



Дмитрий Регеша

КОД ДЕНЕГ

Преобразуй свое денежное мышление
и раскрой финансовые возможности

2023

Дмитрий Регеша

Код денег

Преобразуйте свое денежное мышление
и раскройте финансовые возможности

Издательские решения
По лицензии Ridero
2023

УДК 2
ББК 87.77
Р32

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Регеша Дмитрий

Р32 Код денег : Преобразуйте свое денежное мышление и раскройте
финансовые возможности / Дмитрий Регеша. — [б. м.] :
Издательские решения, 2023. — 56 с.
ISBN 978-5-0060-4983-3

Эта книга погрузит вас в мир денежного мышления и раскроет его влияние.

Откройте для себя, как глубоко укорененные убеждения и ваше отношение к деньгам определяют вашу финансовую реальность. Но что еще важнее, автор не просто диагностирует проблему — он предлагает практические упражнения для самостоятельной работы, чтобы вы могли переписать свою денежную историю.

Готовы изменить свое отношение к деньгам и взять контроль над своим финансовым будущим? Тогда эта книга для вас!

**УДК 2
ББК 87.77**

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-0060-4983-3

© Дмитрий Регеша, 2023
© Руслан Зверев, дизайн обложки, 2023

ВВЕДЕНИЕ

Позвольте представиться. Меня зовут Дмитрий Регеша, я предприниматель, психолог, бизнес-тренер и эксперт в области финансового образования.

Многие годы помогаю людям изменить мышление в отношении денег, развить финансовую грамотность и достичь финансовой независимости.

С 2019 года я активно изучаю принципы работы мозга и то, как устроено наше мышление. Я обучался лучшим техникам работы с подсознанием у лучших преподавателей России, США и Европы. Среди них Оксана Халваши, Вадим Безделев, Андрей Курпатов, Ричард Бартлет и другие.

С 2020 года я активно веду обучение и консультации в области финансов, инвестиций, личного финансового планирования и развития бизнеса. Разработал несколько курсов и тренингов, которые помогают осознать свои финансовые возможности, научиться управлять своими деньгами и создать стабильное финансовое будущее.

В своих программах обращаю внимание на психологические и эмоциональные аспекты финансов, так как понимаю, что улучшение финансового положения требует не только знаний, но и изменения мышления и установок. Мои клиенты раскрывают свой потенциал, преодолевают финансовые блоки и учатся принимать эффективные финансовые решения.

Я посвятил изучению темы денег и денежного мышления много времени, чтобы убрать денежные ограничения и страхи и

начать зарабатывать больше. Так что вы сделали правильный выбор, начав читать эту книгу.

В ней вы узнаете, какие типы денежного мышления бывают, что блокирует денежный поток, как правильно ставить цели, усиливать их и не ограничивать. Также здесь вы найдёте полезные упражнения, выполнение которых поможет найти ответы на вопросы про денежные блоки и ограничения.

Рекомендую выполнять все упражнения и не торопиться «проглотить» весь материал сразу. Делайте перерыв между главами в 2–3 дня, усваивайте информацию частями. Так вы будете шаг за шагом менять своё мышление и наблюдать за изменениями.

Заведите дневник, в котором будете фиксировать всё, что с вами происходит: любые позитивные и не очень события, приходы денег, подарки, какие-то случайные денежные поступления. «Выгружайте» из мозга в ваш дневник все инсайты и озарения. Если вы получаете скидку в магазине, незапланированную премию, если кто-то вам дарит какую-то вещь, билет на концерт, вы выигрываете в лотерею или находите 100 рублей на дороге, — всё подлежит учёту и должно попасть в дневник.

Начните работу с ним прямо сейчас. Опишите ваше текущее денежное положение: сколько и на чём вы зарабатываете, тратите, какие есть долги, кредиты, обязательства? После этого запишите, каких целей вы хотите достичь в ближайшие месяц, год, 5 лет? К чему вы стремитесь? Какие цели вы можете уже сейчас для себя определить? Для ответов на эти вопросы вам поможет небольшой тест ниже.

ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕНЕЖНОГО МЫШЛЕНИЯ

Оцените каждое утверждение ниже по шкале от 1 до 5 в зависимости от того, насколько они правдивы для вас, где 1 — совершенно не так, а 5 — точно про вас.

1. Я чувствую себя счастливым (-ой), когда думаю о деньгах.
2. Я редко испытываю стресс из-за денег.
3. В целом я доволен (-на) своей жизнью.
4. Я считаю, что у меня всего более чем достаточно.
5. Я верю, что жизнь заботится обо мне.
6. Я обращаю внимание на деньги, появляющиеся в моей жизни.
7. Я благодарен (-на) деньгам, которые приходят в мою жизнь и уходят из нее.
8. Я даю деньги другим людям, чтобы сделать их жизнь лучше.
9. Я трачу деньги на вещи, которые для меня поистине важны.
10. Я занимаюсь тем, что мне нравится.
11. Я зарабатываю достаточно для комфортной жизни.
12. Я в состоянии выплатить свои долги.
13. Я чувствую себя комфортно с той суммой денег, которую накопил (-а).
14. Меня устраивает та сумма денег, которую я буду получать на пенсии.
15. Я чувствую себя комфортно с той суммой денег, которую я инвестировал (-а).
16. У меня достаточно денег, чтобы заниматься тем, что для меня важнее всего.

Там, где оценка низкая, поразмышляйте, какой другой опыт вы хотели бы получить.

В завершение сделайте свое фото, сохраните его, а когда завершите чтение книги и выполнение заданий, сделайте ещё

одно и сравните их. Возможно, вы удивитесь тому, как вы изменились, потому что запустили свою личную денежную трансформацию.

Желаю увлекательного изучения материала!

ГЛАВА 1. ДЕНЕЖНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Я мыслю, следовательно, я существую.

Р. Декарт

Что вообще такое мышление? Это познавательная деятельность человека, результатом которой является идея, мысль или какое-то понятие.

«Я мыслю, следовательно, я существую». Таким образом, мышление — это вид умственной деятельности. И пока мы живы, мы этой деятельностью занимаемся.

Денежное мышление — это наша умственная деятельность в отношении денег: то, как мы к ним относимся, какие решения принимаем в вопросе денег, какие идеи наш мозг выдаёт в результате этой деятельности.

По тому, как люди мыслят, можно выделить 3 типа денежного мышления:

Контроль — когда вы всё время контролируете ваши деньги и то, что с ними связано.

Страх — когда вы боитесь денег и всего, что с ними связано.

Равнодушие — когда вы живёте по средствам и денег вам хватает, потому что вы к ним «ровно дышите».

КОНТРОЛЬ

Люди с таким типом мышления любят всё контролировать, включая деньги. И если возникают проблемы с деньгами, то им обязательно хочется взять всё под свой контроль. Чаще всего

воспитывались в бедной семье. Они помнят истории из детства, когда им отказывали в покупке игрушек, гаджетов, которые были у их друзей. Знакомо?

И часто именно ограничения в детстве могли запрограммировать их на желание однажды стать богатым и почувствовать счастье, а возможно, и осчастливить всех вокруг. Так обычно и формируется тип мышления контролёра, когда человеку хочется контролировать то, что окружает, в том числе свои чувства.

У этого типа мышления есть 3 подтипа:

Транжира

Транжира любит тратить деньги, как только они у него появляются. Это похоже на увлечение новым сериалом, который выходит на экран и пользуется большой популярностью: стоит начать смотреть, и не оторваться. Так и с деньгами.

Транжиры — щедрые люди, они угостят других ужином, купят красивую одежду, отвезут на отдых за свой счёт. Так они получают наслаждение от жизни. Как вы могли догадаться, причиной такого поведения является цель, поставленная в детстве: разбогатеть и... правильно: всем помочь.

При этом они могут переусердствовать в тратах и получить финансовые проблемы. Если вы транжира, то вам стоит быть внимательным к бюджету и планированию. Обратите внимание на курсы по финансовой грамотности.

Экономы

Экономы любят экономить каждый рубль и везде торговаться. Они знают, где дешевле картошка и выгоднее курс обмена валюты. Обожают скидки и готовы пойти на всё ради возможно-

сти купить что-то чуть дешевле. Иногда они даже не замечают, как временные затраты превышают полученную экономию.

Причиной такого поведения всё так же могут быть проблемы из детства, когда в их мозгу зародилась идея накопить большую сумму денег, чтобы стать счастливым.

Для эконома важно чувство безопасности. Поэтому будьте осторожны, если вы эконом и вас привлекают транжиры. Они могут потратить свои и ваши деньги.

Дельцы

Дельцы — это трудоголики. Работать они стремятся, чтобы заработать как можно больше, так как это позволяет им чувствовать безопасность. Они могут быть успешны, работа приносит им большое удовольствие.

Их образ жизни вызывает зависимость, так как работа даёт им ощущение защищённости и собственной значимости. Но не каждую зависимость можно быстро преодолеть. Их успех сопровождается поддержкой и уважением окружающих, и мало тех, кому такое не нравится.

РАВНОДУШИЕ

Таким людям несвойственна жадность. Чаще всего они росли и воспитывались в благополучной семье, где денег хватало. Такие люди часто были единственным ребёнком в семье, и чувство конкуренции им не знакомо.

Равнодушные к деньгам люди выбирают профессии, которые им нравятся, а не где они заработают много денег. Они могут работать в сфере образования, науки.

Они счастливы, потому что живут, не думая о деньгах. И живут по средствам.

СТРАХ

Люди этого типа боятся денег и стремятся их избегать. Сами деньги для них — что-то, что таит в себе опасность. Возможно, в детстве они или их родители получили травму, связанную с финансами. Из страха повторить такой опыт они бегут от денег подальше.

Им может быть стыдно, неприятно иметь отношение с деньгами. Порой неосознанно хочется избавиться от них, быстрее потратить. Такое поведение приводит к финансовым проблемам. В то же время заработка таким людям не хватает и их жизнь становится выживанием.

У данного типа мышления есть 4 подтипа:

Неформалы-старообрядцы

Они не хотят иметь ничего общего с деньгами. Для них это не главное и скорее даже зло. Им лучше ходить в старых обносках и питаться корочкой хлеба, но они могут пожертвовать всё, что имеют, на восстановление храма.

Они и тратят, и зарабатывают мало. Живут в придуманном мире, где деньги портят людей. И пока они так думают, деньги не принесут им радость.

Азартные игроки

Обычно это дети обеспеченных родителей или те, кто рос в благополучии и достатке. Им настолько могло стать скучно в детстве от возможности получать всё, что только захочется,

что, взрослея, они начинают ненавидеть деньги. И стремятся скорее от них избавиться. А делать это они любят, рискуя, делая ставки, инвестируя в сомнительные проекты.

В казино они могут поставить всё на красное и проигрыш их порадует не меньше, чем выигрыш.

Эконом-хвастун

Этому подтипу людей свойственно накопить большую сумму и мгновенно спустить все накопления, чтобы потом снова начать откладывать. Деньги у них не задерживаются надолго.

При этом они будут наслаждаться жизнью ровно до того момента, пока всё не потратят. Уже наутро будут страдать и корить себя за траты и пойдут открывать новый сберегательный счёт.

Беспокойный

Такие люди постоянно беспокоятся о деньгах, при этом ничего не делают в их отношении. Они не зарабатывают, не экономят. Только беспокоятся. Что, кстати, сказывается на их здоровье, так как состояние постоянного стресса не может не повлиять на самочувствие.

Они могут беспокоиться, давая в долг, отдадут ли деньги обратно? Планируя поездку в другую страну, такие люди будут думать: а хватит ли им денег на всё или придётся срочно искать ещё? Возможно, они просто не верят в своё окружение, не доверяют ему. А ведь достаточно попросить, и друзья или родные придут на помощь.

ЗАДАНИЕ

Итак, мы рассмотрели разные типы денежного мышления. Каждому из вас может быть свойственен один из них или сразу несколько.

Вы можете проанализировать своё денежное мышление, понять свои боли, ограничения и оставить всё как есть. Либо — поменять своё мышление и найти оптимальный баланс, который позволит вам быть счастливым, наслаждаться жизнью и радоваться каждому дню.

Выполните небольшое задание:

1. Для начала определите свой тип денежного мышления. Помните, что есть несколько подтипов и типов.

2. Поразмышляйте, что вас не устраивает в том, как вы мыслите. Какие есть страхи, ограничения? Что вы хотели бы изменить?

Возьмите ручку, ваш дневник и запишите результат своих размышлений. А в следующих главах разберём, как с этим работать.

ГЛАВА 2. ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ

Убеждения – это скучно и нудно. Берем силой.

*Диалог пингвинов из мультфильма
«Мадагаскар»*

В настоящее время проведено большое число исследований, доказывающих, что позитивное мышление помогает жить дольше, иметь хорошее здоровье, зарабатывать больше. Об этом можно прочитать книги следующих авторов:

Джон Кехо, «Подсознание может всё!».

Андрей Курпатов, «Красная таблетка. Посмотри правде в глаза!», «Троица. Будь больше самого себя», «Чертоги разума. Убей в себе идиота».

Роберт Дилтс, «Фокусы языка».

И многие другие.

На наше мышление может влиять прошлый негативный опыт, о чём вы даже и не подозреваете. Например, бояться перемен – один из страхов детства, который мешает выходить из состояния «стабильности». Боязнь выделиться или, наоборот, быть «хуже других» возникает из-за финансового состояния семьи. Ещё есть боязнь быть осмеянным, страх критики или неудач.

В подсознании могут сохраняться неприятные воспоминания, связанные с таким мышлением. Вспомните, как часто вы перекладывали ответственность за свои неудачи на других. В такие моменты вы переставали управлять своей жизнью, своей судьбой.

Отсутствие денег или роста доходов может быть прямо связано с подобными негативными мыслями. Это не только отталкивает от вас других людей, но и деньги.

Переводите отрицательные мысли о деньгах в положительные. Если вы думаете, что деньги — это зло, то подумайте, как бы развивалось общество, если бы денег не было.

Ваше сознание всегда хочет вас защитить. И если в вашей жизни уже был негативный опыт, связанный с деньгами, то оно не захочет его повторять и будет вас оберегать.

Позитивное мышление помогает улучшить благосостояние, начать жить лучше, зарабатывать больше. Да, порой меняться нелегко, но возможно! И раз вы сейчас держите эту книгу в руках, то вы — один из счастливиц, кто на пути к новой изобильной жизни.

ЗАДАНИЕ

Выпишите список всех ограничивающих убеждений, которые придут вам в голову. Выписывайте всё, даже если это не ваши убеждения: где-то это слышали, кто-то из друзей или родных так живёт, но вы не согласны с ними.

Уделите этому заданию достаточно времени, чтобы выписать 100 и более ограничивающих убеждений.

Почему рекомендую выписывать 100 и более пунктов:

— Выписывая 100 и более ограничивающих убеждений, вы углубляетесь в процесс самоанализа, что позволяет осознать и выявить даже самые тонкие и глубоко засевшие убеждения.

— Когда вы видите перед собой длинный список ограничивающих убеждений, это помогает осознать, насколько многие

из них могут влиять на вашу жизнь и ваше денежное мышление.

— Работа с большим количеством убеждений позволяет систематизировать их, что упрощает дальнейшую работу над их преодолением.

— Видя перед собой такое количество ограничивающих убеждений, вы можете почувствовать большую мотивацию к их преодолению и изменению вашего денежного мышления.

— Ограничивающие убеждения часто связаны друг с другом. Работая с большим количеством убеждений, вы можете лучше понять их взаимосвязь и влияние друг на друга.

— После того как вы выписали и проанализировали все свои ограничивающие убеждения, вы можете разработать стратегию их преодоления.

В целом выписывание 100 и более ограничивающих убеждений позволяет вам глубже понять себя, свои страхи и сомнения и эффективно работать над их преодолением.

Приведу примеры ограничивающих убеждений на тему денег:

- деньги — корень всех зол;
- деньги делают людей эгоистичными и жадными;
- я недостойн (а) богатства;
- для того чтобы заработать деньги, нужно работать без перерыва;
- у меня всегда будет недостаточно денег;
- деньги портят отношения;
- лучше не рисковать и сохранить деньги под матрасом;
- деньги не приносят счастья;
- богатые люди не достигают успеха честным путем.

Это лишь некоторые примеры ограничивающих убеждений, связанных с деньгами.

Поставьте телефон на авиарежим, включите секундомер или таймер и выполняйте это задание не менее 25 минут. В какой-то момент, когда вам покажется, что вы уже всё выписали, посмотрите на то, что вы выписали, прочитайте список, поразмышляйте... Возможно, вы сможете вспомнить в 2–3 раза больше ограничивающих убеждений, чем есть у вас на листе. Запишите и их.

Когда завершите эту часть задания, подумайте, что вы хотели бы трансформировать, изменить в своей жизни. Какие ограничивающие убеждения вам мешают?

ГЛАВА 3. ВТОРИЧНАЯ ВЫГОДА

*Я слишком хорошо знаю выгоды болезни
и недостатки здоровья.*

Блез Паскаль

Порой за теми действиями, которые мы совершаем, или решениями, которые принимаем, стоит вторичная выгода. Это часто что-то скрытое от нашего сознания. Иногда мы даже не осознаём её.

Например, у головной боли может быть вторичная выгода — не заниматься сексом с супругом, потому что можно сослаться на проблему со здоровьем.

Так же и с деньгами: человек может отказываться от больших денег, потому что ему тогда не нужно думать об их сохранности. Или человек не хочет идти на более высокую должность с большой зарплатой, так как ему придётся больше работать. То есть его плюс в данной ситуации — можно меньше работать.

При этом мы не всегда учитываем, что наши вторичные выгоды можно решать разными способами, не отказываясь при этом от денег.

ЗАДАНИЕ

Выберите какую-то из своих проблем, задач, боль, которую вы не можете решить. Для решения которой вы уже всё перепробовали, но ничего не помогает. Например, вы составляете карты желаний, но они не работают, проходите курсы финансо-

вой грамотности, но они не помогают вам в вопросе финансов. Ничего не помогает.

Предлагаю вам ответить на 5 вопросов. Отвечать на каждый из них необходимо столько времени, сколько вам потребуется. Лучше каждому вопросу уделить по 25 минут и выписать не менее 100 ответов. Всё, что выдаст ваше подсознание. Почему это будет более эффективно, я рассказал в предыдущей главе.

Итак, первый вопрос: **какие плюсы, какую выгоду вы имеете от этой проблемы?**

Повторяйте вопрос, отвечайте на него и снова повторяйте вопрос.

Например, вы хотите владеть дорогой машиной, но не можете себе её позволить. Пример вашего внутреннего диалога в этом случае:

— Какую выгоду я имею от невозможности иметь дорогую машину?

— Не нужно будет много платить за её обслуживание.

— Хорошо.

— Какую выгоду я имею от невозможности иметь дорогую машину?

— Я не буду стоять в пробках.

— Хорошо.

— Какую выгоду я имею от невозможности иметь дорогую машину?

— Не нужно искать качественную мойку машин.

— Хорошо.

И так далее...

Отложите книгу и начните отвечать на этот вопрос. И когда будете готовы, переходите к следующему.

Второй вопрос: **что хорошего вам даёт ваша проблема?**

Снова начните отвечать. И когда будете готовы, переходите к следующему вопросу. Если ещё что-то осталось, то лучше вернитесь ко второму вопросу, закончите и только после этого переходите к следующему.

Третий вопрос: **чего вы лишитесь, если проблема исчезнет?**

Снова выпишите все ответы и, когда будете готовы, переходите к следующему вопросу.

Четвёртый вопрос: **что вы не сможете делать, если решите проблему?**

Начните отвечать. И когда будете готовы, переходите к следующему вопросу. Если ещё что-то осталось, то вернитесь и только после этого переходите к последнему вопросу.

Пятый (заключительный вопрос): **как ухудшится ваша жизнь, если проблема исчезнет?**

Начните отвечать.

Итак, вы ответили на 5 вопросов. Я уверен, что эта работа пошла вам на пользу и важная работа в вашем подсознании уже началась.

Теперь подумайте, как вы можете достичь вашей выгоды.

Например, вы не можете найти более высокооплачиваемую работу, так как считаете, что придётся много работать. И ваша выгода: у вас больше свободного времени, если вы не пойдёте на другую работу.

Какое решение может быть в этой ситуации?

Новая должность — новые сотрудники, вы можете делегировать дополнительные задачи им. Или с новой зарплатой вы можете найти помощника, которому будете платить за дополнительную работу. Можно придумать много вариантов.

Поразмышляйте над ответами на 5 вопросов и подумайте, что вы можете уже сейчас поменять, как можете достичь вторичную выгоду более эффективным способом?

Возможно, есть ещё более глубокие проблемы, по причине которых вы не достигаете желаемого результата. И для их проработки может потребоваться дополнительная работа, в том числе с экспертом в этой области. Обязательно их проработайте.

ГЛАВА 4. ЦЕЛИ

Если вы хотите вести счастливую жизнь, вы должны быть привязаны к цели, а не к людям или к вещам.

Альберт Эйнштейн

У вас есть цель?

Любая, необязательно говорить про цель всей своей жизни. Например, это может быть цель купить машину — конкретной модели, цвета, комплектации, стоимости. Есть у вас что-то подобное?

Теперь представьте, что вы этой цели достигли. Вот прямо сейчас вы получили то, что так хотели до этого. Представили? Отлично!

А теперь отследите и можете даже записать в своём дневнике, что вы при этом испытали. Какие чувства, эмоции?

Если это была радость и у вас была улыбка на лице, — это ваша цель. Если вы выдохнули с облегчением и сказали: «Фух, я сделал это», то это не ваша цель. В этом случае цель навязана вам обществом, социумом, родителями, кем угодно. Но это не вы сами захотели достичь этой цели.

Примерами таких целей могут быть: закрыть ипотеку, получить высшее образование и т. д.

Свои цели чаще всего подобны тем, которые были в нашем детстве: съесть мороженое, получить на день рождения в подарок велосипед, покататься на пони и так далее.

Что даёт радость, удовольствие от достижения цели?

С чем это всё связано в нашем теле? Вы слышали про гормоны счастья и радости?

Например, эндорфин дарит нам чувство лёгкости, вызывает желание реализовывать мечты, достигать целей, отвечает за удовольствие и эйфорию. Дофамин — это своеобразный двигатель, стимул для поиска возможностей в преодолении препятствий.

И когда мы достигаем цели, то происходит выработка этих и других гормонов. И нашему мозгу, нашему телу это нравится.

Разбираемся дальше.

Что нужно для достижения цели?

Чаще всего деньги. Они нам нужны, чтобы покупать мороженое, велосипеды, кофемашины, билеты в Непал, чтобы увидеть Эверест. То есть деньги равно цель.

Допустим, вы мало зарабатываете. И у вас есть несколько своих целей, на которые нужно немного денег. Вам точно хватит на эти цели вашей ежемесячной зарплаты. И вы очень хотите достичь этих целей, чтобы испытать радость и счастье.

И вот вы достигаете их: покупаете то, что так хотелось, что приводит к выработке гормонов счастья и радости, что так нравится вашему мозгу, то есть вам самим.

И вы (ваш мозг) понимаете, что для достижения ещё большего количества целей нужно ещё больше денег, чем есть сейчас. И ваш мозг, ваше подсознание начинают искать способы заработать больше.

Вы становитесь сильнее, активнее, вырабатывается адреналин, благодаря которому вы готовы на «подвиги» и непривычные для вас действия. Добавляем ещё серотонин — гормон счастья, который дарит хорошее настроение, помогает бороться со стрессами.

И вот вы начинаете зарабатывать больше

Кстати, обязательно себя поблагодарите, похвалите за то, что вы стали зарабатывать больше. Вообще, благодарите и хвалите себя за любой приход денег, скидок, купонов. Это также стимулирует выработку гормонов и заряжает на новые победы.

Что дальше? Ещё больше своих целей, ещё выше их стоимость и далее по спирали.

Представьте, как это происходит сейчас с вами. Уверен, что на вашем лице улыбка.

Но у вас могли возникнуть вопросы: как ещё определить, цель своя или чужая? И что делать с чужими целями?

КАТЕГОРИИ ЧУЖИХ ЦЕЛЕЙ

Для начала давайте разберёмся, какие чужие цели бывают.

Родительские

Это цели, которые мы должны достичь по мнению родителей. Например, купить квартиру, вступить в брак, родить детей.

Всё то, что вам говорили или говорят ваши родители. Они могут даже упрекать вас, если вы этого не достигли. А достижение текущих целей не остановит от появления новых.

Социальные

Дают чувство уважения общества, в котором мы живём. Формируются по стереотипам. Например, в некоторых культурах девушка обязательно должна выйти замуж в определённом возрасте, забеременеть и так далее. Не каждому человеку такие цели приносят истинную радость.

Ещё пример таких целей: нужно купить телефон последней модели, модные кроссовки и так далее. Узнаёте среди своих целей такие?

Какая ещё у них особенность: если об их достижении никому не рассказать, то мотивации достигать их не будет. И если быть честным, то окружающим на них чаще всего наплевать. Людям всё равно, сколько у вас кроссовок и какой у вас телефон.

Цели окружающих людей

Это цели ваших родственников, партнёров, клиентов. Например, брат предложил купить папе в подарок телефон.

Мы достигаем такие цели на благо других, но не себя. При достижении таких целей мы испытываем облегчение. Почему? Потому что мы хорошие. А мы можем быть хорошими, не достигая целей других людей? Можем.

Главное правило для таких целей: учитесь говорить им «нет».

Благотворительные цели

Помощь детскому дому, деньги на операцию кому-то, потому что это хорошо. Любые цели, связанные с благотворительностью.

Не всегда эти цели приносят истинную радость нашему мозгу.

СВОИ ЦЕЛИ

В отличие от чужих, свои цели иногда нелогичны. В них может быть что-то детское, наивное. В то же время они конкретны и детализированы. Если вы хотите машину, то вы точно знаете какую. И кстати, эта конкретика помогает вам их достигать.

Вы не ленитесь достигать своих целей. Если хочется съесть мороженого, то вы не поленитесь встать и дойти до холодильника. Если вам кто-то предложит это сделать, а вы не планировали, то вам, скорее всего, будет лень это делать.

Сколько обычно своих целей у человека? В среднем 10% своих и 90% чужих. В идеале правильная пропорция может быть такая: 20% своих целей и 80% — чужих.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ЧУЖИМИ ЦЕЛЯМИ

Их надо достигать?

Вообще, достигать нужно всех целей. Но когда своих 10%, а чужих 90%, то заряда бодрости и мотивации выполнения собственных может не хватить на все остальные. А это может привести к лени и прокрастинации.

Если чужие цели вам ничего не дают, никакой пользы вы с этого не получите, то учитесь говорить им «нет». Учитесь говорить это слово себе, родным и близким, другим людям. Вы имеете на это право.

Если вы умеете отстаивать свои границы, то вы можете удерживать и расширять свою территорию, а значит, — создавать своё изобилие.

Если ваша цель: «погасить кредиты и снизить долговую нагрузку», то, работая каждый день на то, чтобы только гасить кредиты, вы подсознательно будете мучиться на своей работе. И не будете получать от неё удовольствие. Нет в таком случае удовольствия от зарабатывания денег, которые вы отдаёте банкам, чужим людям.

50% своего дохода правильно тратить на себя любимого, на свои цели. Научитесь себя любить и благодарить. А иначе зачем жить? Чтобы помогать кому-то, спасать голодающих, покупать ненужные вещи только потому, что они модные? А вы тут при чём? Какая вам от этого выгода?

Итак, мы разобрали, какие бывают цели, почему так важны **свои цели** и их достижение. В следующих главах поговорим про усилители, ограничители целей и про мифы, связанные с целями.

ЗАДАНИЕ

1. Выпишите все цели (на ближайший год, на 5 и на 10 лет), которые вы себе поставили, и поразмышляйте над каждой из них: своя она или чужая?

2. После посчитайте соотношение: сколько у вас получится процентов тех и других целей? И далее, если своих целей будет мало, посмотрите, что из чужих целей можно вычеркнуть.

3. Напротив своих целей выпишите, сколько вам нужно денег на их достижение, и проранжируйте цели от меньшей стоимости. И уже сейчас запланируйте с ближайшего поступления денег реализовать первую свою цель.

ГЛАВА 5. УСИЛИТЕЛИ И ОГРАНИЧИТЕЛИ ЦЕЛЕЙ

*Человек вырастает по мере того, как
растут его цели.*

Ф. Шиллер

МИФЫ О ЦЕЛЯХ

Далее приведу несколько мифов про цели.

Мотивацией «от противного» можно свернуть горы

Какое-то время да, но лучше мотивировать себя к чему-то.

Когда вы говорите себе: «Если я не достигну цели, то пойду голым по улице», это не самый хороший вариант (для вас уж точно), так как он ведёт к стрессу из-за угрозы наказания.

А если вы скажете себе: «Если я достигну цели, то куплю себе самое дорогое блюдо в меню в любимом ресторане», то такая мотивация будет стимулировать лучше.

Достаточно составить карту желаний, и всё сбудется

Недостаточно. Нужно ещё какое-то действие совершить: тест-драйв, покупка билета, изучение характеристик. Что-то кроме обычной визуализации.

Через самовнушение можно стать богатым

И этого мало, так как управляет всем подсознание, а ему важны эмоции, гормоны. Для достижения ваших целей необходима комплексная работа.

Постановка целей не работает

Тоже ерунда. Вы уже знаете, что при правильной постановке целей и правильной мотивации цель может быть достигнута.

Дальше разберём, как можно ещё себе помочь. Как можно усилить ваши цели?

УСИЛИТЕЛИ ЦЕЛЕЙ

Давайте разберём, чем вы сами себе можете помочь в достижении ваших целей. Какие можно использовать усилители целей?

Событие

Это может быть переезд в другой город, страну, участие в каких-то выставках, тест-драйв и так далее.

Как этим управлять? Берёте цель из вашего списка и думаете, какое событие можно добавить для реализации этой цели. Запланируйте и сделайте. И вы приблизитесь к своей цели.

Человек

Это наставник, окружение, группа людей. Например, друг, который поддержит вас в достижении целей. Брат, который с вами поедет на тест-драйв и согласится, что это крутая идея — купить машину.

Это может быть какой-то богатый, успешный человек, который будет для вас стимулом, примером, опорой. Нахождение в его обществе поможет вам достичь какой-то своей цели.

Также изучите список ваших целей и подумайте, где этот усилитель мог бы вам помочь.

Обучение

Например, тренинг, курс, пройдя который вы получите необходимые знания.

Даже эта книга — усилитель ваших целей. Вспомните, какие цели вы поставили перед собой в начале. Загляните в ваш дневник и напомните их себе. Поразмышляйте, как уже полученные знания могут помочь вам достигнуть ваших целей?

И аналогичным образом, как и с другими усилителями, подумайте, какие цели вы можете усилить обучением. Каким обучением? Платным, бесплатным?

Вызов (челлендж)

Вызов — это когда пути назад нет. Например, купив билеты на самолет, оплатив курс обучения, вы не оставляете шанса мозгу повернуть вспять.

И тогда ваше подсознание (ваш мозг) оценивает, что потеряет, если откажется. Понимает, что не хочет это терять. И начинает вам помогать.

Но помните, что действие «от противного» не всегда хорошо. Например, обещание: «Если не достигну результата, побреюсь наголо» может привести к стрессу из-за угрозы наказания. Важно учитывать, что выход из зоны комфорта должен быть оправдан.

У каждой цели может быть 1, 2 или все 4 усилителя. Лучше больше. Хотите достижения целей — работайте с ними, а не просто фиксируйте на бумаге.

ОГРАНИЧИТЕЛИ ЦЕЛЕЙ

Какие бывают ограничители целей?

Чаще всего это какой-то опыт, который мы прожили когда-то, и он мешает нам теперь. Например, вложили деньги во что-то и потеряли их. Доверились кому-то, дали займы, и человек так и не отдал долг.

Это могут быть слова, которые нам говорили родители. Если мама была неформалом-старообрядцем и говорила все детство, что «деньги — это зло», то чего можно ожидать, когда вы выросли?

Если курс, тренинг, марафон построены на страхе, то это тоже может помешать вам в дальнейшем. Важен позитив: вы всё можете! Вы способны изменить свою жизнь!

Когда ещё мешает страх? Например, если вы считаете, что если будет много денег, то их кто-то обязательно захочет у вас украсть. Это ненормально, так как вам ничего изначально не угрожает. Встретить хищника в лесу — вот это да, может угрожать. И это может вас мобилизовать научиться залезать на деревья, например.

Посмотрите ещё раз на свои цели и задайте себе вопрос: «Почему я до сих пор не достиг их»? И выпишите для себя причины. Чем больше, тем лучше.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОГРАНИЧИТЕЛИ

Иллюзия безденежья

Например, у человека есть деньги, он миллионы зарабатывает, а говорит, что денег нет, денег не хватает ни на что.

Есть такие у вас друзья-товарищи? Напоминает кого-то из вашего окружения?

Таким ограничением человек себе делает неосознанно установку, что он ничего не может, ни на что не способен. Понятное дело, что так и будет.

Сейчас не время

Несколько таких ответов я получил на предложение пройти мой курс по изменению денежного мышления.

А когда это время наступит? Через год, два?

Не наступит. Действовать можно уже сейчас. Подсознание уже вложило в ваши руки эту книгу. Значит, настало время менять себя и своё мышление!

У меня не получится

Это страхи, оправдания. Но теперь вы знаете, что, добавив усилители, поработав с целями, убрав вторичную выгоду, трансформировав ограничивающие убеждения, вы можете достичь ваших целей.

У вас все получится!

Что скажут другие?

...Если я приеду на новой машине? Если я уволюсь с работы?... Если...

Да плевать на это. Вы важнее всех в этой жизни для себя. А другим на самом деле всё равно, какие у вас материальные блага.

Я и так всё знаю

Синдром всезнайки. «Ничего нового он мне там не скажет».

Если есть такая установка, то с ней лучше поработать. Поверьте, что порой, даже когда все знаешь, второй раз услышать то же самое будет полезнее, чем не сделать вообще ничего.

Деньги — как ветер: сами приходят и уходят

Нет, само ничего не происходит. Важно действовать.

Я как нумеролог могу сказать, что некоторым людям действительно деньги достаются легче других. Но даже им нужно для этого поднять пятую точку со стула и что-то для этого сделать.

Уверен, что вы что-то для себя осознали и зафиксировали. Далее поделюсь ещё одной полезной техникой трансформации ограничивающих убеждений.

ЗАДАНИЕ

Задайте себе вопрос: что мне мешает зарабатывать больше? Что меня ограничивает? Выпишите всё, что придет в голову.

После напишите, почему это не про вас.

Например, убеждение: «Я должен (а) дёшево продавать свои услуги, иначе я не найду клиентов».

Почему это не про меня? Это не про меня, потому что:

- моё время стоит дорого;
- я вложил (а) много денег в обучение;
- у меня есть клиенты на мои услуги;
- в мире 8 млрд человек и есть те, кто готовы заплатить такую цену;
- и так далее.

Важно логически опровергать свое утверждение.

Итак:

1. Пропишите к каждой своей цели из четвёртой главы по 4 типа усилителей.

2. Посмотрите свои цели и задайте себе вопрос: «Почему я до сих пор не достиг своей цели»? И выпишите для себя эти причины. Лучше больше 100 штук.

3. Выпишите ограничивающие убеждения, которые добавились к тем, что выписывали ранее. Что ещё вы нашли в себе?

4. И опишите ваши наблюдения при выполнении техники убирания ограничений: «Это не я, потому что...»

ГЛАВА 6. ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОЛОК

*Гордятся своим полом обычно те, у кого
потолок невысокий.*

С. Федин

Вы уже прошли серьёзный путь, и теперь предлагаю сделать дополнительную диагностику. Проверьте, как ваше денежное мышление поменялось за время чтения книги, и, возможно, вы узнаете ещё что-то новое о себе.

Итак, представьте, что вы встретили богатого авторитетного человека. И он (или она) предлагает вам деньги. Представьте этого человека и то, на что он дает вам деньги.

- Сколько денег он вам даёт?
- Как происходит процесс передачи?
- На каких условиях?
- Что вы при этом чувствуете?

Представьте эту ситуацию, отложите книгу и выпишите ответы на эти вопросы в ваш дневник. После возвращайтесь и разберём ваши ответы.

Первый вопрос был: сколько денег он (она) даёт?

Если вы ответили «сто тысяч», «миллион» — то вы ограничили себя этой суммой. Бессознательно ограничили. Вы же представляли и могли нафантазировать «квадрилон денег», «бесконечное количество».

Таким образом, если вы ограничиваете себя в фантазиях, то ограничиваете и в реальной жизни.

Мечтайте, творите у себя в голове новую красивую, богатую, изобильную жизнь.

Следующий вопрос: как происходит процесс передачи?

Если «наличные», «в руки», то у вас нет страха получить реальные деньги.

Если же это «перевод банковский», любая операция безналичная, то деньги вам как бы дали и не дали одновременно. За этим может крыться страх. И мозг может создавать ситуации, где вы не получаете реальные деньги.

Следующий вопрос: на каких условиях?

«В долг», «под проценты» и так далее — это всё про ограничения. Просто так вам могли дать денег? Могли. Вы же представляли это, фантазировали.

Зачем вы себе нафантазировали какие-то новые долги, кредиты? Будьте свободны в получении денег, любой суммы. Благодарите себя за каждый приход денег.

И последний вопрос: что вы чувствовали при этом?

Если вы чувствовали себя обязанным, печальным, расстроенным — это нехорошо. В реальной жизни мозг вам помогать получать такие деньги не будет. Ему это зачем? Где гормоны положительные?

Если была эйфория, вау-вау-вау — тоже нехорошо. Будет страшно, тяжело эту нафантазированную сумму потерять.

Если шок, удивление — вы не представляете в реальности такую сумму. Не позволяете себе её представить.

Идеально — это спокойствие и интерес. Деньги приходят легко и уходят тоже легко.

Как вам это упражнение? Есть инсайты, озарения? Понятно, с чем ещё необходимо поработать? Поразмышляйте.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОЛОК

Для кого-то этот потолок представляет собой плиту или большую льдину, в которой хочется пробить дыру, чтобы подняться на поверхность. Неважно, какая метафора у вас. Важно, что это препятствие, преграда.

Мне нравится больше метаформа денежного бассейна, в который вливаются денежные потоки и из которого они выходят. Как озеро или бассейн, в который поступает вода и выходит из него. И такой бассейн может быть метр на метр, а может быть 25 на 100 метров. Любого размера. Мы сами выбираем для себя удобную метафору, как и её качества.

Вспомните, когда ваш доход последний раз увеличивался? Это было 1, 3 месяца назад или год назад? А на сколько ваш доход рос? На 10% в год или в 2–3 раза? Вы вообще себе представляете, что ваш доход может расти в 1,5–2 раза каждые 3 месяца? Можете себе такое вообразить?

На самом деле это возможно. Но порой кому-то может стать страшно оттого, что жизнь настолько стремительно меняется. Кто-то скажет, что хочет миллион долларов, но даже не может представить себе, что произойдёт, если ежемесячный доход будет увеличиваться на 30–50% каждый месяц.

Прямо сейчас давайте сделаем ещё одно упражнение. Для его выполнения вам понадобится ваш дневник и ручка.

Запишите ваш текущий ежемесячный доход. А теперь представьте, что он и ваши расходы уменьшились в 2 раза. Запишите в дневник, сколько у вас получилось.

Теперь подумайте, что вы чувствуете, когда не можете тратить больше, чем у вас есть. Не очень приятно, правда? Можете ли вы жить в таких ограничениях, когда всего стало в 2 раза меньше?

Теперь представьте, что вы увеличили свой ежемесячный доход в 2 раза, при этом в 2 раза увеличились ваши расходы. Что вы ощущаете на этот раз? Наверняка это приятное чувство.

А что, если вы увеличите свой доход и свои расходы в 3 раза? Что вы чувствуете теперь? Как бы вам ни была приятна эта мысль, вас не пугает, что ваших расходов теперь тоже будет в 3 раза больше? Если есть сомнения, страх, вы нашли то, что останавливает вас в росте доходов.

Кому-то стало некомфортно, а кому-то не понравилось, что мало. Давайте увеличим его ещё больше — в 5 раз. Отлично! В 10 раз.

Если вы чувствуете себя готовым, то увеличивайте доход дальше. Кто-то увеличит в 20 раз, кто-то ещё больше. Найдите ваш предел.

Кому-то достаточно увеличить доход в 3 раза, кому-то в 5, 10, 20 раз. Главное, почувствуйте, насколько вы хотите расширить свои возможности. Это чувство может немного пугать.

Именно так можно понять свой денежный потолок и в то же время расширить свои возможности, пробить его. Если вы будете выполнять это упражнение регулярно, ваше денежное мышление начнёт меняться.

Помните о реальности. Вы должны верить в то, что можете расти в доходах. И когда вы достигнете желаемой суммы, вы можете снова её увеличить.

Делайте это упражнение, постепенно увеличивая доход, не пытайтесь свернуть горы, не пытайтесь при зарплате в тысячу долларов купить квартиру в Дубае за несколько сотен тысяч долларов. Вспомните главу про цели, где я рассказал, что правильным будет ранжировать их от меньших по цене к большим. Начните с малого.

Итак, я надеюсь, вам удалось прочувствовать, где ваш денежный потолок и до какого уровня вы его можете пробить или подвинуть.

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Какие могут быть ошибки в формировании денежного потолка и его «пробивании»?

Я всё сам. Я сам со всем справлюсь

Поизучайте историю создания великих империй. Ни один лидер не сделал всё сам, своими руками. Всегда кто-то ему помогал, всегда была команда.

Ошибочно думать: «Хочешь сделать хорошо — сделай всё сам». Забудьте про это. Делегируйте и доверяйте людям. Позвольте им совершать ошибки, учиться на них и делать свою работу лучше.

Особенно сложно может быть мужчинам. Ведь во многих культурах их учат быть сильными. Это приводит только к стрессу, когда хочется иногда побыть слабым. Позволяйте это себе.

Когда тратим не на то, что хочется, а на то, что нужно

Ипотека, дорогие вещи в кредит — всё это не позволяет денежному потолку, бассейну расти. О причинах мы уже говорили ранее, когда разбирали цели.

Учитесь увеличивать свой доход и тратить из изобилия. Это возможно.

Надежда — мой компас земной

Кто из вас надеется, что вот-вот «всё случится»? Что скоро миллион долларов свалится к вам в руки?

Кто убеждён, что огромное число людей живёт хуже, чем вы? Кто себя этим успокаивает?

Убирайте это. Хватит надеяться. Ноги в руки — и действовать!

Делать то, что не нравится. Не говорить «нет»

Научитесь отказывать. Помните, что достижение чужих целей не даёт вам энергии. Если кто-то сел вам на шею и хочет много и бесплатно, вам-то это что даст кроме стресса и переживаний? Ничего.

Трезво оценивайте выгоду от любой помощи другим. И если вы не сказали «нет», то несите за это ответственность. Принимайте это решение.

Если вы не можете встать и уйти со своей работы, то понаблюдайте за собой со стороны. Сделайте инвентаризацию своих задач, сколько и на что времени вы тратите, как могли бы оптимизировать свои затраты, чтобы зарабатывать больше.

Большие деньги — не для меня и не сейчас

Вы заслуживаете больше. Хотя бы потому, что вы сейчас читаете эту книгу. Вы можете даже не осознавать этого, но ваше подсознание привело вас сюда. Вы уже готовы к изменениям.

Большие деньги — для вас!

Горе от ума

Когда посидели, порисовали, планы построили, а действовать не начали. Например, из-за страха.

Нужны действия. Не можете сами реализовать вашу идею, продайте её. Пусть другие сделают, а вы с этого получите процент.

Отдавание денег

Долги, обязательства — это не должно стать главной целью.

Если сейчас вы 80–90% от ежемесячного дохода отдаёте на погашение кредитов, это не значит, что вам и дальше нужно ставить это своей целью.

Подумайте иначе. Оставшиеся 10–20% начните тратить в своё удовольствие. Начните на эти деньги покупать себе что-то приятное, что стимулирует выработку необходимых гормонов.

Денежный потолок у всех будет разным. Кто-то зарабатывает 200 долларов в месяц, а кто-то 200 тысяч долларов. И тем и другим может не хватать денег. Но в первом случае вопрос выживания важнее, чем покупка нового мотоцикла за 5 000 долларов.

Пока ваш ежемесячный доход не стал 20–25 тысяч долларов в месяц, инвестируйте в себя, радуйте себя. А дальше мышление уже само будет меняться и мозг всё сделает за вас.

Для каждого этапа развития и трансформации денежного мышления могут быть свои особенности и нюансы. Важно их прочувствовать и прописать на бумаге. Увидеть воочию своими глазами.

Помните, если вы говорите себе:

«Я слишком молод, чтобы зарабатывать много денег» — это неверная установка. Тогда вы только в старости и начнёте зарабатывать.

Говорить, что «слишком поздно, сойдёт» — тоже неверная позиция. Никогда не поздно. Есть много примеров, когда возраст не мешает менять мышление.

Чтобы зарабатывать много денег, не нужно много работать. Богатые люди работают по 25 часов в день? Нет.

ЗАДАНИЕ

1. Выпишите ваши ответы на вопросы про встречу с богатым и авторитетным человеком. Какие мысли, инсайты вас посетили? Что вы поняли для себя?

2. Удалось вам замерить комфортную высоту вашего денежного потолка? Подвинули вы его мысленно выше, чем он есть сейчас? Какие эмоции, чувства вы испытали?

3. Какие новые ограничения и блоки для роста вашего дохода вы увидели для себя? С чем ещё будете работать дальше?

ГЛАВА 7. УБИЙЦЫ ДЕНЕГ

Каждый убийца, вероятно, чей-то хороший знакомый.

Агата Кристи

Давайте поразмышляем, какие эмоции или состояние не дают вам зарабатывать. Вспомните, что вы испытывали, когда выписывали ограничивающие убеждения или делали упражнение с выгодой.

Беспомощность

Вам знакомы фразы: «Я ничего не могу поменить», «Я не управляю своей жизнью, так как всё зависит не от меня»?

Как это проявляется? Апатия, лень, всё надоело, цели такие красивые, но нереальные. Вам нужна энергия. Её где-то нужно получить. Без энергии целей не достичь, жизнь не поменить.

Если цель небольшая, требующая мало вложений, то она уже достижима. Начните с малого! И дальше всё закрутится, завертится. Вы сами не заметите, как вас понесёт вперёд.

Никчёмность

«Богатство не для меня, мне не нужны дорогие машины, дома, яхты». И что в итоге? Жизнь по чужим целям, покупка непонятной квартиры («лишь бы купить») в каком-то плохом районе города, из которого добираться до работы нужно по 1,5–2 часа каждый будний день. В итоге недосыпы, отсутствие сил и настроения. И как вы тогда жизнь измените?

Помните, какие слова и установки мы говорим, такие программы в нас и работают. Мозг ленив, это биокomпьютер. Если вы начнёте прямо сегодня, прямо сейчас говорить, что вы достойны богатства, вы можете быть богатым, то вы уже сейчас начнёте формировать под эти установки новые нейронные связи.

У кого-то серьёзные проблемы с финансами, кто-то не может расплатиться с кредитами, кто-то не понимает, как заработать, у кого-то ситуация проще — много задач может стоять перед каждым. Но каждому важно понять, что только он может решить свою ситуацию. И все ответы есть внутри нас самих.

Безнадежность

«Ничто уже не поможет, я слишком стар (-а), время ушло» и так далее.

В итоге вы зажигаетесь какой-то идеей, находите проект и уже на старте «сдуваетесь». Или даже не пытаетесь его запустить.

Если нет веры в себя, в то, что можно решить свой запрос, то каждый возможный шанс может быть упущен. То есть «судьба» (или то, что этим словом называют) может преподносить какие-то интересные проекты, клиентов, работу, а вы будете от всего отказываться. Убирайте это.

Все эти «убийцы» приходят к нам от родителей, с экранов телевизора, из книг. Важно признать это, принять и двигаться дальше, меняться.

ЗАДАНИЕ

Запишите сейчас в дневник, сколько вы ежемесячно зарабатываете. Если сумма плавающая, укажите среднее значение.

Теперь представьте, что в следующем месяце вы зарабатываете в 2 раза больше, чем вы записали. Что это за сумма? Запишите.

Таким образом, вы заработали в 2 раза больше. И у вас появились «лишние деньги». Запишите, на что вы их потратите.

Далее прошёл ещё месяц и ваш ежемесячный доход стал в 4 раза больше, чем сейчас. То есть вы получили на 3 ежемесячных дохода больше. На что потратите?

Если вы прорабатывали корректно свои цели, делали предыдущие упражнения, то вы легко и быстро напишете. И если не получается придумать, на что вы можете потратить эти деньги, то вам они и не нужны.

Теперь представьте, что ещё через месяц вы получили в 10 раз больше, чем зарабатываете сейчас. Распределите всю сумму. И важно писать подробно! Прямо до копейки, до цента.

И вот прошёл год. И в следующем году вы заработали в 100 раз больше. Возможно? Да, возможно. На что потратите полученную сумму?

Комментарии к заданию

Что вы чувствовали, выполняя это упражнение?

Возможно, кто-то с лёгкостью распределял все суммы, так как чётко понимает и знает, сколько стоит реализовать каждую из целей, даже самую масштабную. Кому-то пришлось потрудиться и хорошенько поднапрячь мозги. Возможно, кто-то даже сдался и не стал всё расписывать, «списав» все суммы на «инвестиции».

Разберём основные ошибки, которые могли возникнуть при выполнении упражнения.

Если вы **инвестировали** в ценные бумаги, акции, недвижимость, то получили бы вы от этого радость и удовольствие? Вы можете эти ценные бумаги надеть на палец или попробовать на вкус? Нет. По сути, вы просто отнесли деньги кому-то: брокеру, банку, на биржу. И с этого вы будете получать только проценты.

Не говорю, что это неправильно, что инвестировать плохо. Но это было только упражнение, и вам никто не запрещал прямо сейчас мысленно порадовать себя и купить что-то себе любимому. Машину, самолёт, космический корабль. Например, я с удовольствием слетал бы поужинать на космической станции. Мне интересно посмотреть нашу планету, поедая пюре с сосиской из тюбика.

Погасить все кредиты, долги, ипотеку. Возможно, расходы на эти статьи были одними из первых ваших пунктов. Правильно? Ну как же, долги нужно отдавать.

Вы уже знаете, что погашение кредитов не даст вам необходимой дозы гормонов. И не стимулирует ваш мозг зарабатывать больше.

Отложили что-то **на чёрный день**? А вы знаете, что мысли стремятся воплощаться в реальности. Зачем прогнозировать какой-то чёрный день? Какая у вас выгода так жить? Убирайте, это всё не ваше.

А что будет, когда деньги эти закончатся? Вы скажете: «Ну тогда я найду способ заработать больше». Отлично. А сейчас что мешает? Нужен пинок? Так дайте его себе сейчас.

Благотворительность. Прекрасная цель. Но мозгу непонятно: кто все эти люди?

Творить благо — это хорошо, но не нужно планировать это. Делайте это из излишка. Хотите перевести детскому дому пару сотен тысяч рублей или долларов? Сделайте это, если есть возможность. Но не нужно это планировать. Так вы вызываете подсознательное сопротивление зарабатывать эти деньги.

«Вложу во что-то», «как-то себя порадуя», «поучусь чему-то». Общие слова.

Чему поучитесь? Что за курс, сколько стоит, когда дата старта? Сколько стоят вещи, которые хотите купить? Вы могли в интернете погуглить прямо сейчас и найти стоимость? Или полистать ваши записи дневнике?

Если вдруг встретилось слова **«сэкономлю», «экономлю»**, то это тоже ошибка. Мозг научится тогда не только экономить на расходах, но и доходы урезать. Никогда это не должно быть целью и планом к действиям.

Неважно, какой вы эконом: ведомый страхом или желанием контролировать. Работайте с тем, чтобы это слово исчезло из вашего мышления. Изобилие — вот новое для вас слово.

И последняя ошибка: вообще **ничего не планировать**. К сожалению, без этого мышление не поменять. Планирование очень важно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

*Тот, кто хочет видеть результаты своего
труда немедленно, должен идти в сапожники.
Альберт Эйнштейн*

Уверен, что сейчас вы хорошо понимаете смысл этого эпиграфа и продолжите работать с собой даже после прочтения этой книги.

В ней вы познакомились с разными типами денежного мышления. Напомню:

Контроль — когда вы всё время контролируете ваши деньги и то, что связано с деньгами:

- транжира любит тратить деньги, как только они появятся;
- экономер экономит каждый рубль;
- делец — тот ещё трудоголик.

Страх — когда вы боитесь денег и всего, что с ними связано:

- неформал-старообрядец не хочет иметь ничего общего с деньгами;
- азартный игрок стремится скорее избавиться от денег;
- экономер-хвастун предпочитает накопить, экономя, а потом всё спустить;
- беспокойный — всё время беспокоится по поводу денег.

Равнодушие — когда вы живёте по средствам и денег вам хватает, потому что вы к ним «ровно дышите».

Возможно, сейчас, после выполнения всех упражнений, вы уже видите изменения в своем денежном мышлении.

Как вы уже знаете, порой за вашими страхами, ограничениями, сомнениями стоит какая-то выгода. И она может быть скрыта от нашего сознания.

Не удивлюсь, если при выполнении задания на вторичную выгоду вам хотелось спать, становилось плохо, накатывали страхи, начинала болеть рука, нога и так далее. Это всё говорит о том, что работа происходит в правильном русле с правильным запросом.

Если вам было очень легко и просто выписать 100 пунктов на каждый вопрос, значит, в следующий раз выписывать стоит 200—300.

И главное, что вы могли сделать благодаря упражнению: увидеть, как вы ещё можете достичь вашей вторичной выгоды. Или поработать с ней, чтобы убрать и её.

Чтобы избавиться от такой привычки, мозгу нужно дать замену. Почему люди, бросая курить, начинают есть сладкое, набирая вес? Заменяют сигареты на глюкозу. Также и с вторичной выгодой. Упражнение делается не для того, чтобы продолжить с вашим ограничением жить, а чтобы у вас произошло осознание: как я могу изменить что-то в своей жизни?

Также мы разобрали категории целей.

Чужие цели — это родительские, социальные, окружающих людей, благотворительные. Их достижение чаще приносит облегчение.

Свои цели — это те, которые конкретны, детализированы, порой нелогичны. Их достижение приносит радость.

И почему свои важно и полезно достигать, помните? Гормоны. Достигая своих целей, вы стимулируете мозг достигать больше и больше целей. А на чужие цели нужны энергия, усилия.

Вы выписали все цели, которые стоят перед вами, разбили их на категории, проставили, сколько вам денег нужно на их достижение.

Работайте с целями и усиливайте их. Используйте события, людей, обучение и вызовы. Убирайте ограничения и помните, что «это не про вас, потому что...».

Ваш денежный потолок только у вас в голове. И только вы можете его подвинуть или пробить: для этого есть всё необходимое в вашем подсознании.

Желаю вам продолжать работать с вашим мышлением. **Впереди вас ждёт увлекательное приключение!**

P. S. Чуть не забыл! Помните, в начале книги я просил вас сделать фото. Сделайте сейчас ещё одно и сравните их, возможно, вы увидите изменения уже сейчас.

До новых встреч!

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Денежное мышление	7
Глава 2. Ограничивающие убеждения	14
Глава 3. Вторичная выгода	18
Глава 4. Цели	22
Глава 5. Усилители и ограничители целей	29
Глава 6. Денежный потолок	36
Глава 7. Убийцы денег	45
Заключение	50

Дмитрий Регеша

Код денег

Преобразуйте свое денежное мышление и раскройте
финансовые возможности

Дизайнер обложки Руслан Зверев

Дмитрий Регеша — предприниматель, бизнес-тренер и эксперт в области финансового образования.

Разработал курсы и программы трансформации денежного мышления, помогающие людям изменить свой финансовый подход и достичь успеха. Его методы основаны на психологии, а также на развитии правильных финансовых привычек.

Дмитрий популяризирует идеи о том, что деньги не только средство обмена, но и сила для творчества и изменения жизни.

Эта книга погрузит вас в мир денежного мышления и раскроет его влияние.

Откройте для себя, как глубоко укорененные убеждения и ваше отношение к деньгам определяют вашу финансовую реальность. Но что еще важнее, автор не просто диагностирует проблему — он предлагает практические упражнения для самостоятельной работы, чтобы вы могли переписать свою денежную историю.

Готовы изменить свое отношение к деньгам и взять контроль над своим финансовым будущим? Тогда эта книга для вас!

