самобичеванием до тех пор, пока меня не уговорили записаться на курс «Думай как миллионер».

В те судьбоносные дни я нашла в себе силы взять свою финансовую судьбу в свои руки. Воспользовавшись декларациями состоятельности, я простила себе прошлые ошибки и поверила в то, что заслуживаю достатка.

Теперь я получаю удовольствие, занимаясь финансовыми делами! Я независима и буду такой всегда, потому что думаю, как миллионер!

Спасибо, Харв,
большое спасибо!

Помогло ли нам это? Отвечу так: за всю свою жизнь я стал свидетелем трех чудес:

- 1) рождения дочери;
- 2) рождения сына;
- 3) прекращения ссор с женой из-за денег!

Статистика свидетельствует, что деньги – самая распространенная причина разводов. Чаще всего за денежными ссорами стоят не деньги как таковые, а несовпадение финансовых программ. Неважно, какими средствами вы обладаете или не обладаете. Если ваша финансовая программа не совпадает с финансовой программой вашего партнера, вы оказываетесь в группе риска. Это касается супружеских пар, людей, еще не скрепивших себя узами брака, отношений с родственниками и даже деловыми партнерами. Главное – понять, что проблема не в деньгах, а в программах. Расшифровав денежную программу своего партнера, можно выработать компромиссный подход, который удовлетворил бы обоих.

Начните с осознания того, что ваши финансовые принципы имеют мало общего, и вместо того, чтобы оплакивать этот факт, постарайтесь понять партнера. Обязательно выясните, с какой точки зрения деньги важны для него, и узнайте, какие мотивы и страхи им движут. У вас появится возможность справиться с проблемой на уровне корней, а не плодов. Другого пути нет!

Главное, чему вы научитесь на семинарах «Думай как миллионер» – умению расшифровывать финансовую программу партнера и создавать абсолютно новую, взаимовыгодную программу отношений, благодаря которой каждый из вас получит желаемое. Добиться этого – настоящее благо, ведь вы избавляетесь от того, что для большинства людей служит постоянным источником проблем.

Шаг к переменам: личный опыт

Вот упражнение, которое можно выполнить вместе с партнером. Сядьте и обсудите личный финансовый опыт каждого: что вы слышали о деньгах в детстве, как с ними обращались в вашей семье, какие эмоциональные потрясения связаны у вас с деньгами.

Выясните, что на самом деле значат деньги для вашего партнера: удовольствие, независимость, стабильность или общественное положение? Это позволит вам расшифровать финансовые программы друг друга и выяснить причину разногласий.

Затем сформулируйте, чего вы хотите добиться, но не поодиночке, а вместе. Определите и согласуйте свои основные цели и взгляды на деньги и успех. Составьте список правил и действий, которым вы будете следовать, и зафиксируйте их на бумаге. Прикрепите список к стене и, если возникнет повод, мягко, очень мягко, напомните друг другу, к какому соглашению вы пришли, когда оба были объективны, беспристрастны и независимы от старых финансовых программ.

ОСОЗНАНИЕ

Вспомните яркое эмоциональное событие, связанное с деньгами, которое поразило вас в детстве.

ПОНИМАНИЕ

Опишите, как оно повлияло на ваше финансовое положение.

ОТСТРАНЕНИЕ

Теперь вы понимаете, что эти впечатления вам навязаны, что они не соответствуют вашему самоощущению? Вы осознаете, что у вас появилась возможность стать другим?

ДЕКЛАРАЦИЯ

Положив руку на сердце, скажите:

«Я знаю, что мой прошлый финансовый опыт мешает мне, и создаю новое, обеспеченное будущее».

Коснитесь лба и произнесите:

«Я думаю как миллионер!»

На что же ориентирована ваша финансовая программа?

Вот и пришла пора ответить на вопрос «на миллион долларов». Какова ваша нынешняя программа денег и успеха, к каким результатам она вас подспудно толкает? На что вы запрограммированы: на успех, средний достаток или крах, на борьбу за каждый доллар или беззаботную жизнь? На что вы настроены: на тяжелый труд или разумные усилия?

Как складывается «доходная» сторона вашей жизни – у вас постоянный заработок или нестабильный доход? Вы же знаете, как бывает – сначала есть, потом нет, потом есть, потом снова нет.

Всем кажется, что причины таких резких колебаний следует искать в окружающей действительности, и человек рассуждает, например, так: «У меня была высокооплачиваемая работа, но компания, в которой я работал, прекратила существование. Потом я начал собственное дело, и все шло замечательно, но вскоре спрос упал. Мой новый бизнес прекрасно развивался, пока не ушел мой партнер». И дальше в том же духе. Не обманывайте себя! Все дело в вашей финансовой программе.

На что вы запрограммированы: на высокий, средний или низкий доход? Знаете ли вы, что во многих из нас заложены притязания на определенную сумму? На что претендуете вы: на двадцать или тридцать тысяч в год? Сорок или шестьдесят? Семьдесят пять или сто? Сто пятьдесят или двести? Двести пятьдесят тысяч в год? А может быть, больше?

Несколько лет назад во время одного из двухчасовых вечерних семинаров я заметил в зале очень хорошо одетого мужчину. После окончания занятий он подошел ко мне и спросил, сможет ли ему чем-нибудь помочь трехдневный семинар «Думай как миллионер», если сейчас его доход составляет около пятисот тысяч долларов в год. Я спросил этого человека, как долго он зарабатывает такие деньги. «Уже семь лет», – ответил он.

Мне стало все ясно. Я спросил, почему бы ему не замахнуться на два миллиона в год, и объяснил, что программа рассчитана на тех, кто хочет использовать *весь свой финансовый потенциал*. Я предложил ему задуматься над тем, почему он «застрял» на сумме в пятьсот тысяч, и мужчина решил принять участие в семинарах.

Год спустя я получил от него письмо, в котором он сообщал: «Ваша программа просто невероятна, но я ошибся. Я запрограммировал себя всего на два миллиона долларов в год, как мы и договаривались. Я уже зарабатываю два миллиона и собираюсь снова прийти на занятия, чтобы задать своей программе новое значение – десять миллионов».

Должен вам сказать, что не следует определять точную сумму – это не имеет значения. Важно то, реализуете ли вы весь свой потенциал. Предположу, что многие из вас задаются вопросом, зачем, собственно, иметь столько денег. Во-первых, вопрос показателен сам по себе: такой подход вряд ли поможет вам скопить состояние и рано или поздно вы захотите пересмотреть свою финансовую программу. Во-вторых, человек, о котором я рассказал, занимается благотворительностью, жертвуя значительные суммы в фонд помощи больным СПИДом африканцам, и стремление помочь этим людям стало главной причиной его желания зарабатывать еще больше. Вот вам и аргумент в пользу «жадности» богачей!

Давайте двигаться дальше. На что вы ориентированы: на то, чтобы тратить деньги или копить их? Распоряжаться средствами грамотно или как придется?

Ваша программа настроена на выбор удачных инвестиций или на вложениях вы чаще теряете? Вы можете удивиться: «Как прибыли или потери на фондовой бирже или рынке недвижимости могут быть частью моей финансовой программы?» Очень просто. Кто принимает решение о покупке именно этих акций или недвижимости? Вы. Кто принимает решение об их продаже? Вы. Думаю, теперь понятно, к чему я веду.

В Сан-Диего у меня есть приятель по имени Ларри. Ларри умеет зарабатывать, он притягивает деньги как магнит: его финансовая программа определенно настроена на высокий доход. Однако во всем, что касается вложений, его участие смерти подобно. Все, что он покупает, тут же стремительно падает в цене. (Попробуйте угадать, что происходило с инвестициями его отца? То-то!) Я с Ларри в достаточно дружеских отношениях и могу советоваться с ним относительно вложений. Его советы всегда верны с точностью до наоборот! Ларри предлагает – я слушаю и поступаю совершенно иначе. Ларри, я тебя люблю!

И напротив, вы, должно быть, встречали людей, обладающих качеством, которое мы с вами назвали «даром царя Мидаса». Все, за что они берутся, превращается в золото. И «дар Мидаса», и «поцелуй смерти» – не что иное, как финансовая программа в действии.

Еще раз повторяю: денежная программа определяет вашу финансовую и даже личную жизнь. Женщина с невысокими притязаниями, скорее всего, привлечет мужчину, тоже ориентированного на низкий доход, и оба они останутся в «зоне» финансового комфорта, оправдывая тем самым свои денежные программы.

Мужчина с заниженными финансовыми ожиданиями чаще всего привлекает женщин, которые тратят его деньги, и вместе они остаются в «зоне» финансового комфорта, оправдывая финансовые программы друг друга.

Многие считают, что успех в бизнесе зависит от навыков управления, специальных знаний или удачно выбранного времени для рыночных операций. Как бы не так, отвечу я, хоть и не хочется вас разочаровывать. Другими словами – вы заблуждаетесь.

Успех деловой деятельности зависит исключительно от финансовой программы. Вы всегда будете работать на выполнение своей денежной программы. Если вы психологически ориентированы на заработок в сто тысяч долларов в год – будьте уверены, ваш бизнес принесет именно столько.

Если вы заняты торговлей и рассчитываете заработать пятьдесят тысяч в год, то, добившись высокого уровня продаж, можете заработать не пятьдесят тысяч, а все девяносто. Если это произойдет, то вскоре вы столкнетесь с резким падением спроса. Если спрос сохранится – готовьтесь к тому, что следующий год будет крайне неудачным и вернет вас к прежнему уровню доходов.

Если вы привыкли зарабатывать пятьдесят тысяч, но последние год-два дела шли не очень, не беспокойтесь: вы к своему вернетесь. Непременно вернетесь, потому что это финансовый закон, которого придерживается ваше подсознание. Иные в подобной ситуации, бывает, переходят улицу, попадают под автобус и получают ровно пятьдесят тысяч по страховке! Все очень просто: если вы ориентированы на пятьдесят тысяч в год, то, так или иначе, получите ровно столько, не больше и не меньше.

Давайте вернемся к тому, как выявить направленность вашей денежной программы. Один из самых показательных способов – взглянуть на результаты своей работы. Проверьте свой банковский счет. Оцените свои доходы. Подсчитайте стоимость имущества. Взгляните на доходность вложений. Оцените успешность своего бизнеса. Ответьте самому себе, склонны вы тратить или копить деньги, умеете ли правильно распоряжаться средствами? Подумайте, насколько вы последовательны. Насколько легко или тяжело достаются вам деньги. Взгляните на финансовую сторону своих отношений с окружающими.

Что для вас деньги: постоянная борьба или легкий доход? У вас собственный бизнес или вы наемный работник? Вы долго работаете на одном месте или часто меняете занятие?

Финансовая программа работает по принципу кондиционера. Если температура в комнате двадцать два градуса, то, скорее всего, именно такая температура была задана в программе. И здесь начинается самое интересное. Предположим, в комнате открыто окно, на улице холодно, и температура упала до восемнадцати градусов. Что после этого происходит? Включается кондиционер, и температура снова поднимается до двадцати двух градусов.

И наоборот, если окно открыто и на улице жарко, температура в комнате поднимается до двадцати пяти. И что дальше? Включится кондиционер, и температура опустится до прежнего уровня.

Единственный способ навсегда изменить температуру в комнате – это перепрограммировать кондиционер. Таким же образом можно «навсегда» изменить уровень достатка, переустановив программу своего финансового кондиционера, то есть изменив установки по отношению к деньгам.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ ТЕМПЕРАТУРУ В КОМНАТЕ, НУЖНО ПЕРЕПРОГРАММИРОВАТЬ КОНДИЦИОНЕР. ТАКИМ ЖЕ ОБРАЗОМ МОЖНО ИЗМЕНИТЬ УРОВЕНЬ ДОСТАТКА, ПЕРЕУСТАНОВИВ ПРОГРАММУ СВОЕГО ФИНАНСОВОГО КОНДИЦИОНЕРА.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

ОСМЫСЛЕНИЕ – ЭТО КОНТРОЛЬ СВОИХ МЫСЛЕЙ И ДЕЙСТВИЙ, ЭТО ТО, ЧТО ПОМОГАЕТ СДЕЛАТЬ ВЕРНЫЙ ВЫБОР, А НЕ ПОДЧИНЯТЬСЯ ЗАЛОЖЕННОЙ НЕКОГДА ПРОГРАММЕ.

Можете попытаться поступить по-своему. Можете получить новые знания в сферах управления бизнесом, маркетинга, продаж и переговорного процесса. Можете стать специалистом в области рынка ценных бумаг или недвижимости. Это великолепный инструментарий. Но без «футляра», достаточно большого и крепкого, чтобы заработать и сохранить много денег, инструменты бесполезны.

Еще раз повторю элементарное правило: «Ваш доход растет только вместе с вашими стремлениями».

К сожалению или к счастью, ваша программа денег и успеха останется с вами до конца жизни – или до тех пор, пока вы не расшифруете и сознательно не измените ее. Именно этим мы займемся во второй части книги и продолжим на семинарах интенсивного курса «Думай как миллионер».

Помните, что основа любого изменения – осознание и осмысление проблемы. Наблюдайте за собой, действуйте сознательно, оценивайте свои мысли, страхи, убеждения, привычки, действия и даже бездействие. Поместите себя под микроскоп и изучайте.

Многие считают, что жизнь – бесконечный процесс выбора. Отнюдь! Даже самые мудрые из нас принимают не так много решений, основанных на осознании ситуации и своей роли в ней. В большинстве случаев мы действуем автоматически, подобно роботам, и управляют нами устоявшиеся правила и давние привычки. Вот где поле деятельности для осмысления. Осмысление – это контроль своих мыслей и действий, это то, что помогает сделать верный выбор, а не подчиняться заложенной некогда программе.

Осмысление позволяет жить исходя из того, кто мы сегодня, а не кем мы были вчера, дает возможность правильно реагировать на происходящее, используя все свои умения и способности, а не действовать спонтанно, под влиянием былых страхов и неудач.

Сделав осмысленность образом жизни, вы увидите, что на самом деле представляет собой финансовая программа: это всего лишь отражение информации, которую вы получили и в которую верили в прошлом, когда были слишком малы, чтобы разбираться в жизни. Вы увидите, что эта программа отражает не ваше «Я», а то, к чему вас приучили. Вы поймете, что вы

«программист», а не «программа». Не «содержимое» стакана, а сам стакан. Не программное обеспечение, а компьютер, который можно собрать по своему усмотрению.

Действительно, существует генетическая предрасположенность; могут вмешаться вопросы морали, но ваше «Я» формируется большей частью под воздействием убеждений окружающих и той информации, которую они несут. Я уже говорил о том, что убеждения нельзя считать однозначно верными или неверными, правдивыми или ложными, но какой бы ни была степень их обоснованности, убеждения – это точка зрения, которая передается из уст в уста, из поколения в поколение и, в конце концов, доходит до вас. Зная это, сознательно избавляйтесь от любых мнений и действий, которые мешают вам стать богаче, заменяя их более конструктивными.

На своих занятиях мы учим слушателей тому, что «каждая мысль, поселившаяся в вашем сознании, оставляет плату за проживание». Каждая мысль делает вас богаче или беднее. Приближает к счастью и успеху или отдаляет от него. Придает сил или делает слабее. Потому советую думать и верить во что-то, подключив житейскую мудрость.

Поймите, что мысли и убеждения – это не ваше настоящее «Я», они не связаны неразрывно с вашим сознанием. Вы считаете их крайне важными, но они значат для вас не больше, чем вы хотите, и имеют не больше смысла, чем вы вкладываете. *Существует только то значение, которое вкладываете вы сами.*

Помните, в начале книги я просил вас не верить ни одному моему слову? Если действительно хотите хоть чего-то в жизни добиться, не верьте ни одному своему слову. А если хотите настоящих, больших достижений – *не верьте ни одной своей мысли.*

Если вы обыкновенный человек, то, как и большинству людей, вам надо во что-то верить. В таком случае принимайте только те убеждения, которые поддерживают вас в ваших устремлениях, убеждения, способные сделать вас богатым. Помните: мысли ведут к чувствам, чувства – к действиям, а действия – к результатам. Вы способны думать и действовать, как богатые люди, и добиваться таких же результатов.

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.