

Деньги внутри вас

Убираем барьеры перед деньгами

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

Глава 1. Откуда берутся деньги?

Глава 2. Сколько вы реально получаете

Глава 3. Какие у вас возможности получать больше денег?

Глава 4. Какие вообще существуют варианты увеличения доходов?

Глава 5. Что может помешать увеличить свои доходы?

Глава 6. Начинаем отвечать за свои доходы

Глава 7. Реально ли вы хотите что-то менять с деньгами?

Глава 8. Разбираемся со своими идеализациями

Глава 9. Очищаем свой стресс-аккумулятор

Глава 10. Выявляем свои негативные убеждения

Глава 11. Меняем себя нужным образом

Глава 12. Корректируем свою систему ценностей

Глава 13. Во сколько вы себя оцениваете?

Глава 14. Правильно формулируем свои финансовые цели

Глава 15. Убираем свои страхи

Глава 16. Некоторые дополнительные идеи

16.1 Как работает намерение

16.2 Как руководителю перестать нервничать по поводу своих
сотрудников

16.3 Как наше настроение влияет на эффективность продающих текстов

16.4 Как применить в бизнесе полученные из книги инструменты

Заключение

Введение

*Нельзя иметь все сразу, поэтому начни с малого — с денег.
Я. Василевский*

Зачем еще одна книга?

Книг о том, как стать богатым, существуют тысячи. Может быть, десятки тысяч. Зачем еще одна?

Эта книга имеет одну особенность.

Она содержит мало рекомендаций типа: делай так и так, и будет тебе счастье.

Эти советы действительно работают, но для совсем малого числа людей: для тех, у кого рекомендованные в книге действия не будут вызывать сильного внутреннего сопротивления.

Для всех остальных читателей от любых рекомендаций мало проку – они не смогут их использовать.

Поэтому в этой книге мало прямых указаний по добыче денег.

Зато в ней максимально **подробно рассматривается, что человеку нужно изменить в себе, чтобы позже он смог уверенно увеличивать свои доходы** до того уровня, который позволит себе иметь.

Вы думаете, что у вас таких проблем нет. Вы готовы иметь любые деньги, только где их взять?

Вы что-то выбрали вместо денег

Это ошибка, которую вы не понимаете. Сегодня вы имеете ровно столько денег, сколько позволили себе иметь.

Возможно, раньше у вас было много денег, но вы выбрали конфликтовать с начальством или партнерами, и денег не стало. Значит, вы обменяли свои деньги на понты, независимость или что-то еще, о чем вы, конечно, не задумывались. А пора бы.

Возможно, деньги у вас есть, но хотелось бы больше. Но для этого нужно снова напрягаться, что-то менять, начинать суетиться, а вы к этому не готовы. Значит, вы обменяли свои доходы на комфорт, увлечения, отдых или что-то еще.

Может быть, приличных денег у вас никогда и не было. Значит, вместо них вы бессознательно выбирали «не высовываться», быть удобным окружающим, избегать зависти и прочие нематериальные ценности.

В общем, все породили вы сами. Но кто же в этом признается?

Хотите, чтобы ситуация изменилась?

Под сидячую задницу доллар не залезет

Нужно начинать что-то менять в себе. Если будете ждать, пока изменится экономика, законы, правительство или что-то еще, то времени у вас не хватит. Жизнь достаточно коротка.

В этой книге собраны рекомендации, которые позволят вам изменить ситуацию с деньгами достаточно быстро.

Конечно, для начала придется поработать над собой.

Не хотите работать – нет проблем. Тогда найдите очередную книжку из серии «Как заработать миллиард, не вставая с дивана», и читайте ее. Потом следующую. Потом еще одну. А там и жизнь закончится — сколько ее, этой жизни-то нам отведено? А книжек море...

Что значит «деньги внутри вас»?

В название вынесена фраза «деньги внутри вас». Что это значит? Где внутри нас деньги? Почему доктора их не обнаруживают при операциях?

Понятно, что слова «деньги внутри вас» имеют не буквальное, а более широкое значение.

Деньги как некоторая абстрактная материя, придуманная людьми, распределены сегодня по миру неравномерно. У одних людей денег много или очень много, у множества других их почти нет. Почему так получилось?

Мы не будем учитывать случаи, когда человек родился в богатой семье и получил деньги, родившись в правильном месте.

Существует огромное количество других людей, у которых не было денег при рождении — они заработали их сами.

Почему вас нет среди этих людей? У вас такие же две руки, две ноги и голова, как у них. У вас может быть образование лучше, чем у богатых. Но они финансово состоялись, а вы – нет.

Чем они отличаются от вас? У них явно больше решительности, активности, авантюризма, любви к деньгам. У вас больше страхов, сомнений, зависимости от мнения окружающих, стремления быть удобным окружающим и так далее.

Но все это относится к вашей личности, а не к внешним, мало зависящим от вас факторам. Все это можно менять. Это в ваших силах.

Именно об этом настоящая книга.

Из нее вы узнаете, как нужно поменять себя, чтобы деньги появились у вас. Они уже есть в окружающем вас пространстве, но вы не пускаете их к себе, меняете их на что-то другое и стонете, что у вас их нет.

Есть.

Только вы их к себе не пускаете.

Если страдание от безденежья вас больше не увлекает, то займитесь другим делом. Определите, что внутри вас мешает деньгам прийти к вам, и уберите эти барьеры. А сколько к вам придет денег, зависит от того, насколько сильно вы себя измените.

Вряд ли вы пойдете далеко: обычно люди успокаиваются, увеличив свои доходы в два-три раза, хотя никто не мешает потом увеличить их еще в два раза, потом еще в два раза и так далее.

Некоторые так и поступают.

Но большинство пугается полученных денег — вдруг за это придется платить? Либо им надоедает напрягаться - есть победа, нужно ведь ей порадоваться, отдохнуть, отметить, подготовиться к новым свершениям...

Что будете делать вы, решайте сами.

Не в чистом поле

Достаточно часто книги об увеличении доходов — результат разового озарения либо обобщения опыта автора. Но в данном случае книга является тематическим инструментом более общей методики, которая называется «Разумный путь». На эту тему написано уже шестнадцать книг за восемнадцать лет. Каждая книга посвящена какому-то аспекту этой методики, которая постоянно развивается. Общий тираж книг превысил десять миллионов экземпляров.

Методика «Разумный путь» позволяет человеку повысить эффективность в любой сфере жизни, будь то налаживание отношений, устройство личной жизни, повышение доходов, улучшение бизнеса, укрепление здоровья и так далее.

Суть ее проста - каждый человек имеет от рождения огромные возможности для того, чтобы сделать свою жизнь такой, как ему хочется.

Люди обычно пытаются реализовать эти практически неограниченные возможности. У кого-то это получается, и он достигает успеха в выбранных им сферах жизни. Но таких немного, особенно в странах, где за людей часто решения принимают инстинкты, и вовлекают их в борьбу, бесконечные переживания, достижение разных непонятных целей и т.д. Не зная о присутствии этих внутренних механизмов, люди создают себе множество проблем, в том числе с деньгами. В итоге создается впечатление, что достойны благ только избранные (кем, непонятно), а все остальные обречены на страдание.

Методика «Разумный путь» показывает, каким образом люди создают себе проблемы, и что им нужно сделать, чтобы освободиться от них и начать жить более успешно и обеспеченно.

В этой книге рассматривается применение методики «Разумный путь» в сфере денег.

Методика не очень проста — человек ведь является очень сложным существом. Она требует определенного уровня развития. Поэтому ею смогут воспользоваться далеко не все.

Все реально, но не обязательно грубоматериально

Применяя методику «Разумный путь», нет необходимости обращаться за помощью для достижения целей к каким-то высшим силам — человек все творит сам.

Но для того, чтобы вы легче понимали некоторые процессы, иногда мы используем более понятные религиозные или эзотерические образы, а далее рассказываем, каким образом вы сами творите то, что религия делегирует каким-то высшим силам.

В методике мы исходим из собственной модели принятия решений. Она может противоречить другим известным вам моделям, поэтому может вызывать отторжение. Это стандартный процесс – то, что вы первым загрузили себе в хранилище знаний, далее всегда воспринимается как правильная (истинная) информация. А все остальное – неправильно. Это тоже инстинктивная защитная

реакция организма – все новое может быть опасным, поэтому лучше его отвергнуть.

В методике мы делегируем подсознанию множество полезных и вредных функций. Это противоречит устоявшемуся в психологии пониманию, что наше подсознание – это всего лишь склад, куда выталкиваются наши негативные воспоминания. На самом деле все не так. Негативные переживания действительно хранятся в подсознании, но у него есть множество других созидательных функций (читайте об этом в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других»).

Эти функции активно используются в методике «Разумный путь» (часть из них применяется в более ранней методике – НЛП).

В общем, если вы консервативны и не готовы принять новые модели устройства человека и новые механизмы взаимодействия между людьми, то вам не стоит читать эту книгу. Опираясь на свои прежние «истинные» знания, вы всего лишь накопите дополнительные негативные переживания, а от этого количество проблем в вашей жизни только увеличится.

А если вы уже перепробовали все известные вам способы увеличения доходов, у вас ничего не получилось, и вы готовы попробовать что-то еще, то рекомендуем пройти еще и по «Разумному пути», но не с целью критики или разоблачения автора – в этом случае вы опять обменяете деньги на чувство собственной важности. Автору от вашей критики ни холодно, ни жарко, а у вас опять не будет денег.

Методика уже помогла многим тысячам людей радикально поменять свою жизнь к лучшему, в том числе резко увеличить свои доходы.

Так что в добрый путь к увеличению доходов, но — открыто и с готовностью не просто прочитать, но и реально действовать.

И вы обязательно получите свой результат.

С уважением, Александр Свяш

Глава 1. Откуда берутся деньги?

Деньги не дают счастья, но каждый хочет убедиться в этом сам.

С. Киселевский

Грустная новость – деньги появляются не из кассы, не из банка, не с карточки и так далее. Они всегда появляются из одного источника: приходят к вам от другого человека.

Деньги приходят только от других людей

Денег не существует в природе, их выдумали люди. И если у вас их прибыло, то всегда найдется тот, у кого убыло, пусть сложными и длинными путями. Все равно всегда есть тот, кто их отдал.

Зарплату вам выдал собственник бизнеса, пусть опосредованно, через сложную бухгалтерию, но все равно это было его решение. Заплатив за товар в магазине или на рынке, вы дали деньги тому, кто произвел товар или услугу. Даже если кто-то прихватил некоторую сумму из бюджета, то это все равно деньги, собранные с большого числа налогоплательщиков, и убыло у них.

Мистика не работает

К чему эти рассуждения? К тому, чтобы вы сразу поняли и признали, что **никакие медитации, магические пассы или зеленые кошельки не дадут вам денег.**

Деньги есть только у других людей, и **они должны поделиться с вами.** Просто так люди это делать не будут, они не сумасшедшие. Поэтому **вы должны что-то сделать, приложить усилия, и взамен вы можете получить какое-то количество денег.**

Простейший пример обмена услуг на деньги – это труд представительниц древнейшей профессии. Уровень оплаты зависит от количества и качества усилий, вложенных ими как в саму услугу, так и в подготовку к ней. Если повысить профессионализм, вложиться в свою внешность и умение подавать себя, то можно за этот сервис получить очень много денег.

Но это самый очевидный обмен. Другие процессы появления денег более сложные и часто не просматриваются напрямую. В итоге возникает иллюзия, что деньги можно создать буквально «из воздуха». Но так все выглядит только со стороны. Если бы вы потолковали с создателем этих «чудес», то он явно рассказал бы вам, каких усилий стоил ему этот результат.

Никто без усилий не может забрать деньги у другого человека. Даже гипнотизер или «специалист» по гоп-стопу должен сначала наработать соответствующие навыки, потом найти подходящий объект для воздействия и проявить профессионализм, и потом еще долго бояться, что его найдет полиция для неприятной беседы.

Как насчет кудесников и магов, что обещают в желтой прессе приманить для вас любое количество денег? Почему бы им не приманить деньги напрямую к себе, а не напрягаться, пытаясь отобрать их у вас? Не могут. Они могут получать деньги только от покупателей своих услуг и ниоткуда больше.

В общем, с деньгами все не просто.

Бывают ли денежные чудеса?

Все же иногда деньги возникают почти чудесным путем — например, выигрыш джек-пота в лотерею. Так действительно бывает, но почему выигрыш выпадает одному человеку и обходит сотни тысяч других – непонятно. Каких-то практик, ритуалов или расчетов для получения выигрыша, скорее всего, не существует.

Как показывает опыт, люди не ценят пришедшие так легко деньги и обычно очень быстро избавляются от них. Почему они так делают, мы рассмотрим в этой книге.

Соответственно, вы должны понять, что **для увеличения доходов не стоит ждать чудес, а нужно действовать самостоятельно**. Поэтому в этой книге мы предложим вам действовать в направлении обмена усилий на нужные вам деньги.

Другое дело, что вы можете очень много и очень тяжело трудиться, но получать за это сущие копейки. Как вам удастся так удачно создавать себе бедность, мы будем подробно разбираться дальше.

Итоги главы

1. Деньги у вас могут появиться только одним способом – перейти к вам от другого человека. В природе денег не существует.

2. Не существует никаких мистических, религиозных и прочих практик, которые материализуют деньги. Они могут лишь помочь вам сконцентрироваться на цели — увеличении доходов, и это может дать результат. При условии, конечно, что у вас нет мощных психологических барьеров, не пускающих деньги к вам.

3. Считать, что у какого-то человека появляются деньги каким-то чудесным путем, могут только окружающие его люди. А для него самого появление денег, скорее всего — результат его целенаправленных усилий.

Глава 2. Сколько вы реально получаете?

*Деньги не имеют значения — пока они у вас есть.
Д. Миллер*

Большинство людей не знает, каковы их реальные доходы. Они **сосредоточены на том, чего им не хватает, а про все остальное при этом забывают**. Почему так происходит, мы рассмотрим позже.

Сейчас давайте выполним упражнение, смысл которого прост – **вам нужно посчитать то, что вы имеете уже сегодня**. Результаты ваших подсчетов можете записать прямо здесь.

Упражнение «Считаем свои реальные доходы»

Прежде всего, запишите ниже те доходы в деньгах, которые вы получили в течение последних двенадцати месяцев.

Те деньги, что **вы получили за год в качестве заработной платы**, если вы где-то работаете _____ тыс. рублей.

Далее посчитайте **полученные вами премии, денежные подарки, гонорары, дивиденды и прочие поступления от любых людей или организаций** за последний год _____ тыс. руб.

Если вы получаете разного рода неденежные подарки от внешних дарителей (то есть не приобретенные на ваши деньги) — например, шубы, машины, украшения, поездки на отдых, походы в ресторан и так далее, то оцените их примерную стоимость за год и запишите здесь: _____ тыс. руб.

Далее. Если вы живете в своей квартире (или доме), купленной вами или полученной каким-то другим путем (приватизация, подарок родственников и т. д.), то оцените, **сколько вы должны были бы заплатить за год аренды вашего жилья за год**, и запишите здесь: _____ тыс. руб.

*Внимание! То, что вы сами купили это жилье, значения не имеет. Вы ведь сами выбрали потратить свои деньги именно на жилье, а могли бы потратить их более приятным образом – на поездки, шмотки, рестораны и прочие быстрые радости и жить в арендованной квартире. Но вы вложили их в квартиру или дом, и **теперь получаете от этого доход, не тратя денег и времени на аренду. Вот и посчитайте этот доход от прошлых инвестиций.** Если вы и сейчас платите ипотечный кредит, то вычтите сумму выплат по ипотеке за год из суммы дохода от обладания жильем, и запишите остаток.*

Идем дальше. У вас есть машина или дача? У вас она есть, а у других их нет, и они вынуждены платить за то, чтобы куда-то проехать или где-то отдохнуть. Они платят, а вы – нет. **По сравнению с ним вы имеете явное преимущество. Оцените его в рублях**, например, по стоимости аналогичных поездок на такси или стоимости аренды загородного дома на лето.

Итак, ваш годовой доход от обладания машиной составляет _____ тыс. руб.

Ваш доход от обладания загородным домом (дачей) в год составляет: _____ тыс.руб.

Конечно, неплохо было бы оценить в рублях комфорт, который вы получаете при поездке в своей машине или от проживания в своем доме по сравнению с поездкой в чужой машине или от проживания в чужом доме, но это мы пропустим, хотя это и явные бонусы. Просто непонятно, как это можно оценить.

Сложите все эти доходы. Разделите их на 12, и вы получите ваш среднемесячный доход. Он равен _____ тыс. руб.

Я уверен, что вы увидите цифру, которая резко (возможно, в разы) отличается от суммы, про которую вы привыкли думать, что получаете именно ее.

То есть **реально вы имеете гораздо больше, чем думаете.**

Считаем по другому варианту

Если приведенный выше способ расчета вам сильно не нравится, и вы не согласны считать доходом то, что вы пользуетесь своей квартирой или своим автомобилем, то сосчитайте просто среднемесячное поступление денег за год.

Каким образом могут приходить к вам деньги? Таких путей не так уж много.

Ниже приведены все возможные варианты прихода денег к людям:

- **в виде заработной платы за ваш труд по согласованному размеру,**
- **в виде премий к зарплате;**
- **в виде сдельной заработной платы, то есть оплаты труда по результатам и согласованным расценкам;**
- **в виде начислений по согласованным расценкам по результатам вашего труда (системы МЛМ, например);**
- **в виде оплаты вашего труда как фрилансера, когда вы сами определяете стоимость своих товаров или услуг;**
- **в виде бонусов или отчислений – в случае, когда вы являетесь собственником бизнеса и получаете доход по установленным вами правилам;**
- **в виде отчислений (дивидендов) от владения бизнесом или ценными бумагами, сданной в аренду квартиры, гаража, дома и т.д.;**
- **в виде добровольных или принудительных отчислений от имеющихся доходов мужа (для домохозяек);**
- **в виде подарков от близких людей или родственников;**
- **в виде гонораров (роялти) от результатов творческого труда.**

Скорее всего, вы забыли о каких-то поступлениях, когда пробовали считать свои доходы выше.

Пересчитайте их еще раз, учитывая все возможные виды поступлений из списка. В таблице 1 приведен пример таких подсчетов для семьи, состоящей из мужа, жены и одного ребенка.

Таблица 1

№	Откуда берутся деньги	Сумма в месяц	Комментарий
1.	Зарплата	30000	Это зарплата, выдается ежемесячно по черно-белой схеме

2.	Премия к зарплате	12000	Это среднемесячная премия — я сложила все месячные премии и разделила на 12
3.	Редкие подработки, сдельная оплата	2000	В среднем 2000 в месяц
4.	Зарплата мужа	45000	Он получает больше, но часть тратит на машину, в среднем в семью попадает 45000
5.	Помощь родителей	5000	Родители иногда подбрасывают понемногу на крупные расходы, всего за год 60000
	ИТОГО	94000	Это на проживание троих человек, включая мужа и ребенка.

На человека в семье приходится 31000 рублей. Совсем немного.

Как видите, сумма получилась значительно меньше, чем можно было бы насчитать по первой методике. Но так привыкли считать большинство людей — они не ценят то, что имеют, поэтому у них есть большие претензии к жизни.

Рекомендую вам сейчас же сесть и записать среднемесячные доходы по любому варианту расчета. Если вы намерены увеличивать доходы, то **должны знать свою стартовую ситуацию.**

Не забудьте про долги

Пока что вы посчитали свои доходы. Возможно, они совсем малы. Возможно, они велики, но вы обременены такими долгами или кредитами, что доходы вас совсем не радуют.

Эти деньги тоже нужно посчитать — их все равно придется как-то отдавать (или искать способы не отдавать, это уже как вы сами решите). Но знать их сумму нужно. Поэтому после расчета доходов запишите все, что вам нужно будет отдавать.

Ваша запись может иметь примерно такой вид:

- | | |
|-----------------------------|---------------|
| 1. Кредит банку за квартиру | 2,7 млн. руб. |
| 2. Занимали у родителей | 450 000 руб. |

Теперь ситуация с деньгами должна быть совершенно ясной.

Сделайте так, чтобы к вашим записям не получили доступ те, кому не нужно знать эти цифры (жена или муж, например).

Почему важно знать свои реальные доходы

В последующих главах вы узнаете, каким образом вы сможете подключить скрытые возможности подсознания для увеличения доходов.

Не зная, сколько вы получаете сегодня, **вы можете дать подсознанию команду помочь вам уменьшить доходы**, при этом полагая, что вы хотите их увеличить.

Как это может получиться?

Например, пару лет назад у вас была хорошая работа (свой бизнес), и вы приобрели себе отличную квартиру или загородный дом, машины, другие предметы благополучной жизни.

Потом произошел какой-то кризис — ваш личный или общемировой — и ваш ежемесячный доход резко уменьшился. Например, раньше вы легко получали 20–50 тысяч долларов в месяц. А сегодня с трудом получаете пять тысяч от сданного в аренду офиса, чего совсем не хватает на поддержание привычного образа жизни.

Вы пробовали что-то изменить, но ничего не получается. Вы в отчаянии и мечтаете хотя бы о десяти тысячах долларов в месяц, то есть вы ставите перед собой цель получать десять тысяч долларов.

При этом вы живете в отличном доме, за аренду которого другой человек заплатил бы не менее трех тысяч в месяц. У вас осталась пара отличных автомобилей, аренда которых составила бы еще три тысячи в месяц. У вас остался пожизненный абонемент в престижный фитнес-центр или гольф-клуб, куда вы иногда захаживаете. Другие люди платят за него тысячу долларов в месяц.

Итого ваши реальные доходы составляют не менее $5+3+3+1 = 12$ тысяч долларов в месяц. А вы просите, чтобы ваши доходы стали равны десяти тысячам.

Как подсознанию помочь вам? Разве что надоумить ваших арендаторов сменить офис, или отобрать у вас один из автомобилей, или как-то еще решить актуальную, видимо, задачу уменьшения ваших доходов.

Выше для наглядности приведен пример с большими суммами, а на самом деле эти же процессы происходят и у людей, которые ставят своей целью зарабатывать 30, 50, 100, 500 тысяч рублей и так далее.

Подсознание обладает рядом особенностей, о которых вы узнаете из этой книги. В том числе **оно может буквально воспринимать ваши команды, совершенно не предвидя, к каким последствиям приведет их исполнение**. За последствия должны отвечать вы, подсознание всего лишь исполняет ваши указания.

Вы с этим не раз уже сталкивались в жизни. Например, вам очень не хотелось делать какое-то дело (ехать в командировку, встречаться с каким-то человеком, браться за какую-то работу и т.д.). Вы судорожно искали повод, чтобы отказаться от этого дела, но ничего не находили. И вдруг вы неожиданно заболели, и ваша болезнь давала вам основание для отказа. Хорошо, если это было простое повышение температуры, которое быстро проходило. Но иногда по

таким причинам на пустом месте возникает диабет и другие малоизлечимые заболевания. Это подсознание так неуклюже выполнило ваш заказ на избавление от неприятного вам дела.

Так что будьте осторожнее с вашими желаниями. Как известно, они могут сбываться, и вы будете сильно разочарованы результатами.

Теперь, когда вы уяснили свое нынешнее состояние, можно думать о том, каким образом вы можете правильно улучшить отношения с деньгами.

А пока подведем итоги главы.

ИТОГИ главы

1. Обычно мы концентрируем внимание на том, чего у нас нет, и мало ценим то, что имеем. Такое поведение имеет объективные причины, о них вы узнаете в главе про эмоциональные блоки.

2. Начиная движение к увеличению доходов, нужно четко представлять себе, сколько вы получаете не только в деньгах, но и от использования неоплачиваемых сервисов, квартиры, машины и так далее. Иначе вы можете создать внутри себя стремление к снижению реальных доходов.

3. Вы сами порождаете все происходящее в вашей жизни процессы. Порой вы можете создать себе множество проблем из-за незнания, каким образом внутри вас происходит реализация ваших желаний. Но делать такие ошибки совсем не обязательно.

Глава 3. Какие у вас есть возможности получать больше денег?

*Нельзя гоняться за деньгами — нужно идти им навстречу.
А. Онассис*

Эту книгу можно рассматривать как своего рода пособие на пути к увеличению доходов. И **увеличивать их придется вам**, поскольку, как вы уже знаете, **деньги могут прийти к вам только от других людей, для которых вы делаете что-то хорошее или нужное.**

Вы явно не раз искали варианты, как повысить свои доходы. Поэтому сведите все ваши размышления в отдельную табличку, то есть запишите те варианты увеличения доходов, которые существуют для вас хотя бы в теории.

В левом столбце нужно перечислить тринадцать и более возможных вариантов прихода к вам большего количества денег, перечисленных в главе 2.

В правом столбце укажите, подходит ли вам данный вариант, что нужно сделать, чтобы его реализовать, или что мешает вам в этом.

Ниже приведен пример такой записи для женщины, работающей менеджером транспортного отдела компании.

Таблица 2.

№	Все варианты увеличения моих доходов	Что подходит и не подходит мне
1.	Увеличить размер заработной платы	<p><i>У нас зарплату никому не повышают. Можно увеличить доход за счет перехода на другую должность, но у меня нет нужной квалификации.</i></p> <p><i>Также можно перейти в другой отдел, где оплата напрямую зависит от твоего труда, например, в отдел продаж. Но я не умею продавать. Страшно, вдруг не получится.</i></p>
2.	Увеличить размер премии	<p><i>Премия от меня не зависит, она зависит от дохода всей компании. Я на доход компании практически не влияю, это работа отдела продаж.</i></p> <p><i>Хотя можно подумать насчет того, чтобы увеличить процент выплачиваемой мне премии.</i></p>
3.	Найти вторую работу на окладе (совмещение)	<p><i>К сожалению, работа занимает все мое время и силы, по совмещению в другом месте работать не могу.</i></p> <p><i>Может быть, подумать о совмещении здесь же, на моем предприятии?</i></p>
4.	Найти приработок по сдельной оплате	<p><i>Нужно подумать. Может быть, предлагать звонящим клиентам что-то дополнительное и получать за это деньги? Не знаю, что.</i></p>
5.	Найти работу со сдельной заработной платой	<p><i>Это значит — перейти в отдел продаж или найти новую работу, например, риэлтором. Боюсь, что не получится. Да и не умею я продавать.</i></p>
6.	Пойти работать в МЛМ-структуру	<p><i>Пробовала, не получилось. Не умею продавать, боюсь отказа.</i></p>
7.	Начать оказывать услуги или продавать товары как частный предприниматель (в режиме фриланс)	<p><i>Я не знаю, что я могу предлагать или продавать сама. Да и не умею я этого делать. Это не для меня.</i></p>
8.	Получать бонусы или отчисления от своего бизнеса или ранее выполненных действий	<p><i>Ничего такого не припомню, откуда могла бы получать деньги. Не для меня.</i></p>
9.	Начать получать дивиденды или регулярные платежи за счет сдачи в аренду	<p><i>Нечего сдать в аренду (разве что себя, но много не заплатят).</i></p>

10.	Найти родственников или других людей, которые могли бы помогать вам регулярно	<i>Нужно подумать. Богатых родственников нет. Разве что чудо какое-то случится, и они обяжутся.</i>
11.	Помочь мужу увеличить свои доходы (если вы женщина и у вас есть муж)	<i>Муж старается, но у него тоже есть потолок доходов, и выше прыгнуть он не может. Не понимаю, как я могу ему помочь.</i>
12.	Начать получать гонорары за созданные и продающиеся результаты вашего творчества	<i>Это не для меня.</i>
13.	Что-то еще	<i>Сразу в голову не приходит, да и слабо верится, что я смогу что-то изменить. Хотя возможности есть — уже вижу.</i>

Уже при заполнении этой таблички у вас могут возникнуть какие-то варианты увеличения доходов. Так нередко бывает. Обязательно запишите их в табличке — дальше вы будете развивать и дополнять свои идеи.

Возможно, вы много раз крутили в голове эти варианты, но что-то внутри вас мешало начать их исполнять. Может быть, вы даже пробовали искать новое место работы или приработок, но ничего не получилось.

Можно ли это изменить? Конечно, можно, только придется потрудиться по правильному алгоритму.

Хуже, если вы во втором столбце везде написали: «*Не знаю. Не могу. Не представляю себе*» или что-то подобное. Это допустимо, если вы находитесь на пенсии, у вас слабое здоровье и вы хотите получать деньги только самостоятельным трудом (чтобы помогать детям, как обычно).

Если же вы сравнительно молоды и здоровы, то отсутствие вариантов увеличения доходов — только результат ваших психологических заморочек. Такая ситуация легко исправима с помощью пошаговой программы «Эффективное прощение» (ищите ее здесь: www.sv005.ru).

Возможно, у вас просто нет понимания, как начать действовать, или у вас имеются разного рода фантазии вроде: «*вот открою свой бизнес и получу деньги и свободу*».

Начинаем составлять свой план увеличения доходов

В этой главе вам впервые предлагается начать что-то делать для повышения своих доходов. Очень рекомендуем сделать это письменно, а не просто обдумать пункты таблички и забыть об этих мыслях навсегда.

Предлагаем вам начать составлять свой «План увеличения доходов».

Первый пункт этого плана должен быть примерно следующим: **тщательно проанализировать все возможные варианты получения денег и выбрать из них те, которые вы могли бы использовать в работе дальше.**

После этого вы по итогам каждой главы будете добавлять один-два пункта в этот план.

Таблица 3.1

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.

Дальше давайте еще раз подробно рассмотрим, как люди зарабатывают деньги, и вы попробуете определиться, какой из этих путей выберете.

Но сначала подведем итоги главы.

Итоги главы

1. Если вы хорошо видите, как можете увеличить свои доходы, но не делаете этого, вам нужно будет внимательно проработать все внутренние барьеры на пути к деньгам (их мы начнем рассматривать позже).

2. Но на всякий случай рекомендуем заполнить табличку, где прописаны все возможные варианты прихода денег. Скорее всего, при заполнении этой таблички перед вами откроются какие-то новые возможности. Это многократно проверено.

3. Если вы не понимаете, как можно увеличить свои доходы, нужно рассмотреть все возможные варианты, с помощью которых люди получают деньги. Сделать это нужно обязательно в табличке, чтобы не упустить какую-то возможность, и добавить новую возможность, которая обязательно придет вам в голову.

4. Заполненную табличку сохраните и время от времени возвращайтесь к ней. Она поможет вам увидеть новые возможности повышения доходов.

Глава 4. Как люди зарабатывают деньги?

Есть вещи важнее денег, но без денег эти вещи не купишь.
П. Мэриме

В первой главе мы договорились, что вы можете получить деньги только в обмен на свои усилия, свой труд, то есть деньги к вам могут прийти только от других людей. Никаких других способов получения денег не существует, поскольку денег в Природе нет — они могут быть только у людей.

А что насчет дарения?

Вам может казаться, что иногда деньги можно получить без усилий, например, в качестве подарка. Но, если хорошенько подумать, то вы поймете, что

любой подарок всегда предполагает обмен. То есть дарящий обычно хочет получить от вас что-то взамен, даже если он не говорит об этом — внимание, хорошее отношение, признание, восхищение, какую-то услугу сейчас или в будущем. Даже если это подарок от близкого друга, то в его преподнесении все равно можно найти какие-то бонусы для дарителя.

Даже если подарок делает вам анонимный даритель, все равно **он получает восхищение и одобрение этим поступком в своих же глазах.** Либо он тем самым покупает себе прощение за то, что у него всего много, а у вас этого нет. Ему слегка неудобно, и он откупается от чувства вины через подарки или пожертвования в разные фонды, например.

Делая пожертвование церкви, например, человек обычно надеется получить в обмен какую-то помощь или услугу «с той стороны».

Старый анекдот

Новый русский зашел в церковь попросить помощи у Бога в очередном большом деле. В церкви полно верующих. Он постоял, послушал, о чем просят люди вокруг него. Услышал, что старушка рядом просит у Бога, чтобы он прислал ей хотя бы десять рублей на жизнь. Новый русский вынул из кармана сто рублей, дал их старушке и сказал: «Или отсюда, бабка, не отвлекай Бога по пустякам».

Что интересно, с точки зрения женщины Бог исполнил ее просьбу!

У тех, кто читает книжки по саморазвитию, нередко встречается еще одно заблуждение.

Если вы застряли в детстве и считаете, что можете увеличить свой доход **только** за счет бормотания разного рода аффирмаций, мантр или визуализации желанных денег, причем бормочете или визуализируете в одиночестве и даже не перед видеокамерой, то, скорее всего, вы так ничего и не получите. Неоткуда. Некому будет поделиться с вами деньгами.

Если же вы будете бормотать мантры о деньгах **правильно**, то есть будете делать это в окружении людей, которые будут вас слушать, то они могут заплатить вам за шоу (или обучение). И ваша мантра даст вам доход. А вот размер дохода будет зависеть от набора внутренних убеждений и верований, то есть от того, во сколько вы оцените ваши усилия – люди ведь не знают реальной стоимости ваших усилий и заплатят столько, сколько вы позволите себе запросить.

Но об этом чуть позже.

Какими же путями деньги переходят от одних людей к другим?

Общепринятых путей существует совсем немного. Основных — всего три.

Вы продаете свои усилия

Первый и самый популярный способ получения денег – это **обмен каких-то усилий на деньги**.

Самый простой способ – вы ходите на работу, и там в обмен на выполнение каких-то действий вы получаете деньги в форме заработной платы. Деньги выдает вам собственник предприятия (не сам, конечно, а обычно через кассира, но это мало что меняет).

Сколько денег вы получаете? Это **зависит прежде всего от вашей самооценки**, которая обычно требует обоснования за счет квалификации, пола, возраста, внешнего вида и множества других факторов.

Особенность этого вида продажи своего труда – **вы заранее договариваетесь, за какие деньги вы согласны продавать труд**. У вас есть трудовой договор с заранее согласованным размером оплаты или устная договоренность на эту же тему.

Продавать свой труд за зарплату – очень удобный способ снять с себя ответственность за то, чтобы ваш труд в конечном итоге приносил кому-то пользу, и эти люди заплатили бы вам. Например, вы просто участвуете в сборке холодильника или автомобиля, но вас совершенно не беспокоит вопрос, нужен ли этот агрегат кому-то, и будут ли люди покупать его. За это отвечает собственник бизнеса.

Вы избежали ответственности за зарплату работников компании: собственник взял ее на себя. Если он ошибся в своих действиях и сделал неправильный выбор, его бизнес разрушится, а вы просто пойдете наниматься к следующему собственнику (государство в лице разных его структур тоже является собственником).

Чем больше ответственность, тем выше уровень оплаты – так обычно бывает в нашем мире. Хотя возможны варианты.

Именно так живут миллиарды людей на нашей планете. Они продают свой труд в обмен на оплату, все остальное их не напрягает. Пока их компания успешно работает, конечно. Размер оплаты зависит от разных факторов, включая политический строй, состояние экономики, ваши особенности и множество других причин. Соответственно, **ресурсы для увеличения доходов лежат как раз в сфере договоренностей о том, за сколько вы впредь будете продавать свой труд**.

Поскольку большинство людей стремятся избежать ответственности, то **за ответственность платят больше, чем за простое исполнение своих обязанностей**. Значит, ваш путь к увеличению доходов может лежать в направлении карьерного роста. А это обычно путь принятия на себя **все большей и большей ответственности**. Вы готовы к этому? Ваша самооценка позволяет вам занять должность, где вы будете иметь больше ответственности?

Если нет, то **вам нужно сначала поднять самооценку, и лишь потом делать шаги к карьерному росту.** Если же вы захотите устроиться на должность, которую по своим внутренним качествам «не тянете», и вас туда по недосмотру возьмут, то возникнет много проблем. Вы будете затягивать решения или совсем избегать их принимать, вам будет сложно требовать с людей выполнения их обязанностей, вы не сможете уволить ненужных работников и так далее. В итоге вы либо **вынуждены будете быстро изменить себя**, либо вас попросят освободить должность, которой вы не соответствуете.

Для повышения самооценки рекомендуем использовать пошаговую программу «Переворот сознания». Ищите ее здесь: www.sv004.ru.

Продажа своих усилий с ожиданием результата «по умолчанию»

Но не менее часто встречаются ситуации, когда **люди заранее не оговаривают, кто и сколько должен платить за некоторый набор усилий с их стороны.** У них есть ожидания, и они надеются, что эти ожидания реализуются.

Наиболее распространенный вариант – это совместное проживание мужчины и женщины в виде формального или фактического брака.

Женщины мечтают о своем «принце на белом коне», никто не мечтает построить семью с бомжом. Они стремятся найти себе в мужа достаточно сильного и обеспеченного мужчину, который сможет без проблем содержать семью. И их инстинкт продолжения рода старается выбирать для влюбленности именно таких мужчин.

Другое дело, что «пещерный» механизм продолжения рода в наших условиях часто промахивается и заставляет влюбиться в откровенных хвастунов или хулиганов, которых он принимает за «сильных» личностей.

Вступая в отношения с мужчиной, женщина осознанно или подсознательно предполагает, что она от него получит какие-то блага – восхищение, деньги, жилище, материальную обеспеченность, детей, секс (совсем редко) и прочее. В ответ она готова отдать мужчине свои чувства, обеспечить его сексом, детьми, управлением хозяйством, заботой и так далее.

Мужчина чаще всего в этих отношениях выступает «плательщиком», но заранее никогда не известно, во что обойдется ему общение с любимой женщиной. Говорят, секс с женой по итогам – самый дорогой.

Кроме секса **мужчина обычно ждет от своей женщины восхищения и одобрения любых его поступков, признания его главой в отношениях, поддержания внешности в таком состоянии, чтобы она была предметом зависти окружающих.** Нередко сюда же входит ожидание некоторого набора действий, принесенное мужчиной из семьи своих родителей – ведение домашнего хозяйства, воспитание детей, приготовление пищи и так далее.

Когда ожидания одного из участников такого союза не оправдываются (например, муж не приносит ожидаемых денег, жена не обеспечивает в нужном количестве сексом), то возникают претензии. А поскольку заранее не было оговорено, чего и сколько каждый должен был внести в эти отношения, то последние обычно разваливаются. Потом начинается поиск новых отношений, где влюбленные снова не договариваются «на старте» о том, чего они ожидают от партнера по совместной жизни. Понятно, что ожидания снова могут не оправдаться, и ситуация с расхождением повторится.

На эти грабли уже наступили и продолжают наступать миллиарды людей.

А все потому, что **на стадии влюбленности людьми** (или хотя бы одним из них, чаще мужчиной) **движет страсть**, то есть желание любой ценой вступить в сексуальный контакт. **А страсть есть возбужденное состояние психики, когда повышенная энергетика мужчины парализует его разум**, и разум не способен принять обдуманное решение о перспективах отношений. Когда кипят чувства, разум молчит, как известно.

Понятно, что все эти процессы имеют место у людей с высоким уровнем инстинктивности. Рассудительные люди еще до регистрации брака оговаривают все условия будущей жизни и фиксируют договоренности в брачном контракте. Но такие люди живут в основном в странах Северной Европы, а это совсем другая реальность.

Итак, **самый популярный способ получения дохода – это обмен усилиями**. Вы отдаете свое время, энергию и труд другому человеку (работодателю или партнеру по отношениям), и в ответ получаете денежное или иное вознаграждение.

Плюсы найма

Ваши функции в таких рабочих отношениях ограничиваются набором конкретных действий. Ваш работодатель обеспечивает вас условиями для труда, инструментами, сырьем или материалами и организует сбыт результатов вашей деятельности. Вопросы поиска заказчиков или сбыта продукции совершенно вас не волнуют, если не они являются предметом ваших усилий. **У вас есть узкая ниша в этом механизме производства денег, и вы отвечаете только за качественное выполнение своих функций.**

После работы вы идете домой и можете спокойно забыть о том, что делали в течение рабочего дня. Вас совершенно не волнует, есть ли у вашего предприятия заказчики и покупатели – это дело работодателя.

Вы относительно защищены – все риски ложатся на работодателя. Если вы заболели, то можете получить оплачиваемый больничный лист. О безопасности вашего труда заботятся (как могут) профсоюзы и государственные органы. И так далее.

Минусы работы по найму

Вы должны выполнять определенный договоренностями объем работ. Если поначалу он будет вас устраивать, то через некоторое время может смертельно надоест, но вы не можете его изменить. И зарплата, которая казалась вам желанной при устройстве на работу, через пару лет станет привычной, маленькой. У вас возникнет недовольство своими доходами.

Конечно, вы можете сменить место работы. Но множество механизмов самоторможения будут мешать вам сделать такой переход, и с большой вероятностью вы провалитесь в длительные переживания.

Кроме продажи труда в обмен на выдачу денег и других благ, существуют и другие формы получения денежного дохода, например, фриланс (от слова freelance – свободный).

Фриланс, или самостоятельная продажа своих усилий

Если вам надоело ходить на работу и выполнять установленный должностными инструкциями или другим образом объем работ, то вы можете решить: **хватит работать «на дядю» и пора начать работать «на себя»**. Вы больше не раб (однокоренное со словом «работать»).

Вы продолжите продавать свои усилия, но теперь будете **самостоятельно выбирать, чем вам заниматься, и самостоятельно устанавливать расценки на свой труд**. Вы также можете согласиться с теми расценками, которые уже приняты на рынке.

Обычно результатом труда фрилансера являются какие-то небольшие товары или услуги. Поэт-песенник может писать стихи и продавать их певцам. Художник может рисовать картины и продавать их. Печник может класть печи и получать за них оплату. Дизайнер может делать проекты по той цене, что устанавливает сам. Кладовик ищет клад, и если ему это удастся, он продает результат своего труда ювелирам или другим любителям старины по установленным на этом рынке расценкам. Можно быть коучем, тренером по йоге или личностному росту, домашним репетитором, программистом, косметологом, грумером, няней и так далее.

Этот вид заработка имеет свои особенности: **вы сами должны обеспечить весь цикл работ, начиная с поиска тех, кто готов приобрести ваши услуги или ваш товар. Вы должны обладать достаточной высокой квалификацией, чтобы суметь продать себя в условиях конкуренции**, ведь предприятия, оказывающие аналогичные услуги (или производящие аналогичные товары), обладают гораздо большими финансовыми возможностями и способны привлечь хороших профессионалов по всем необходимым направлениям.

Поскольку у фрилансера обычно очень малы накладные расходы (например, нет или почти нет затрат на содержание персонала, аренду помещения и прочее),

то стоимость его услуг обычно ниже, чем стоимость аналогичных услуг у предприятий. За счет этого он может конкурировать в некоторых нишах.

Кроме того, фрилансеры хорошо себя чувствуют там, где объем продаж невелик, и эти ниши не интересны предприятиям.

Плюсы фриланса

Никто не ограничивает вашу свободу. Вы вольны делать все, что хотите.

Именно поэтому во фрилансеры идут **люди с идеализацией независимости или своих способностей** – в ограничивающих их условиях на предприятии они всегда находят себе врагов.

Чем хорош фриланс – очень часто его можно начать без каких-либо стартовых вложений, особенно если вы предлагаете услуги, не требующие отдельного помещения, либо можете использовать свою квартиру.

Минусы фриланса

Вы сами должны обеспечивать весь комплекс работ по продаже ваших усилий. **Если вы не умеете это делать, то на ваш труд не будет покупателей, а у вас – не будет денег.** Вы можете быть самым лучшим художником, переводчиком или психологом, но если вы не умеете находить заказчиков на ваш труд, то вы будете либо сидеть без денег, либо пойдете наниматься к тому, кто сумеет продать ваш труд.

Свобода фрилансера тоже вещь достаточно условная.

Действительно, фрилансер в любой момент может бросить заниматься своим делом, что недопустимо при работе по найму или в парных отношениях. Но если он бросает свою работу, то прекращается и поступление денег. А у денег, как известно, есть свойство быстро заканчиваться. Вы не можете даже позволить себе болеть – нет желающих оплачивать ваше лечение. Разве что родственники помогут: все-таки вы «свой», из своей стаи.

«Не потопаешь – не полопаешь» - такова жизнь фрилансера. Если на предприятии иногда есть возможность бездельничать и получать зарплату, то во фрилансе это невозможно.

Будущее фрилансера в том возрасте, когда трудиться уже не хватает сил, **очень смутное.** Хорошо, если он сумел собрать какую-то сумму денег и организовать себе пассивный доход на старость, но так бывает очень редко. А если доходы были небольшие, и труд оплачивался наличными без отчисления налогов, то никаких пенсионных накоплений у фрилансера нет. В молодости об этом мало кто беспокоится. А когда приходит срок подумать о будущем, то большие доходы обычно остаются в прошлом, и текущая ситуация становится не очень приятной.

В общем, как всегда, во фрилансе есть свои плюсы и минусы. Это нужно учитывать, когда вы хотите создать «свой бизнес». Фриланс – самый легкий и быстрый способ начать трудиться «на себя». Но **вы обязаны обладать всем комплексом навыков и знаний, позволяющих не только делать то, что вы умеете и что вам нравится, но и умением продавать результаты своего труда.** Если у вас их нет, то лучше работать по найму либо срочно менять свое отношение к процессу продаж, маркетингу, рекламе и прочим обязательным элементам своего бизнеса.

Как еще люди получают доходы?

Создание своего предприятия

Еще один вид получения доходов – **создать самодостаточную структуру, которая будет производить нужные людям продукты или услуги и получать от этого доход. Тогда часть этого дохода будете получать вы как собственник предприятия.**

На созданном вами предприятии будут работать люди. Совместными усилиями они будут производить какой-то продукт – делать автомобили, печь хлеб, продавать продукты питания, стричь людей и так далее. Все вместе эти люди будут зарабатывать деньги. Эти деньги будут идти на оплату их труда как наемных служащих, налоги, приобретение сырья или оборудования, аренду помещений, оплату вашего труда, если вы трудитесь вместе со своими работниками.

Но все равно после всех затрат у предприятия должно оставаться некоторое количество денег (чистая прибыль). И вы (один или в компании с другими соучредителями) будете получать эти деньги, поскольку вы создали это предприятие.

Если ваше предприятие приносит крупную прибыль, то вы получаете большие личные доходы. Если у предприятия нет прибыли, то вы ничего не получаете. Если предприятие убыточно, то вы отвечаете за его долги.

Вы можете работать на вашем предприятии в какой-то управляющей должности (генеральный директор, глава или член совета директоров) и получать еще и зарплату за свои усилия. Можете быть просто акционером предприятия и получать дивиденды —доходы по своим акциям.

Нужно сказать, что большинством успешных предприятий малого и среднего бизнеса управляют их создатели. Если энтузиаст-создатель предприятия уходит от оперативного управления, то доходность предприятия очень часто падает. Наемный менеджер чаще всего не может обеспечить такую же эффективность работы предприятия, как его владелец.

Если вы хотите увеличить свой доход путем создания своего бизнеса, то **вы должны четко понимать разницу между фрилансом с его «не потопашь - не**

полопаешь» и самостоятельным предприятием, которое со временем будет создавать прибыль независимо от усилий его создателя.

Плюсы собственного предприятия

Если вы нащупали нишу рынка, которая кажется вам доходной и интересной, и организовали свой магазин, мастерскую по изготовлению мебели или частную школу, то вариантов развития этой ситуации может быть несколько:

- **ваше предприятие так и не «ожило»**, поскольку вы неправильно выбрали нишу рынка, либо не сумели найти и подготовить персонал для его успешной работы, либо не смогли организовать продвижение вашего товара и услуг, и у вас нет покупателей.

Нужно сказать, что это наиболее частый исход проектов по созданию своего предприятия. Итог – долги, разочарование, обида на людей, накопление эмоционального негатива.

Другой вариант – когда **предприятие вроде бы живет, но прибыли не приносит**. Его расходы равны доходам или даже превышают их, и вам постоянно нужно где-то брать деньги, чтобы поддерживать предприятие. Вы берете деньги либо из какого-то внешнего источника (зарплата мужа, например) либо в кредит – тогда ваш долг накапливается. Вы в ужасе и не знаете, что делать. В таком состоянии находится достаточно много предприятий малого и среднего бизнеса, с виду активно действующих.

Этот вариант чаще всего является следствием того, что вы затеяли создание своего предприятия без экономического обоснования эффективности его деятельности, или без бизнес-плана вообще. Даже самый красивый бизнес-план, конечно, не гарантирует, что ваше предприятие оживет, но с ним вы не будете делать хотя бы элементарных ошибок.

Последний, наиболее редкий вариант – **ваше предприятие успешно функционирует и приносит прибыль**, и вы, как его создатель, получаете часть этой прибыли. Статистика показывает, что таких предприятий бывает только пять из ста. Остальные девяносто пять закрываются с убытками в течение пяти лет после создания. Эта статистика верна для всего мира.

Бывают огромные корпорации, которые создают «с нуля» очень талантливые авторы новых идей. Но таких людей единицы, и они обычно действуют в цивилизованных странах и в сфере «высоких технологий». Это создатели всем известных компаний Microsoft, Apple или Facebook, например.

Плюсы создания собственного предприятия

Доход и прибыль предприятия создается за счет труда привлеченных работников. Чем их больше, тем больше доход и, возможно, прибыль предприятия.

При правильной организации бизнеса вы можете получать большие деньги, не прикладывая особых усилий для текущего управления (обычно это происходит не раньше чем лет через десять после запуска предприятия).

Размер ваших личных доходов будет зависеть только от размеров предприятия, поэтому **выгодно сразу создавать предприятие, которое можно будет тиражировать** – как рестораны «Макдональдс», например.

Если вы создали предприятие, основанное на труде нескольких уникальных специалистов, то вы полностью зависите от них. У вас нет перспектив развития, поскольку труд уникальных специалистов невозможно тиражировать. А они сами обычно требуют очень высокой оплаты, что может свести прибыль вашего предприятия к нулю.

Недостатки собственного предприятия

Обычно для запуска своего предприятия требуется стартовый капитал – на аренду помещения, закупку оборудования, товаров для продажи или оказания услуг, и так далее.

Создание и управление своим предприятием, особенно на начальной стадии, требует от его владельца множества навыков: набрать и обучить правильный персонал, организовать сбыт своих товаров или услуг, организовать приобретение необходимого сырья или товаров для продажи, организовать учет и контроль за движением денег, контролировать персонал и многого другого. Скорее всего, все это будете делать вы не один, но вы должны сначала найти партнеров или наемных сотрудников. Хорошие специалисты просят много денег, которых у вас пока нет, поэтому придется очень многое делать самостоятельно. Вы должны это уметь.

Если у вас нет таких знаний и способностей, то ваши шансы создать свое предприятие, успешно запустить его и обеспечить его доходность в течение первых лет работы невысоки. Попытка переложить эти вопросы на наемный персонал при запуске предприятия обычно обречена на провал. Собственник почти всегда вкладывает в свое «детище» больше сил и времени, поэтому он более эффективен, чем наемные работники.

Примерно таковы пути движения вперед для того, кто хочет увеличить свои доходы.

Не путайте мух с котлетами

Мечтая о «своем бизнесе», люди часто не видят разницы между фрилансом и своим предприятием. Потом они испытывают горькое разочарование, когда уходят во фриланс и обнаруживают, что забот у них прибавилось в разы, а денег как не было, так и нет, или есть, но почти столько же, как при работе по найму.

Может быть так, что деньги появились, но у вас нет принципиальной возможности перевести фриланс в свое предприятие, поскольку вы продаете уникальные способности, которыми не обладает никто, кроме вас. Значит, вы не можете их тиражировать - поручить наемным работникам делать то, что сейчас делаете вы.

Тогда к вам приходит осознание, что вы можете набрать любое количество помощников, но **до конца своих дней все равно будете продавать только свои услуги** – например, такова работа нотариуса. Нотариус все равно должен всегда **сам** проверять итоговые документы, на которых он ставит **свою** подпись. Он может зарабатывать много, но все эти деньги будут результатом его квалифицированного уникального труда.

Так и хороший эстрадный артист может иметь большую группу сопровождения, но все равно выступать и зарабатывать деньги сможет только он сам.

А вот фирму по оказанию юридических услуг, скорее всего, можно растиражировать и увеличивать ее оборот до бесконечности.

Есть и разные промежуточные формы получения дополнительного или основного дохода.

Например, МЛМ-бизнес – это типичный фриланс для участников сети, а для создателей сети — свое предприятие.

Если у вас есть набор необходимых качеств, вы можете занять в МЛМ-бизнесе достойное место и получать неплохие доходы. Но как только вы снизите активность, ваша сеть тут же «сдублирует» вас, то есть повторит ваши действия, и перестанет приносить доход. Вся ваша сеть всегда держится только на вашей энергетике.

Есть игра на фондовом или валютном рынке – это опять же фриланс. Пока вы успешно играете на рынке, ваши доходы растут. Если вам это надоело и вы отдали свои деньги в управление какой-то компании – ваши деньги как максимум будут приносить вам небольшой доход, а то и вовсе сгинут в очередном кризисе.

Зачем все эти рассуждения? Затем, чтобы вы хорошенько подумали, **так ли вам плохо на нынешнем месте**. И если вы бредите «своим бизнесом», что именно вы хотите создать? Есть ли у вас кроме желания иметь много денег еще какие-то знания и способности, которые помогут вам преуспеть в этом «своем бизнесе»? Вам ведь придется бороться с тысячами конкурентов — вы уверены, что сможете их победить?

Если этих знаний и способностей нет, но вы все равно хотите иметь «свой бизнес», то **вам нужно начинать не с поиска кредита** и регистрации фирмы или ИП, как рекомендуют многие, а **с открытия в себе необходимых для управления бизнесом способностей и получения необходимых для его ведения знаний**. И только потом приступать к юридическому оформлению ваших желаний.

Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»

По итогам прошлой главы вы прикинули варианты действий по увеличению своих доходов или даже четко спланировали, что именно вы будете делать.

Теперь рекомендуем подумать, как вы будете реализовывать те пути увеличения доходов, что наметили в прошлой главе.

Может быть, вы будете двигаться по карьерной лестнице, чтобы не брать на себя лишней ответственности и заниматься только тем, что вам сейчас нравится. Возможно, вы рискнете пуститься в свободное плавание фриланса или даже обдумаете, как создать свое предприятие.

Здесь важно не совершить одну частую ошибку: **нельзя планировать сразу много разнонаправленных усилий**.

Нередко люди планируют занять более высокую должность и одновременно открыть свое предприятие с другим направлением деятельности, а то и фрилансом заняться в области, не имеющей отношения к предыдущим.

При таком планировании невозможно добиться желанного результата. Каждое направление потребует от вас времени, усилий, а порой и денег для реализации. **У вас возникнет внутренняя конкуренция за эти ресурсы**. В результате вы это просто не потянете, как лебедь, рак и щука, которые взялись тянуть воз в известной басне.

В методике «Разумный путь» есть принцип: **«Карабкайся на одну вершину, и тогда ты достигнешь ее»**. Если будешь действовать правильно, конечно.

Если будешь пытаться взобраться сразу на две или три вершины, то никуда не сдвинешься, так и останешься в ложбине между ними.

Если это соседние, очень близкие вершины, то успех возможен, но все равно лучше достигать этих вершин по очереди.

Что имеется в виду? Например, вы работаете менеджером в компании по продаже стройматериалов и хотите стать руководителем филиала компании. Это нормальная цель в сфере наемного труда.

Параллельно у вас есть мысли о выпуске нового вида строительного материала, например, красивой тротуарной плитки, которую вы видели при поездке в Италию. Для этого нужно создать небольшое производство и наладить штамповку плитки. Это будет свое предприятие.

Плюс к этому, у вас есть склонность проводить занятия по организации процесса продаж или по новинкам стройматериалов. Вас тянет поработать тренером или коучем по этой теме, и вы видите в этом еще один источник увеличения своих доходов.

В принципе, все эти способы увеличения доходов совпадают по направленности – все они связаны с продажей и производством стройматериалов. Но если вы попытаетесь одновременно достичь этих трех целей, скорее всего, вы не достигнете ни одной.

Но если вы сместите их во времени, то все может получиться года за три.

Проанализируйте с этой точки зрения выбранные вами направления увеличения своего дохода и постройте правильную схему их реализации.

Запишите это в вашем «Плане увеличения доходов».

Таблица 4.1

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (наём, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о преимуществах и недостатках для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.

А пока подведем итоги главы.

Итоги главы

- 1. Есть всего три способа, с помощью которых люди обменивают свои усилия на деньги.*
- 2. Первый способ – вы продаете свой труд в обмен на деньги в заранее согласованном количестве. Это называется «работа по найму».*
- 3. Возможен вариант, когда заранее не оговариваются условия приложения усилий и размер оплаты. Тогда возникают разногласия, которые нередко приводят к разрыву отношений.*
- 4. Плюсы работы по найму: вы качественно выполняете только ограниченный объем работ, за все остальное отвечает собственник предприятия. За работу вы получаете заранее согласованную оплату.*
- 5. Минусы работы по найму: повторяющаяся работа по восемь часов в день, отпуск в заранее согласованные даты. Увеличение ваших доходов зависит от воли и возможностей собственника предприятия.*

6. Второй способ – самостоятельная продажа своих усилий. Это называется «фриланс».
7. Плюсы фриланса: вы сами устанавливаете расценки на свой труд и все доходы забираете себе. Вы совершенно свободно распоряжаетесь своим временем и доходами.
8. Минусы фриланса: вы должны сами организовывать весь комплекс работ по продаже результатов своего труда. Если вы этого не умеете, то будете сидеть без денег.
9. Третий способ – организация своего предприятия, где работают люди и создают прибыль, которая принадлежит вам.
10. Плюсы своего предприятия: если оно успешно функционирует и доходно, вы получаете много денег.
11. Минус своего предприятия: вы должны суметь запустить предприятие и обеспечить его успешное функционирование с учетом всех возможных рисков. А это далеко не просто.

Глава 5. Что может помешать увеличить свои доходы?

*Единственное, что можно делать без денег — это долги.
Х. Шенк*

Казалось бы, что сложного в том, чтобы увеличить доходы? Существует огромное количество рекомендаций, как можно легко и быстро это сделать. Интернет переполнен разного рода приглашениями: заработай здесь, пройди наши курсы и получай огромные деньги и так далее.

Неужели все авторы этих приглашений мошенники? Конечно, нет. В чем же тогда сложность?

Она состоит в том, что **слушателей сразу учат, как зарабатывать деньги**, но эти предложения получают совершенно разные люди. Одни — обиженные. Другие погрязли в борьбе. Третьи — жертвы. Четвертые ищут, как почистить карму, потому что денег у них нет из-за плохой кармы. Пятых сглазили. Шестые не верят, что чего-то могут достичь... и так далее.

Поэтому использовать эти предложения и получить доход может только один человек из сотни или из тысячи — тот, кому внутренние «тормоза» не мешают применить этот способ увеличения дохода (если он реальный, конечно).

Значит, **нужно сделать так, чтобы у вас внутри не было механизмов самоторможения на пути к нужным вам деньгам**. Чтобы вы не находились в борьбе с деньгами. Не были в обиде на деньги. Не были убеждены, что у вас ничего не получится. И не копались в своей карме вместо того, чтобы совершать реальные усилия для увеличения доходов.

Автор настоящей книги в течение двадцати лет проводит различные тренинги и консультации для людей самого разного социального уровня — от низкооплачиваемых служащих до руководителей банков или собственников крупного бизнеса (для последних реже — конечно, в силу их малочисленности в целом). Как бедные, так и богатые люди имеют различные внутренние проблемы, приводящие к сложностям, в том числе к сложностям в деньгах. И эти проблемы никак не привязаны к размеру доходов человека.

Что интересно, таких внутренних проблем совсем немного. Их можно собрать в семь групп. Они в разных сочетаниях встречаются у людей независимо от их нынешнего финансового положения.

Давайте вкратце рассмотрим эти внутренние барьеры на пути к вашим доходам.

Хотите денег? Не хотите денег? Нужно разбираться

Когда вы заявляете, что вам не хватает денег и вы не знаете, как изменить эту ситуацию, то **это совершенно не означает, что вы готовы получать больше денег.**

Очень даже возможно, что вы будете всячески противиться таким изменениям. Почему? Вы ведь нормальный человек!

Так бывает если вы понимаете, что **с увеличением доходов в вашу жизнь придет что-то другое.**

Например, если вы — служащий и хотите получать больше денег, то для этого вам нужно будет подняться по карьерной лестнице. Но вы понимаете, что вы сейчас рядовой исполнитель, а если станете руководителем отдела, ваши функции изменятся. У вас появится ответственность за результаты работы отдела. Вам нужно будет начать контролировать своих коллег (чего вы сейчас не делаете), а они — ваши друзья. Вам нужно будет требовать от них выполнения плана, возможно, придется увольнять кого-то из них. Вам нужны будут новые знания — придется повышать свою квалификацию. Вам нужно будет учиться делегировать полномочия: раньше вы все делали сами, а сейчас нужно будет заставлять других людей. И так далее.

А вы ко всему этому не готовы. Вы хотите больше денег, но **не готовы к тем последствиям, к которым приведет увеличение денег**, и всячески избегаете этих изменений. Вместе с деньгами, естественно.

Возможно, вам уже предлагали занять должность повыше, но вы нашли доводы, чтобы не принимать это предложение. Но на деле вы сопротивляетесь изменениям потому, что **у вас есть то, что вам очень дорого, и вы не готовы это потерять в обмен на деньги.** Поэтому вы неосознанно будете избегать изменений в своей жизни, то есть избегать денег.

С этим нужно разбираться. Но это далеко не все, что разделяет вас и деньги.

Тратим энергию в бесконечной борьбе

Если вы читали мои книги, то вам знакомо понятие «стресс-аккумулятор» (или «накопитель переживаний»). Это условная емкость, в которой собираются все ваши негативные переживания.

Степень успешности зависит от уровня заполнения стресс-аккумулятора. Когда он заполнен до 50%, то вы успешны. У вас все легко получается, вы идете по жизни играючи. Таких людей мало, и они не читают подобные книжки потому, что им это не нужно. У них и так все хорошо.

Но большинство людей заполнили свой стресс-аккумулятор до 70–80 %, и для достижения любых целей им нужно преодолевать множество непонятно откуда берущихся сложностей.

Если вы наполнили свой стресс-аккумулятор на 90 %, то вы находитесь в состоянии тотальной неудачи. Вы можете предпринимать огромные усилия, но проблем будет становиться все больше и больше, и вы ничего не сможете изменить. Это ситуация тотального невезения. Она имеет под собой вполне физическую природу, об этом вы узнаете позже.

Многие люди пребывают в состоянии, когда их стресс-аккумулятор заполнен на 70–80 %. Это ситуация, когда цели все-таки реализуются, но с огромным трудом, с преодолением огромного количества сложностей.

Значит, начинать движение к изменению своей жизни в сфере денег нужно с очистки своего стресс-аккумулятора. Этим мы будем заниматься дальше.

Но за что же мы так ожесточенно боремся? За наши светлые идеи о том, что и как должно происходить в нашем мире. У каждого из нас есть несколько **очень важных для него идей**, которые в методике «Разумный путь» называются «идеализации».

Идеализация – это очень важная для нас идея, при нарушении которой у нас возникает нестерпимое желание сделать так, чтобы все стало «правильно», то есть так, как считаем правильным мы.

Идеализации захватывают все сферы нашей жизни. В основном мы боремся за свои идеи о том, что и как должно происходить в личной и семейной жизни (муж должен вести себя так-то, а жена так-то). Какими должны быть отношения между людьми (открытыми, уважительными, честными и т.д.). Как должны вести себя окружающие нас люди (быть честными, ответственными, разумными, инициативными, благодарными и т.д.). Как мы должны выглядеть, сколько весить, сколько денег должны получать. И так далее.

Сами по себе эти идеи правильные и замечательные. Но гадкая Жизнь так устроила, что **не все разделяют ваши убеждения.** Вы вступаете в борьбу, чтобы сделать этот мир лучше, и вынуждены тратить на эту борьбу свои силы и

время. Механизм бессознательного и моментального включения в борьбу за свои идеалы очень прост. Вы узнаете о нем дальше.

В итоге на увеличение своих доходов может не остаться ни сил, ни времени. Эту проблему мы будем подробно разбирать.

Боремся с деньгами

Самые большие неприятности в этой области нам доставляет неосознаваемая борьба с деньгами. Она возникает из-за наличия у всех нас в той или иной мере идеализации денег.

Что такое **идеализация денег**? Это совсем неплохая **идея о том, что «денег у нас должно быть достаточно для нормальной жизни»**. Но, к сожалению, так практически не бывает, денег всегда не хватает. Только одни люди, как говорится в известной поговорке, переживают о том, что у них щи пустые, а другие — что у них жемчуг мелкий. Но чувства они испытывают совершенно одинаковые.

Казалось бы, в чем тут проблема? Попереживали и забыли...

Но все не так просто. Забегая вперед скажем, что **от каждой негативной эмоции в вашем теле остается след из неиспользованной энергии раздражения, обиды, вины** и так далее.

Энергия, возникшая в результате раздражения, например, что денег не хватает для выплаты кредита, покупки понравившейся вещи, возможности поехать в отпуск или помочь близкому, сохраняется в теле в виде одного большого энергетического заряда, который называется «эмоциональный блок».

Этот блок заряжен энергией борьбы против денег, которых вечно не хватает, которые легко достаются кому-то другому, а вам с таким трудом — и так далее.

Он создает проблему в ваших отношениях с деньгами: ваше тело заполнено энергией борьбы с деньгами, а вы хотите с ними дружить... Неувязочка получается.

Значит, нужно срочно убирать из тела эмоциональный блок, заряженный против денег, иначе с ними не будет так хорошо, как хотелось бы.

Пониженная энергетика

В нашем теле имеется не один эмоциональный блок. Их множество. Один блок заряжен против денег, другой – против вас: он аккумулирует всю вашу энергию недовольства собой и осуждения себя (включая вину). Еще один блок – против родителей, если вы пребываете с ними в борьбе. Еще блок – против супруга (если он еще есть, поскольку семейная жизнь — прекрасный полигон для борьбы за свои идеализации). Есть блок против начальника, нынешнего или предыдущих. Есть блоки против клиентов, коллег по работе; против самой работы, которая

может вас раздражать. В общем, вы можете таскать в теле десятки, если не сотни эмоциональных блоков.

Что они делают? Совсем немало:

- у вас слабеет энергетика, вы быстро устаете, нет сил совершать какие-то дополнительные действия;

- в точках размещения эмоциональных блоков возникают заболевания;

- блоки управляют вашим поведением, ввергая вас в конфликты помимо желания;

- блоки мешают движению к вашим целям;

- блоки создают нескончаемый бег ненужных мыслей в голове

- и так далее.

В общем, хотя бы от основных блоков нужно избавляться.

Наши нерадостные убеждения о нас и деньгах

Следующий внутренний барьер вам известен: видимо, все психологи и тренеры указывают на него. Это — наши убеждения.

Если вам с детства внушили, что *«деньги - это грязь, держись от них подальше»*, то во взрослом возрасте вы бессознательно будете делать свой выбор в соответствии с этим убеждением.

Возможно, у вас был личный опыт, когда из-за денег расстроились очень важные для вас отношения, или вы неожиданно лишились денег и испытали от этого большой стресс. Может быть, произошло еще что-то очень неприятное, связанное с деньгами, и вы сделали вывод: *«от денег одни неприятности, нужно держаться от них подальше»*.

Подобных убеждений, заставляющих держаться подальше от денег, существуют сотни. А дальше у вас в жизни все происходит в соответствии с этими убеждениями – вы сами это бессознательно выбираете. Значит, вам нужно извлечь из себя эти убеждения и заменить их на противоположные, создающие у вас дружбу с деньгами.

Но это еще не все.

Во что себя оцениваете?

Почему одни люди все покупают на рынках или распродажах, а другие – в хороших магазинах? Вы ответите: так у вторых денег больше!

Это так. Но тогда следующий вопрос: почему у вторых денег больше, чем у первых? Вы можете начать что-то придумывать, но ответ здесь один: **когда эти люди идут продавать свой труд, они за него требуют больше денег.**

Вы сами оцениваете, сколько вам могут дать за труд, и выбираете себе такую оплату. Все. Вы сами выбираете свою цену.

Понятно, что вы можете привести кучу доводов для оправдания своей оценки в деньгах. Но вы и сами всегда сможете найти примеры того, что люди с меньшим опытом, квалификацией, образованием, талантами и прочим получают больше вас.

Они себя оценили дороже, чем вы. Они потребовали за свой труд более высокую оплату, чем вы, и получили ее. Понятно, что им пришлось постараться найти более высокооплачиваемую работу, чем первая попавшаяся, но результат окупил их старания.

Итак, очередным барьером перед большими деньгами стоит ваша самооценка в деньгах. Скорее всего, ее нужно повышать.

Но и это еще не все.

Что вы цените?

У вас бывало так, что вы купили себе абонемент в фитнес, но несколько месяцев не могли найти времени, чтобы сходить туда? Все ваше время занимали другие, **более важные дела**, а здоровье для вас пока что – дело не важное, поэтому на него не хватает времени.

То же самое с деньгами. Если они для вас **не являются серьезной ценностью**, то все ваше время будет уходить на работу, семью, секс, друзей и подруг, увлечения, чтение книг и множество других **важных или неотложных дел**, среди которых получение денег занимает далеко не первое место.

Мы бессознательно выбираем иметь то, что ценим больше. Не ценим деньги – и они у нас вроде бы есть, но ровно столько, насколько мы их ценим.

Видимо, **пришла пора пересмотреть свою систему ценностей и слегка повысить значимость денег в этой системе.**

Но и это еще не все.

Чего именно мы хотим?

У нас есть такой могучий инструмент, как подсознание. Оно обладает некоторыми скрытыми возможностями, которыми мы не умеем пользоваться.

Похоже, что подсознание может общаться с другими людьми без использования речи. Оно может сканировать пространство и организовывать встречи нужных людей. Например, если девушка мечтает встретить юношу, и если она четко сформулировала, каким он должен быть, то с большой вероятностью именно такой человек появится возле нее. Откуда он вдруг взялся? Это девушке пришло на помощь ее подсознание.

Точно такая же ситуация с деньгами. Подсознание готово прийти к вам на помощь, если **вы четко скажете, чего именно хотим достичь**. Но, к сожалению, мало кто держит в голове сумму, которую хочет получить. Точнее, вы можете желать мифический миллион. Но такие суммы, скорее всего, находятся не в зоне вашего контроля, то есть вам просто неоткуда получить этот миллион. Возле вас нет людей, которые хотя бы теоретически могли бы дать вам миллион за услуги.

Поэтому **очень важно четко сформулировать результат, который вы хотите получить**, и не просто четко, а по определенным правилам, чтобы не было ситуации, когда цель формально реализована, но результат вас никак не устраивает.

Например, если вы пишете, что ваша цель – «избавиться от долгов», то **просто заказываете себе процесс расплаты по долгам**. Хотите иметь этот процесс – получите и его, и долги на многие годы.

Поэтому очень важно правильно формулировать личные цели. Никакой SMART здесь не годится, он создан для совсем другого.

Как видите, **чтобы наладить хорошие отношения с деньгами, нужно для начала поменять себя**. Мы уже указывали, что деньги ведут себя как капризная женщина. Если они видят, что к ним идет человек обиженный, недовольный, раздраженный, занятый чем-то еще, то понятно, что деньги будут его сторониться.

И наоборот, если человек начнет к ним хорошо относиться, будет ценить их, не будет отвлекаться на борьбу за свои идеалы, то станет для них приятным партнером. А дальше все будет зависеть от его самооценки.

Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»

Сейчас вы вкратце ознакомились со списком внутренних барьеров, которые разделяют вас и нужные вам деньги. Скорее всего, уже при прочтении главы вы увидели, какие из них присущи вам. Далее вы узнаете, что нужно делать, чтобы барьеры больше не разделяли вас с деньгами.

Запишите ваши возможные действия по результатам прочтения главы 5.

Таб.5.1

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я реализую свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.

3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
----	--	-------	---

А теперь пора подвести итоги этой главы.

Итоги главы

1. *Пытаясь увеличить свои доходы, люди используют разные способы. Но то, что годится одному, совершенно не подходит другому человеку, потому что он обладает другим набором личностных качеств.*

2. *Для того, чтобы понять, что стоит между вами и нужными вам деньгами, придется разобраться с теми внутренними особенностями, которыми вы обладаете, и убрать свои внутренние барьеры.*

3. *Один из барьеров – выгоды, которые вы извлекаете из своего нынешнего состояния. При увеличении доходов вам придется меняться и менять свой образ жизни, а вы к этому не готовы. Поэтому вы бессознательно сопротивляетесь появлению у вас новых денег.*

4. *Следующий барьер – бессознательная борьба за ваши замечательные идеи-идеализации. Эта борьба забирает массу сил, а ваше тело заполняется невыведенной энергией негативных эмоций. В результате ваша энергетика падает, вы становитесь неуспешным человеком.*

5. *Еще один барьер – ваша самооценка в деньгах. Вам хорошо и комфортно, когда вы получаете те деньги, в которые сами оцениваете свои усилия. Хотя на уровне ума вам может хотеться больше, но делать для этого вы ничего не будете.*

6. *Следующий барьер – низкий ранг денег в вашей подсознательной системе ценностей. Если вы не очень цените деньги, то вы не будете прикладывать достаточного количества усилий для их получения.*

7. *На пути к деньгам вы должны абсолютно точно знать, чего именно вы хотите. Простые пожелания вроде «хотелось бы больше» не активируют ваше подсознание, оно будет сопротивляться вашим попыткам что-то изменить.*

8. *Любой из барьеров внутри себя можно убрать, если знать о его существовании и приложить необходимое количество усилий для изменения себя.*

Глава 6. Начинаем отвечать за свои доходы

*Он охотно берет самое тяжелое бремя и
безропотно взваливает его на чужие плечи.
Джером Джером*

В прошлой главе мы выяснили, что определенные внутренние барьеры могут не пускать вас к деньгам. Вам нужно будет их убирать. Но это еще не все.

Деньги вроде бы будут готовы прийти к вам. Но кто вы? Позитивный, уверенный в себе человек, с которым деньгам будет приятно общаться и иметь дело? Или вы человек, привыкший чувствовать себя жертвой обстоятельств? Это ведь дело совершенно обычное. *«Я работаю, стараюсь изо всех сил, но жизнь не улучшается, я ничего изменить не могу, приходится страдать»* - так или примерно так рассуждают десятки миллионов людей.

Даже если вы вполне обеспечены, ездите на Мерседесе, Лексусе или автомобиле аналогичного класса, то все равно периодически возникает желание хоть немного почувствовать себя невинной жертвой гнусных обстоятельств. Это кризис подорвал и развалил ваш бизнес. Это плохие законы, большие налоги, высокие пошлины, ленивые, бездарные, вороватые сотрудники заставляют вас страдать.

Так приятно переложить ответственность со своих плеч на чьи-то еще и почувствовать приступ жалости к себе, несчастному (несчастной). Жалость ведь такое приятное щемящее чувство (четвертая сердечная чакра), что хочется пребывать в ней все дольше и дольше. Некоторые люди так и делают, кстати.

Если вы наслаждаетесь жалостью к себе, то вам пора закрывать эту книжку. Ведь если у вас улучшатся дела с деньгами, то исчезнут основания для жалости к себе, а вам так не хочется избавляться от этого приятного состояния! Правда, от денег тоже можно быстро избавиться, а потом начать жалеть себя снова. Многие так и делают...

Но это не ваш путь! Вы ведь выбираете впредь быть более обеспеченным человеком, не так ли?

Поэтому сейчас вам нужно сделать следующее. **Вам нужно прекратить прикидываться жертвой любых обстоятельств и признать, что свое нынешнее материальное положение сотворили вы сами.** Это вы выбрали (или согласились) заниматься тем, чем вы занимаетесь сейчас. Это вы согласились продавать свой труд за те деньги, что вы получаете сейчас. Это вы придумали, что *«ничего изменить нельзя»* или *«ничего не получается»*.

Вы – творец того, что имеете сегодня. А раз вы много натворили такого, что вам не нравится, то давайте «перетворять» в то, что будет нравиться. Но делать это вам нужно постепенно, по шагам.

Итак, возьмите лист чистой бумаги и ручку или откройте новый текстовый файл в компьютере и запишите.

1. Моя нынешняя финансовая ситуация.

Приведите краткие сведения о себе и своих источниках дохода сегодня:

Пример. *Я женщина, работаю менеджером по работе с клиентами в небольшой компании по продаже офисного оборудования. Получаю зарплату 35 тысяч руб. и иногда премию по итогам продаж компании за месяц. Премия непостоянная. Иногда получаю дополнительную работу, за которую мне доплачивают. В разводе, есть ребенок двенадцати лет. Бывший муж иногда помогает деньгами, но редко. Как увеличивать доходы, не знаю.*

Записали? Отлично, движемся дальше.

2. Переформулируем свою ситуацию

Сейчас вам нужно еще раз записать свою ситуацию с деньгами, но более структурировано. Перепишите все ваши проблемы с деньгами в столбик. Сделайте это на отдельной страничке или в «Шаге 0» сайта «Помощник по самотрансформации».

Для примера выше запись может иметь вид:

- 1. Я получаю зарплату в 35 тысяч рублей в месяц, что для меня с ребенком не хватает.*
- 2. Иногда я получаю премию по итогам продаж за месяц, но она от меня никак не зависит.*
- 3. Иногда получаю дополнительный приработок, но я на него никак не влияю, это дело случая.*
- 4. Бывший муж иногда дает деньги на ребенка, но редко. Алименты я не оформляла, поскольку он не имеет постоянного заработка.*

Записали? Отлично, движемся дальше.

3. Берем на себя ответственность за текущую ситуацию с деньгами.

Сейчас нужно сделать самое сложное. Нужно еще раз переписать ваши варианты получения денег, но фразы нужно будет построить так, чтобы сразу было видно, каким образом вы создали эту не устраивающую вас ситуацию с деньгами.

Этот пункт может иметь следующий вид для рассматриваемого примера:

1. Я выбрала получать зарплату в 35 тысяч шесть лет назад, тогда она казалась мне большой и желанной. Сегодня она очень мала для меня, но я не сделала ни одного шага, чтобы увеличить ее.

2. Иногда мне выдают премию, но я не знаю и никогда не интересовалась, каким образом она рассчитывается, что влияет на ее размер и от кого зависит ее повышение. Я пустила этот вопрос на самотек и упиваюсь своим безденежьем.

3. Иногда мне дают приработок, но я никак не влияю ни на частоту его появления, ни на его размер. Я даже никогда не пыталась узнать, как и когда возникает этот приработок и можно ли его сделать постоянным. Я просто жду, что мне кто-то его пошлет. Веду себя как молчаливая овца.

4. Я полностью взяла на себя все затраты на воспитание дочери. Почему я так сделала? Возможно, что-то возмущало в муже, и я хотела порвать с ним все отношения. Сейчас я понимаю, что это был неправильный выбор, но я ничего не делаю для того, чтобы больше привлечь отца к обеспечению ребенка.

Невзирая на внутреннее сопротивление, обязательно запишите фразы о том, что **именно вы породили нынешнюю ситуацию с деньгами.**

Внимание! При заполнении этого раздела категорически запрещается использовать слова «вина», «виноват» и производные от них. Нельзя писать: «Я виновата в том, что мой бывший муж не помогает своей дочери». Вы ни в чем и никогда не виноваты, поскольку в момент принятия решения вы были абсолютно уверены в своей правоте. Вы всегда были правы, и нет никаких оснований сомневаться в вашей правоте. А вот подумать о том, как бы мотивировать вашего бывшего мужа давать больше денег на дочь – это очень правильная идея.

4. Выбираем, как будем менять ситуацию с деньгами

В главе 3 вы должны были перечислить все возможные варианты увеличения доходов и выбрать некоторые из них для того, чтобы начать действовать.

Сейчас вам нужно записать, что вы берете на себя обязательство начать работу именно с этими вариантами. Возможно, они не дадут сразу нужного результата. Но при проработке этих вариантов у вас будут появляться новые идеи, что и как нужно сделать – это ваше подсознание будет помогать вам достигать важных целей.

Очень важно на этом этапе описать свои обязательства, и затем начать их выполнять.

Для рассматриваемого примера записи могут иметь такой вид:

1. Я обещаю себе в течение двух недель поговорить с руководством о возможностях увеличения моей зарплаты. Если это невозможно, начну искать варианты перехода на другое место работы с большей зарплатой.

2. *Насколько это возможно, я постараюсь выяснить, каким образом у нас назначается премия по итогам работы. И выясню, что мне нужно изменить в своей работе, чтобы премию платили ежемесячно.*

3. *Я обязательно выясню, каким образом возникает моя дополнительная работа, кто ее распределяет и как сделать так, чтобы она постоянно была у меня.*

4. *Я настрою себя правильным образом и поговорю с мужем на предмет его более активного участия в материальном обеспечении его дочери. Хватит играть в обиженную, пора перестать менять деньги на свою позицию невинной жертвы. Пора умнеть.*

Если вам уже сейчас видны конкретные действия, от которых зависит сумма ваших доходов, то обязательно запишите их в свой «План увеличения доходов».

Продолжаем составлять свой «План увеличения доходов»

Поскольку вы взяли на себя ответственность за существующую ситуацию с деньгами и дали обещание действовать для их увеличения, то неплохо записать в «План увеличения доходов» шаги, которые вы считаете необходимым сделать в ближайшее время.

Запишите в «План» ваши возможные действия по результатам прочтения Главы 6.

Таблица 6

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и

	предприятию, и что для этого нужно.		перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели.	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.

Пора подвести итоги этой главы.

Итоги главы

1. Если вы будете продолжать прежнюю модель поведения, то у вас очень мало шансов увеличить свои доходы. Нужно что-то менять в своем поведении, начать действовать.

2. Для начала нужно письменно заявить, что вы сами создали свои нынешние доходы своим поведением.

3. Затем нужно будет запланировать действия по увеличению доходов, которые представляются вам самыми очевидными, и начать выполнять их.

Глава 7. Реально ли вы хотите что-то поменять с деньгами?

Прежде чем сильно чего-то пожелать, следует осведомиться, очень ли счастлив нынешний обладатель желаемого.
Ф. Ларошфуко

То, что вы начали читать эту книгу и даже выполнили задания из главы 6, вовсе не означает, что вы готовы что-то поменять в своей жизни.

В силу обстоятельств вы можете желать улучшений своего финансового положения. Но **в глубине души вы можете сильно сопротивляться изменениям**, поскольку **вам обязательно придется менять что-то** в вашей нынешней жизни. А вы этого можете совсем не хотеть.

То, что вы имеете сейчас вместо повышения дохода, называется **«скрытые выгоды от недостижения своей цели»**. Вам нужно разобраться с этим и принять решение, будете ли вы действительно менять свою жизнь, чтобы увеличить доходы, или вы осознаете, что **при увеличении доходов потеряете так много, что вам легче будет смириться с нынешним положением**, зато пользоваться теми благами, что вы имеете сегодня.

Выгоды двух видов

Скрытые выгоды могут быть двух видов:

- 1) **вы что-то получаете сейчас вместо большего количества денег** (сочувствие, тему для разговоров, круг общения, свободу, безопасность и т.д.);
- 2) **вы избегаете тех неприятностей, которые неминуемо возникнут у вас после увеличения доходов.**

В своем стремлении к деньгам люди иногда не учитывают последствий будущих изменений, и это может привести к большим неприятностям не только у них, но и у членов их семьи.

Вот пример из практики консультирования.

За помощью обратилась Галина, 46 лет. Галина замужем, имеет двоих взрослых детей, работает бухгалтером на полставки. У Галины были три школьных подруги, с которыми она постоянно общалась, они вместе проводили праздники и т.д. У подруг полные семьи, все они имели примерно одинаковый уровень достатка – работали бухгалтером, экономистом, менеджером.

Пять лет назад муж Галины получил повышение по службе и стал получать в несколько раз больше. Они взяли в кредит большую квартиру, купили хорошую машину, стали по два раза в год ездить на отдых за границу. В прошлом году они ездили в круиз по Средиземному морю. Галина привезла кучу фотографий и с восторгом показывала их подругам.

В последнее время Галина стала замечать, что подруги начали ее сторониться, меньше приглашать на свои посиделки. Наконец, ее не пригласили на крестины внука одной из близких подруг. Она впала в тяжелую депрессию и даже стала подумывать о суициде. Ее мужа сильно встревожило ее состояние, но работа занимает все его время.

В этой ситуации Галина и ее подруги искренне стремились увеличить свои доходы. Но получилось это только у мужа Галины, в итоге уровень ее жизни резко вырос. И подруги буквально вытолкнули ее из своего круга, чтобы не ощущать себя неудачницами рядом с ней.

То есть достижение желанной вроде бы цели – увеличения доходов — привело к совершенно неожиданным результатам: разрыву дружбы, потере интереса к жизни и депрессии. Бывает и так.

Поэтому **очень важно заранее предусмотреть последствия изменения финансового положения для вас и для окружающих** и принимать меры, чтобы эти последствия не были печальными.

Поэтому давайте разбираться с вашими скрытыми выгодами от сохранения нынешней ситуации с деньгами.

Что вы выбираете вместо денег

Для начала соберем в табличку то, что вы имеете сегодня вместо нужного вам количества денег.

Ниже в табличке приведен примерный перечень того, что наемные служащие часто неосознанно выбирают вместо денег.

Таблица 7.1

№	Что хорошего я получаю вместо денег, чего я избегаю при нынешних доходах
1.	Мне не нужно напрягаться, что-то менять в себе, менять отношения с людьми
2.	Мне не нужно повышать свою квалификацию
3.	Мне не нужно изучать управление финансами
4	Я избегаю разочарования, что новое место работы может не оправдать мои ожидания.
5.	Я избегаю стресса от того, что я могу не справиться с обязанностями на новом месте работы
6.	Мне не нужно менять отношения с коллегами.
7.	Я избегаю зависти других людей
8	Я избегаю требовать от себя активных действий, плыву по течению
9	Сегодня я знаю, как будет выглядеть мой завтрашний день и чувствую себя в безопасности
10	Я привык к стабильной работе и получению стабильной заработной платы, и я избегаю риска разочарования в переменах
11	Я привык вести определенный образ жизни (лежать на диване после работы, пить пиво в пятницу с друзьями и т.д.) и избегаю менять его жизни, так как боюсь неизвестности.
12	Мне не нужно принимать важные решения, я подчиняюсь руководству, и ответственность за решения лежит на них. Я избегаю ответственности.
13	У меня есть многолетний устоявшийся круг общения, который я могу потерять при переходе на новую должность.

У тех, кто является собственником бизнеса, могут быть несколько иные скрытые выгоды:

Таблица 7.2

	Что хорошего я получаю вместо денег, чего я избегаю при нынешних доходах
1	Я избегаю риска испытать стресс от того, что я не сумел сделать бизнес доходным
2	Мне не нужно изучать и менять организацию работы отдела продаж

3	Мне не нужно изучать и менять организацию работы в моем предприятии
4	Мне не нужно менять отношения с подчиненными
5	Мне не нужно менять отношения с родственниками
6	Мне не нужно внимание налоговых и других контролирующих органов
7	Мне не нужно зависти других людей
8	Мне не надо думать, что мои деньги частично уходят родственникам жены
9	Мне не нужно тратить деньги на благоустройство производственных площадей, чтобы потом жалеть, что они потрачены на арендуемое помещение.
10	Мне не нужно тратить дополнительные деньги на жену, детей, других родственников

И так далее. У каждого собственника бизнеса и фрилансера есть свой набор причин, чтобы ничего не менять.

Найдите и запишите их в табличку. Сохраните эту запись для дальнейшей работы.

Большое количество примеров скрытых выгод (далее – СВ) из сферы личной жизни имеется в книге «Начни жизнь заново. Четыре шага к новой реальности» (Глава 16. Убираем внутренние тормоза). Книгу можно бесплатно скачать на сайте www.sviyash.ru.

Что делать с выгодами?

Вариант первый, самый простой – вы осознанно выбираете ничего не менять. Бог с ними, с деньгами, вдруг они сами как-то к вам прорвутся. Зато вы уже сегодня имеете много того, с чем совершенно не готовы расстаться из-за некоторого дополнительного количества денег. Вы успокоились и пошли пить пиво или кофе - в зависимости от вашего вкуса. Эту книжку вы больше не читаете.

Вариант второй – вы выбираете двигаться к деньгам, несмотря на возможные потери и неприятности. Значит, нужно что-то сделать с выгодами, чтобы они больше не тормозили вас на пути изменений.

Для каждой выгоды нужно записать 1–3 способа, которыми вы будете избавляться от нее.

Для этого возьмите лист бумаги и составьте табличку, где левом столбце будут записаны ваши СВ, а в правом – то, что вы сделаете, чтобы они больше не тормозили вас.

Вы можете не знать, как достичь того, что вам нужно, но пусть это вас не останавливает. Мы еще не раз будем возвращаться к СВ в этой книге. Ниже приведены примеры, как могут выглядеть ваши обязательства.

Таблица 7.3

Моя СВ	Как я буду от нее избавляться
Не нужно напрягаться, что-то менять в себе, менять отношения с людьми	Я поменяю себя так, что с удовольствием буду вносить изменения в свою жизнь. Для начала я попробую каждый день делать что-то новым и непривычным способом.

Мне не нужно повышать квалификацию в моем направлении работы	Я с удовольствием повышу свою квалификацию в нужной мне сфере уже сейчас, не дожидаясь продвижения на работе. Тем самым я дам себе подтверждение, что новая должность мне нужна.
Мне не нужно изучать управление финансами	Я так настрою себя, что с удовольствием начну изучать управление финансами – хватит убежать от этого важного для меня вопроса. Запишусь на семинар по управлению финансами и с удовольствием буду учиться там.
Я избегаю риска разочарования, что новое место работы не оправдывает мои ожидания	Я настрою себя так, будто моя новая должность — игра, в которую я с удовольствием поиграю. При любом результате я выигрываю и получу либо деньги, либо новый опыт, а лучше и то, и другое.

Подобным образом нужно написать, что вы собираетесь делать для избавления от каждой СВ.

В некоторых случаях **потребуется изменить свое отношение к тому, что сейчас для вас очень важно**, и вы пока не представляете себе жизнь без этого (например, без походов в баню по пятницам с друзьями по работе).

Вы сможете поработать со своими скрытыми выгодами при изучении следующих глав этой книги – при работе с идеализациями, при замене негативных убеждений на позитивные и так далее.

Сейчас очень важно зафиксировать ваши СВ и начать работать с теми, которые могут быть убраны вашими действиями.

А сейчас пора подвести итоги главы. Но перед этим дополним свой «План увеличения доходов».

Строим свой «План увеличения доходов»

По итогам этой главы добавьте в «План увеличения доходов» пункт о том, что вы обязуетесь освободиться от скрытых выгод, мешающих вам измениться.

Пример «Плана увеличения своих доходов».

Таблица 7.4

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя.	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести	2 недели.	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма,

	реализацию этих направлений по времени.		фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели.	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!

Итоги главы

1. Вы можете бессознательно избегать повышения доходов, поскольку это обязательно приведет к каким-то изменениям в вашей жизни. А вы не готовы к этим изменениям.

2. То, что вы имеете сегодня вместо большего количества денег, называется «скрытые выгоды» от сохранения нынешней ситуации. От них нужно избавляться, иначе они будут создавать вам большие проблемы в ваших попытках получить больше денег или уже после получения денег.

3. Ваши СВ сначала нужно выявить и записать. Нельзя пытаться проделать этот процесс «в уме», результата не будет.

4. Затем для каждой СВ нужно придумать, каким образом вы перестанете «цепляться» за нее. Здесь годятся либо действия по разрушению выгод, которые вы начнете уже сейчас, либо действия по смене убеждения о том, что выгоды для вас очень нужны и важны.

Глава 8. Разбираемся со своими идеализациями

Из главы 5 вы знаете, что уровень успешности на пути к любым целям зависит от количества негативных эмоций, которые мы испытываем.

Эту зависимость можно выразить в схеме стресс-аккумулятора:

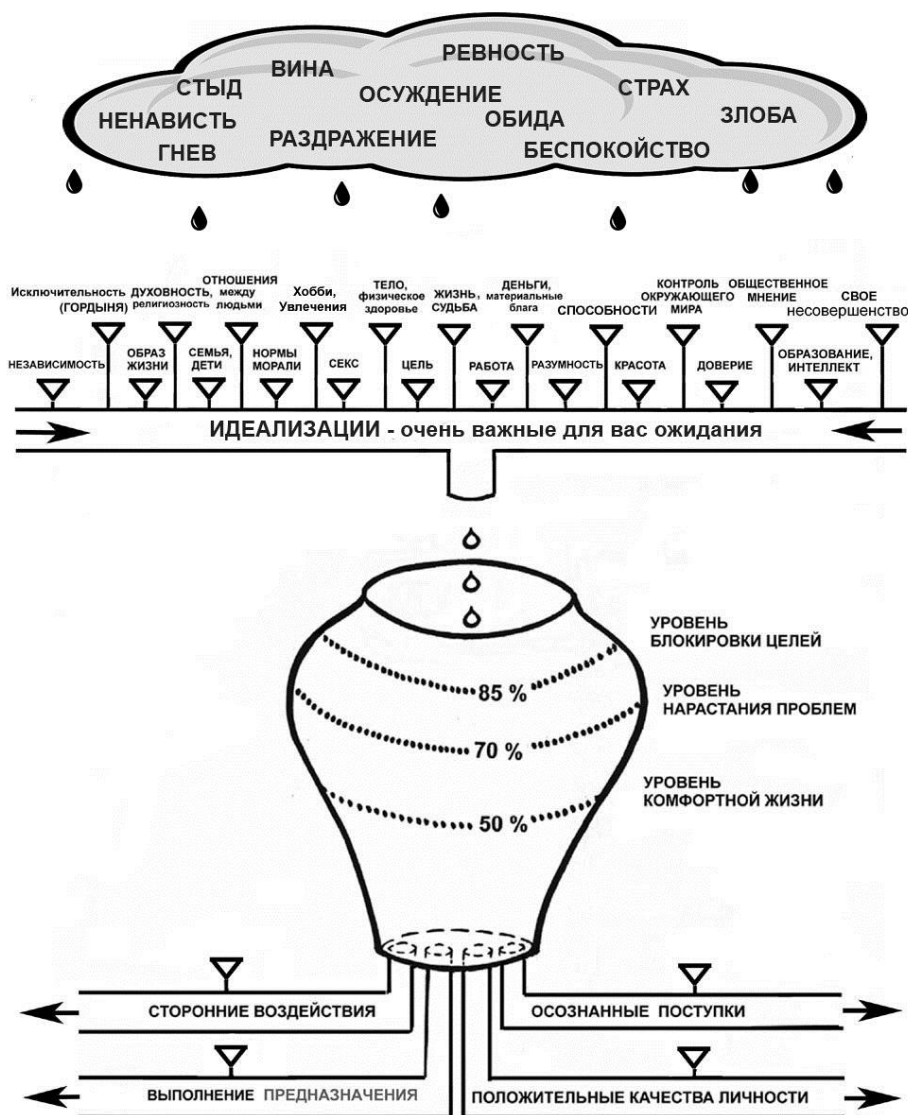


Рис 8.1. Стресс-аккумулятор

Смысл рисунка прост. Можно представить себе, что внутри каждого из нас имеется условная емкость – стресс-аккумулятор (он же – накопитель переживаний). В нем собираются остатки любых наших негативных переживаний – они представлены «облаком» сверху. Из облака идет дождь разных переживаний.

В стресс-аккумулятор «дождь» негативных эмоций может попасть только через клапаны – идеализации (их обозначают треугольники с названиями). Если идеализация у вас есть, то соответствующий клапан открыт, и жидкость пополняет сосуд. Если идеализации нет – клапан закрыт.

Ваша успешность на пути к целям зависит от уровня заполнения стресс-аккумулятора.

Если у вас несколько идеализаций, то сосуд наполняется достаточно быстро, поскольку вы часто испытываете негативные эмоции.

В юности люди более позитивны, их «накопители» заполнены слабо, поэтому их желания часто сбываются – в пределах их возможностей, конечно.

Со временем люди накапливают переживания, и их успешность уменьшается. При заполнении аккумулятора до 85–90 % наступает ситуация тотального невезения.

Значит, вам на пути к целям очень важно почистить свой стресс-аккумулятор.

Более подробно эта модель описана в книге «Как быть, когда все не так, как хочется» (ее можно бесплатно скачать на www.sviyash.ru).

Понятно, что никакой «емкости» внутри вас нет. Остатки невыведенных эмоций хранятся в вашем теле в другом виде. В каком? Давайте с этим разбираться.

Что нами движет

Начать придется издалека. Нужно сначала договориться о том, что из себя представляет человек, и что им движет, когда он совершает поступки.

Этот вопрос подробно рассмотрен в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других». Ее тоже можно скачать на www.sviyash.ru

Мы возьмем модель «устройства человека» оттуда.



Рис.8.2. Схема «органов управления» человеком

Согласно этой модели, телом человека управляют три «органа управления». Это разум человека вместе с подсознанием, это его эмоции и его инстинкты.

Разум – это способность мыслить рационально, логично, обоснованно. За это отвечает левое полушарие нашего головного мозга. Правое полушарие отвечает за творчество, воображение, интуицию.

Инстинкты обеспечивают нашу безопасность, выживание.

Эмоции также управляют поведением, как вы понимаете.

Мы осознаем себя через «**сознание**». Можно представить его как пустую комнату, которую по очереди захватывают разум, инстинкты или эмоции.

Эти три «органа управления» конкурируют между собой за управление человеком.

Разум требуется, когда нужно принять нестандартное решение или обработать новую информацию. Все эти мысли мы воспринимаем через сознание.

Когда вы испытываете сильные эмоции, то ваш разум блокируется (мы с этим еще будем разбираться), и **эмоция** занимает ваше сознание. Вы можете думать только те мысли, которые несет сильная эмоция.

Инстинкты подбрасывают в ваше сознание необходимые им мысли — например, о необходимости создать семью и продолжить род.

Конечно, это упрощенная модель. Но она позволяет описать 99 % происходящих с нами событий.

Все имеет физиологическую основу

Не нужно думать, что это абстрактная модель. Все представленные в ней «органы управления» занимают свое место в человеческом теле.

Нейрофизиологи считают, что нами управляют три мозга:

- **Неокортекс**, или **новый мозг**, отвечающий за рациональное поведение, творчество, интуицию и прочее.

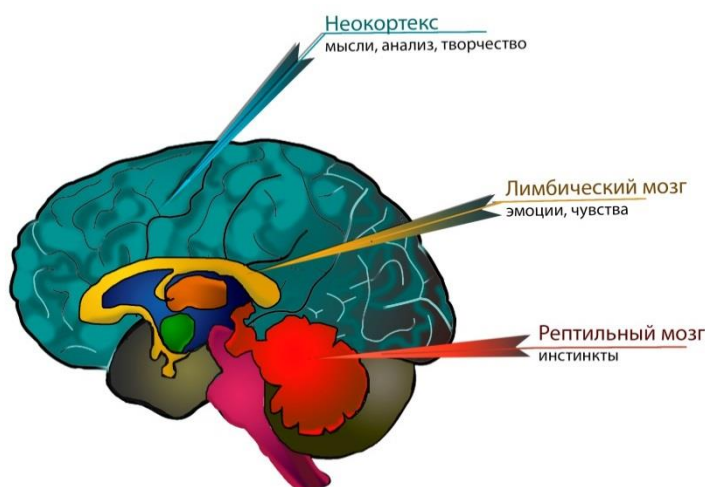


Рис. 8.3. Строение головного мозга

- **Рептильный мозг**, отвечающий за инстинкты.

- **Лимбическая система**, или **лимбический мозг**, отвечающий за эмоциональные состояния.

Так вот, **очень большие проблемы нам создает рептильный мозг**. Он очень активен у людей, живущих в опасных условиях, и постоянно принимает участие в обеспечении безопасности их жизни.

У людей, живущих в безопасных условиях, рептильный мозг почти не влияет на решения, которые принимает разум. Но это резко снижает уровень выживаемости таких людей, если они оказываются в опасных условиях. Более подробно об инстинктах читайте в книге «Невозможное возможно». Скачайте ее на сайте www.sviyash.ru

Люди разделяют **проявления деятельности рептильного мозга на три инстинкта**:

- **Инстинкт выживания**, который обеспечивает нам безопасность. Он создает наши страхи и заставляет людей карабкаться как можно выше по социальной лестнице – там безопаснее.

- **Инстинкт продолжения рода** – именно он отвечает за любовь, секс, деторождение, создание семьи.

- **Стайный инстинкт** – он тоже обеспечивает наше выживание за счет разделения людей на «своих» и «чужих».

Инстинкт выживания проявляет себя обычно двумя способами. В случае опасности он **активизирует психику, дает дополнительное возбуждение, чтобы мы могли защитить себя**, либо наоборот, **резко понижает активность психики**, сковывает тело – чтобы мы могли «прикинуться мертвыми» и не привлекли внимание более сильного врага.

Понятно, что эти пещерные реакции мало чем помогают в наше цивилизованное время, но вот проблем они создают много.

Одна из этих проблем – помощь рептильного мозга в борьбе за наши очень важные ожидания.

Идеализации

На рисунке 8.1 видно, как негативные эмоции попадают в стресс-аккумулятор и создают проблемы, если у человека есть идеализации (которые обозначены треугольниками над стресс-аккумулятором).

Идеализация – это какая-то очень важная для нас идея, при нарушении которой у нас возникает нестерпимое желание исправить ситуацию, причем исправить силой – так быстрее.

Какой из наших органов управления быстр и решителен? Конечно, это рептильный мозг. Именно он мгновенно переводит нас в возбужденное состояние, обнаружив несоответствие ожиданий и реальности.

Откуда берутся идеализации? Из самых разных источников.

Часто это семья. Ребенок наблюдает за семьей родителей и делает жесткие выводы: «В моей семье все будет так же». Или наоборот: «В моей семье все будет по-другому».

Идеализация может возникнуть из прочтения книг, наблюдения за жизнью окружающих, из личного опыта и так далее.

Все возможные сферы жизни, в которых могут возникать негативные эмоции, разделены на 24 группы, для каждой из которых есть своя идеализация.

Некоторые идеализации раскрывают отдельные стороны другой идеализации.

Идеализация своего несовершенства

Например, есть **идеализация** (то есть преувеличение) **своего несовершенства**. Такой идеализацией обладает человек, имеющей преувеличенное мнение о своем несовершенстве. Он уверен, что «должен быть во всем совершенным», но вот не получилось...

Человек с этой идеализацией считает себя ущербным, недостойным благ этого мира. Он должен быть для всех хорошим (совершенным), поэтому старается угодить всем. Если его хвалят, то он счастлив. Если его ругают, он проваливается в депрессию. Он хронически недоволен собой и очень редко – другими людьми. Ему сложно принять решение – он панически боится сделать ошибку. Ему очень сложно сказать «нет», что-то потребовать для себя (для других – горы свернет, как говорится). Ему очень сложно назвать цену за свой труд. Он всегда считает себя виноватым во все неприятностях... и так далее. Люди с такой идеализацией редко добиваются успеха в жизни – они совершенно не могут отстаивать свои интересы.

Про таких людей говорят: у них низкая самооценка. Вы явно знакомы с такими людьми, или даже сами относитесь к ним.

Идеализация своей внешности

Разновидностью этой идеализации является **идеализация своей внешности, красоты**. Она бывает, когда человек хронически недоволен своей внешностью – видом, весом, ростом, волосами, фигурой и так далее, то есть все его переживания сосредоточены вокруг его тела.

Перфекционизм

Еще одной разновидностью идеализации несовершенства является **идеализация своих достижений** или **перфекционизм**. Еще ее называют «комплекс отличника». Человек с этой идеализацией всегда и все должен делать только идеально или никак.

Понятно, что быть идеальным во всем невозможно, что является источником сильнейшего недовольства собой у тех, кто имеет эту идеализацию.

Люди с идеализацией своих достижений обычно занимают высокие позиции в социуме, поскольку все делают очень хорошо. Но они могут сильно затягивать выполнение любого дела, пытаясь довести его до идеала. Внутри себя они, невзирая на реальные достижения, все время недовольны собой. Казалось бы, есть деньги, высокий социальный статус, признание людей — а радости от этого нет, поскольку что-то сделано не идеально.

В книге «Улыбнись, пока не поздно» подробно описаны шестнадцать самых популярных идеализаций. Скачайте книгу на www.sviyash.ru и прочитайте — узнаете много интересного про себя.

Как выявить свои идеализации

Самый быстрый способ выявления идеализаций – сесть и припомнить, что или кто чаще всего вызывает ваше недовольство, раздражение, гнев, вину, обиду.

Может выясниться, что это ваши родители: они вмешиваются в вашу жизнь, указывают и комментируют, и тем самым нарушают очень важные для вас идеи, что вы уже взрослый человек, у вас есть свое мнение и тому подобное.

Это может быть ваш муж (или жена). Возможно, ребенок. Они своим поведением разрушают ваши ожидания того, как они должны себя вести.

Вы можете быть хронически недовольны собой в целом, своим весом или внешностью. Возможно, вас раздражают какие-то хамы, необязательные, эгоистичные люди или кто-то еще. Проанализируйте, какие ваши идеалы они нарушают – и поверхностный (зато быстрый) анализ ваших идеализаций готов.

Есть более длительный, но значительно более качественный способ выявления своих идеализаций – **завести «Дневник самонаблюдений»**, составленный по особой форме. Примеры ведения такого дневника есть в книге «Улыбнись, пока не поздно».

Дневник – это табличка из двух столбцов. В левом столбце вы подробно описываете свое переживание, а в правом делаете анализ, какое из ваших избыточно важных ожиданий было нарушено. Иногда в одной ситуации можно найти проявления двух-трех идеализаций. Можете записать их все.

Для каждой идеализации **желательно записать 1–2 характерные фразы (ХФ)**, отражающие ваши переживания и подтверждающие наличие у вас этой идеализации.

Пример заполнения «Дневника самонаблюдений» приведен ниже.

Таблица 8.1

№	Какие переживания у меня повторяются	Что должно произойти, чтобы у меня не было переживаний? Какая моя идеализация проявляется здесь? ХФ, указывающая на наличие идеализаций
---	--------------------------------------	---

1.	Каждый раз, когда я иду на работу, у меня портится настроение. Когда я вспоминаю, какая склочная атмосфера у нас в коллективе, сразу становится тошно.	<p>Вот если бы у нас был дружный и доброжелательный коллектив, тогда я шла бы на работу с радостью.</p> <p>Похоже, я придаю избыточное значение отношениям на работе. Это явно идеализация отношений между людьми. Я не принимаю те отношения, которые существуют в коллективе независимо от меня. Изменить я их не могу, могу только переживать.</p> <p><i>ХФ: Я не понимаю, как люди могут так плохо общаться, они ведь целый день работают вместе!</i></p>
2.	Мои сотрудники ведут себя очень странно. Я даю им понятные задания, а они все делают по-своему, и в итоге — одни неприятности. Я пытаюсь им объяснить, но получается только хуже. Прямо не знаю, что делать, живу как в сумасшедшем доме.	<p>Мои сотрудники ведут себя как безумные, не понимают никаких слов, им ничего нельзя объяснить. Я нервничаю, а они спокойны, у них все хорошо. Похоже, я преувеличиваю разумность людей. Это идеализация разумности поведения людей, похоже.</p> <p><i>ХФ: Я не понимаю, почему окружающие ведут себя так дико. Им ничего нельзя объяснить, они все делают по-своему.</i></p>
4.	Когда платят очередную зарплату, мне стыдно получать такие деньги. Разве можно платить так мало людям, которые трудятся весь месяц! Когда же прекратится это безобразие?! А когда я возмущаюсь, мне еще хамят и угрожают. Что творится, не понимаю.	<p>Похоже, я считаю, что людям должны платить достойные деньги в любом месте, где они трудятся, и переживаю, когда эти ожидания не оправдываются. Похоже, это идеализация денег.</p> <p>И еще у меня есть идеализация отношений между людьми, похоже. Если нет денег на достойную оплату, так хоть не хамите, поговорите с людьми по-человечески, объясните все. Так нет, хамят.</p> <p><i>ХФ1: На такие деньги жить невозможно, как руководство это не понимает?</i></p> <p><i>ХФ2: Разве можно хамить людям, которые и так страдают от малой оплаты!</i></p>

Когда вы выявите свои идеализации, нужно будет сделать так, чтобы они у вас исчезли, то есть **чтобы ваша идея (ожидание) перестала быть для вас сверхважной, а стала обычной**. Тогда при ее нарушении вы не будете испытывать прежней сильной эмоции и страстного желания исправить ситуацию.

Какие идеализации создают проблемы с деньгами?

Проблемы с деньгами может создавать, в принципе, любая идеализация. Но напрямую к теме этой книги имеют отношение в основном **идеализация своего**

несовершенства, идеализация своих способностей и идеализация денег.
Идеализацию несовершенства мы уже рассматривали выше.

Идеализация своих способностей

Идеализация (преувеличение) своих способностей – это ситуация, когда человек убежден, что является выдающимся специалистом в своей сфере, и это дает ему основание смотреть свысока на окружающих, невзирая на их реальные достижения. Обычно это способный, но сильно преувеличивающий значимость своих способностей человек.

Соответственно, человек с идеализацией способностей терпеть не может никаких советов – кто может советовать **ему**? Он всегда находится во внутренней, а часто и в видимой борьбе со своим руководителем, поскольку считает, что тот занимает не свое место (его должен занимать, естественно, хозяин идеализации). Он очень обидчив, поскольку окружающие — тупые люди, которые не понимают его мудрых решений, и так далее.

Вы явно знаете таких мужчин с сильными самцовыми амбициями. Они часто вылетают с работы, невзирая на свои реальные способности – руководителям не хочется иметь самоуверенного и невменяемого сотрудника.

Идеализация денег

Идеализация денег - это очень значимое убеждение, что «я должен получить достаточное количество денег для жизни». Убеждение неплохое, но деньги, как вы уже поняли, нужно зарабатывать, а люди с идеализацией денег считают, что **деньги у них должны быть независимо от усилий**. Поэтому они вместо построения карьеры или поиска нового места работы собираются в курилках и стонут: «*Как можно жить на такие деньги? Это не жизнь! Когда же это кончится!*». На это уходит вся их энергия и время.

Казалось бы, если у человека есть какие-то убеждения или идеи, какие могут возникнуть проблемы? Здесь нужно вспомнить про рептильный мозг.

Рептильный мозг: «Вперед, на помощь хозяину!»

Ваши обычные и сверхважные идеи и убеждения хранятся в подсознании, и рептильный мозг имеет к ним доступ. Естественно, он хочет помочь вам отстоять правоту. Тех людей или ситуации, которые не соответствуют вашим сверхважным ожиданиям-идеализациям, он относит к врагам, от которых вас нужно защитить. А как рептильный мозг может защитить? Двумя способами.

Ищем и находим врагов

1. **Рептильный мозг все время сканирует окрестности в поисках ваших врагов.** Как только он обнаруживает их, то обращает ваше внимание на них, чтобы вы были готовы к защите.

Именно поэтому **обладатели идеализаций постоянно видят вокруг себя тех, кем они недовольны**, кого осуждают и готовы приложить силы для их исправления. Другие люди не интересны рептильному мозгу, и он не концентрирует внимание на них.

Если у вас **идеализация своего несовершенства**, то ваши враги – ваши недостатки. Рептильный мозг все время обращает ваше внимание на них, вы видите только их и совершенно не видите своих достоинств. Отсюда ваши бесконечные претензии к себе.

Если у вас **идеализация способностей**, то рептильный мозг все время будет обращать ваше внимание на тех, кто не ценит вас так, как вам хочется. Вокруг вас одни враги.

Если у вас **идеализация денег**, то рептильный мозг будет обращать ваше внимание на ситуации, когда денег мало или их не хватает на что-то. Снова деньги – ваши враги.

Если вы риэлтор, и при этом у вас **идеализация отношений**, то есть в вашей картине мира покупатели должны быть честными, не торговаться с вами и не затягивать покупку, то **ваш рептильный мозг будет буквально вылавливать из окружающей среды покупателей**, старающихся обойти вас и выйти прямо на продавца. Они будут сбивать цену или затягивать с решением о покупке, и тем самым вызовут ваше раздражение. Других покупателей вы просто не будете видеть.

И так далее.

Итак, **рептильный мозг, стараясь защитить вас, будет все время притягивать внимание к тем людям и ситуациям, которые нарушают ваши очень важные ожидания. Это будет выглядеть, как будто вы сами создаете ситуации, с которыми внутренне (или действительно) боретесь.** Как говорится, «противоположности притягиваются». А притягивает их рептильный мозг, чтобы защитить вас от врагов, то есть из самых лучших побуждений, как обычно.

Но это еще не все.

Вперед, к победе над врагами

2. Обнаружив «врага», то есть нарушителя ваших ожиданий, **рептильный мозг приводит тело в перевозбужденное состояние, чтобы вы были готовы дать отпор врагу.** Поэтому **вы бессознательно возбуждаетесь и связываетесь в борьбу помимо осознанного желания.**

Люди с идеализациями постоянно заняты борьбой за свои идеалы, и в итоге у них не остается сил и времени двигаться к своим целям. Чем больше идеализаций у человека, тем меньше у него шансов реализовать какие-то цели.

В определении идеализации мы использовали выражение: «...**при нарушении которой у нас возникает нестерпимое желание исправить ситуацию**». А как можно стерпеть, когда рептильный мозг уже сам обнаружил врага и привел вас в перевозбужденное состояние, чтобы вы силой сделали так, как вы считаете нужным? Нужно быть суперволевым человеком, чтобы держать свой рептильный мозг под контролем. Это мало кто умеет.

Так мы и живем. Вроде бы разум имеется, но когда рептильный мозг активизируется и посылает импульс возбуждения, разум отключается. Вспомните свое поведение в минуты сильного раздражения или гнева – была ли у вас возможность контролировать себя в эти моменты? Не было. Мы так устроены.

Теперь идем дальше.

Что такое наши эмоции и какие от них проблемы?

Вы когда-нибудь задумывались, что такое эмоции? Вряд ли. Зачем думать, когда их можно испытывать?

Так вот, большинство определений сводится к тому, что **эмоция – это реакция организма на какие-то изменения**.

Например, вы проснулись в хорошем расположении духа, включили радио и услышали, что курс доллара повысился на 20 %. А у вас кредит в валюте и зарплата в рублях... Ваше состояние тут же изменилось, стало подавленным, поскольку сделать с этим вы ничего не можете. Ваша энергетика резко упала.

Или другая ситуация. У вас было хорошее настроение, но вы пришли на работу и узнали, что ваш летний отпуск перенесен на ноябрь. Что с вами произойдет? Скорее всего, вы возбудитесь и пойдете выяснять, кто это такой умный, что лишил вас летнего отдыха. Ваша энергетика резко пойдет вверх, вы испытаете раздражение или даже гнев.

В общем, что-то произошло, и вы на это отреагировали. Реакция эта чисто энергетическая – повышение или снижение уровня возбуждения. Кто помимо вашего желания меняет ваше состояние? Ваш рептильный мозг.

Эти процессы происходят по совершенно стандартному алгоритму.

Как видите, **в основе наших переживаний лежит процесс сравнения реальности (фактов, событий) с нашими ожиданиями (идеями, идеализациями)**.

Реальность совпала с ожиданиями – мы радуемся. Это высокоэнергетическое состояние.

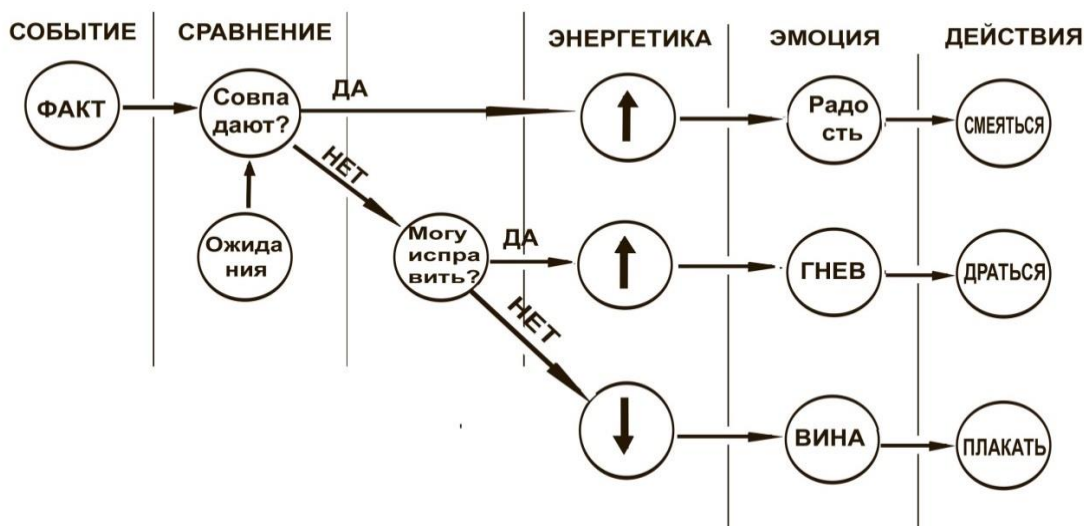


Рис. 8.4. Алгоритм эмоционального реагирования

Реальность не совпала с ожиданиями – мы реагируем возбуждением или переходом в подавленное состояние. Способ реагирования выбирает рептильный мозг, и делает он это в тысячные доли секунды.

Как возникает эмоциональный блок

У рептильного мозга выбор способов действия невелик – он может выдать реакцию возбуждения, если находит, что ситуацию можно изменить.

Если бесполезно пытаться изменить ситуацию, то рептильный мозг выбирает реакцию торможения. Он снижает уровень возбуждения ниже обычного, поскольку все бесполезно (вы обанкротились, вас предали, обманули, курс доллара поднялся и вы попали в долги, кто-то умер, вы много раз пытались изменить ситуацию и ничего не получилось).

Более подробно эти процессы описаны в книге «Открытое подсознание». Скачайте ее на www.sviyash.ru и читайте о них там.

Здесь нас интересует только один процесс – когда рептильный мозг выдал реакцию возбуждения, чтобы вы пошли и навели порядок, то есть силой вогнали реальность в ваши ожидания, а вы не использовали это возбуждение, поскольку вы не пещерный человек и не привыкли решать вопросы с помощью физической силы.

Вы смолчали, или высказались, но все равно не использовали всю ту энергию, что дал вам рептильный мозг для победы над недругом.

В психологии это называется «невыведенная эмоция». Мы называем это «эмоциональный блок», поскольку энергия накапливается в теле в виде реального телесного зажима, своего рода пружинки, в любой момент готовой распрямиться и отдать импульс для победы над врагом.

Любая негативная эмоция, энергию которой вы не использовали полностью, оставляет в теле след в форме эмоциональных блоков. За свою жизнь вы

десятки тысяч раз испытали негативные переживания разной силы, и все они оставили след в вашем теле.

Если вернуться к модели стресс–аккумулятора, то можно сказать, что его заполняют как раз эмоциональные блоки. Какие же проблемы они нам создают?

Проблемы из-за эмоциональных блоков

Эмоциональный блок – это **небольшой мышечный спазм**. Он может появиться в любой части тела.

Эмоциональные блоки, направленные против одного объекта борьбы, группируются в одном участке вашего тела. Например, эмоциональный блок, «заряженный» против денег, может отложиться у вас в животе, в голове или в любой другой части тела. Никакой зависимости между объектом борьбы и местом размещения эмоционального блока не прослеживается.

При наличии большого числа эмоциональных блоков возникают следующие проблемы:

1. **У вас падает энергетика**, нет сил браться за новые дела или доводить до конца прежние. Ваша успешность снижается, вы попадаете в зону невезения, которая никак не проходит.

2. **Места скопления эмоциональных блоков поражают заболеваниями.** Доктора лечат болезни тела, а причина лежит в телесных спазмах от невыведенных переживаний.

3. **Большие эмоциональные блоки заставляют вас помимо желания вновь и вновь ввязываться в конфликты** с давними оппонентами, хотя на сознательном уровне вы мечтаете перестать ругаться.

4. **У вас в голове беспрерывно и неконтролируемо бегут мысли**, отбирают у вас силы и отвлекают от важных дел. Это эмоциональные блоки обсуждают свои прошлые неудачи и ищут способ выиграть в борьбе.

5. **Эмоциональные блоки мешают вам двигаться к целям**, поскольку они стараются достичь этих же целей своими силовыми способами.

Как ведет себя рептильный мозг при идеализации денег

Поясним эту последнюю мысль на примере идеализации денег.

У всех нас есть ожидание (идеализация), что у нас должны быть деньги на жизнь. Когда денег не хватает, рептильный мозг воспринимает это как опасность и дает нам энергию, чтобы мы силой исправили эту ситуацию.

А как мы можем исправить ситуацию? Вспомните свое поведение, когда ребенок приносит из школы «не ту» оценку. Что вы при этом делаете? Вы испытываете раздражение или даже гнев. Это рептильный мозг дал вам заряд

энергии, чтобы вы наорали на ребенка (или даже побили), и тем самым **запугали его**. Если вы так себя поведете, то ребенок испугается вашего гнева и будет приносить только хорошие отметки. Конечно, так получается далеко не всегда, но рептильный мозг это не интересуется: он знает только силовую реакцию на «неправильную» ситуацию.

Все то же происходит, когда вам на что-то не хватает денег. Ваш рептильный мозг воспринимает эту ситуацию как опасность и дает заряд энергии, чтобы вы пошли и ситуацию исправили, то есть **поймали деньги и запугали их с тем, чтобы впредь они всегда были у вас.**

Но как можно запугать деньги? Никак, они сами кого хочешь запугают.

После того, как вы испытали тысячи и тысячи мелких и крупных переживаний по поводу нехватки денег, у вас в теле образовался большой блок, миссия которого – сделать так, чтобы у вас стало больше денег. Но реализовать эту миссию он хочет только силовым способом.

Когда вы на сознательном уровне ищете пути увеличения доходов, то вступаете в борьбу с эмоциональным блоком — точнее, **он воспринимает ваше поведение как попытку помешать ему выполнить миссию**, и начинает противодействовать вашим усилиям. Как это может проявиться?

Вы хотите куда-то позвонить относительно новой работы, но вдруг вспоминаете о неотложных делах и откладываете звонок (и так много раз). Вы хотите дать объявление о поиске работы в интернете, но на вас наваливается сонливость, и вы откладываете это дело... И так далее. Эмоциональный блок может воздействовать на ваши состояния, и он активно пользуется этой возможностью с самой благородной целью: заставить вас не мешать ему выполнять свою миссию.

Какой отсюда следует вывод? **Для повышения успешности на пути к деньгам следует поработать со своими идеализациями и очистить свой стресс-аккумулятор от накопившихся эмоциональных блоков.**

Чисткой от эмоциональной грязи мы займемся в следующей главе, а сейчас давайте посмотрим, как можно избавиться от идеализаций.

Убираем свои идеализации

Как можно убрать идеализации, чтобы они не создавали нам проблем с успешностью и не отвлекали от движения к нашей цели — увеличить доходы?

Давайте вернемся к алгоритму возникновения эмоций (Рис. 8.4). В процессе создания наших переживаний участвуют три субъекта (или объекта?):

- **Реальность, факты, события.** Они не в нашей власти, мы их изменить не можем. Мы даже свои лишние килограммы изгнать не можем, что уж говорить о других людях или ситуациях. Они существуют сами по себе, и им плевать на наши ожидания.

- **Наши ожидания.** Чем они сильнее, тем сильнее реакция рептильного мозга на расхождение реальности с ними. А идеализация есть очень сильное ожидание.

Значит, если мы каким-то путем снизим для себя значимость ожиданий, то рептильный мозг не будет считать своим долгом помогать вам бороться за них.

Для модели стресс-аккумулятора это означает перекрыть клапаны-идеализации, по которым негатив поступает в ваш накопитель.

- **Процесс сравнения**, который осуществляет рептильный мозг. Если мы каким-то образом доведем до рептильного мозга идею, что этот человек или ситуация **не является нашим врагом**, то он потеряет к нему интерес и перестанет выдавать привычную реакцию.

Как снизить наши ожидания?

Для начала скажем, что речь не идет о том, чтобы совсем убрать все ожидания. Это возможно, но тогда начнется жизнь без желаний и устремлений, жизнь аскета. Вряд ли вас это интересует.

Значит, желания (они же ожидания) оставим, но **сделаем их такими, чтобы при их нарушении мы выдавали реакцию протеста, но совсем не такую сильную, как сейчас.**

Наши ожидания хранятся в подсознании вместе с другими идеями, убеждениями, установками, верованиями, личным опытом и прочими программами поведения.

Можно ли их изменить? Можно. Хранилище наших верований и убеждений похоже на жесткий диск компьютера, где содержится вся информация. К ней есть доступ, и мы еще научимся менять свои убеждения и верования в одной из глав этой книги. Здесь лишь заметим, что **каждая идеализация проявляет себя в виде характерных фраз** – вы должны будете выявить их у себя, ведя «Дневник самонаблюдений».

Эти характерные фразы мы можем рассматривать как негативные убеждения, указывающие на наличие идеализации. Затем по определенным правилам нужно будет составить противоположные им позитивные убеждения и загрузить их в подсознание. Это не быстро, но вполне возможно. Эти приемы мы будем рассматривать в одной из следующих глав книги.

Еще есть прием «Ежик событий». В ходе работы с этим приемом вы путем несложных рассуждений приходите к выводу, что **ситуация, которую вы сейчас рассматриваете как самую ужасную, на самом деле таковой не является.** Тем самым вы понижаете уровень своего ожидания с **«суперважное»** на **«ничего особого»**, и рептильный мозг перестает вам помогать бороться за него. Этот прием подробно рассмотрен в книге «Как быть, когда все не так, как хочется» — скачайте ее на www.sviyash.ru.

Есть ли другие способы работы с идеализациями? Есть. Около десяти таких приемов описаны в книге «Разумный мир. Как жить без лишних переживаний».

Как отменить процесс сравнения?

Второй способ работы с идеализациями – **как-то довести до сведения рептильного мозга, что вы больше не считаете этого человека или эту ситуацию своим врагом**, и что ему больше не нужно столь остро реагировать на него.

Здесь тоже существуют несколько приемов.

Один из них заключается в том, чтобы **простить человека (или ситуацию), который ведет себя не так, как вам хочется**. Прощение – это не прямой запрет рептильному мозгу впредь резко реагировать на поступки этого человека. Такой запрет не работает. А вот объяснить ему, что **вы выбираете впредь спокойно относиться ко всему, что человек делает, и прощаете ему все предыдущие проступки** - это дает свой эффект. Рептильный мозг перестает реагировать на прежнее «неправильное» поведение объекта прощения.

Технику правильного прощения мы рассмотрим в следующей главе.

Еще один прием отмены острого реагирования на нарушение идеализации называется «Осмеем свои переживания».

Обсмеем свои переживания

Когда мы смеемся над чем-то, то относимся к этому снисходительно или презрительно, но ни в коем случае не считаем важным и значимым.

Значит, **если посмеяться над своим отношением к какому-то человеку, то это будет означать, что для он для нас совершенно незначим** (над важным и ценным не смеются).

Рептильный мозг это прекрасно различает.

Значит, чтобы он перестал остро реагировать на нарушение нашей идеализации, надо осмеять поведение рептильного мозга, то есть **посмеяться над своей реакцией на нарушение идеализации** или над самой идеализацией. Именно на этой идее строится прием.

Представьте, что вы, как и все, живете в цирке жизни и играете в нем какую-то одну (или несколько - в зависимости от числа идеализаций) дурацкую роль. Вам нужно лишь придумать к этой роли смешное название и посмеяться над своим дурацким поведением. Если вам это удастся, **рептильный мозг сразу поймет, что он занимается неправильным делом – выставляет вас дураком**, а это вовсе не его задача: для этого есть жена или муж, начальник, родители и так далее. Тогда он престаает выдавать прежнюю реакцию на нарушение вашей идеализации (обычно одной).

Важно только, чтобы **название роли было смешным и циничным, презрительным**. У многих это не получается, они не могут жестко посмеяться над собой. Очень им жалко себя, бедненького мученика.

Какие бывают роли, имеющее отношение к теме денег? Вот несколько примеров.

Характерные роли **при идеализации своего несовершенства**:

- *Подходи, халява здесь.*
- *Вот моя шея для вашей задницы, садитесь.*
- *Куда вас лизнуть?*
- *Похвалите меня, убогонького.*
- *Все я делаю за так, потому что я мудака.*

Характерные роли **при идеализации своих способностей**:

- *Бриллиант в говне.*
- *Трудно жить в стране идиотов.*
- *Я вам покажу!*

Характерные роли **при идеализации своих достижений (перфекционизм)**:

- *Морочу голову всем*
- *Великий мистификатор*
- *Руки из жопы, а никто не видит*
- *Не хвалите меня, я дебил.*

Характерные роли **при идеализации денег**:

- *Жду пришествия денег.*
- *Недодатый (в смысле вечно недодают денег)*
- *Свидетель неприхода.*

В общем, вам нужно осмеять либо сам процесс переживаний, либо ту идею, за которую вы горячо боретесь. Ваши роли должны быть максимально циничны, допускается использование нецензурной и сленговой лексики для усиления эффекта.

Например, для человека, который боится неизвестного будущего (идеализация контроля над окружающим миром), хорошо работает название роли «БНЧ» («Бздю Неизвестно Чего»).

Для руководителя, который сильно раздражается на подчиненных за плохо выполненную работу, хорошо подходит название роли «*Поубиваю неясновидящих сотрудников!*» — в том смысле, что его сотрудники должны быть ясновидящими и угадывать его замыслы.

В общем, если вам удастся **придумать себе** название роли, над которой вы будете смеяться сами, то рептильный мозг перестанет помогать вам играть эту роль в будущем.

Много названий ролей для разных идеализаций вы найдете в книге «Начни жизнь заново. Четыре шага к новой реальности».

На этом мы заканчиваем необъятную тему идеализаций и переходим к теме очищения стресс-аккумулятора.

Для самостоятельной работы с идеализациями рекомендуем использовать сайт «Помощник по самотрансформации» — www.selftrans.ru. Для самостоятельной работы по теме денег рекомендуем использовать пошаговую программу «Десять шагов к обеспеченной жизни. **Открываемся деньгам. Убираем внутренние барьеры перед деньгами**». Ищите ее здесь: www.sv007.ru.

А пока дополним свой «План увеличения доходов».

Корректируем свой «План увеличения доходов»

По итогам этой главы добавьте в «План увеличения доходов», что вы должны вести в течение месяца-двух «Дневник самонаблюдений» и выявлять все свои идеализации. В первую очередь убирайте те идеализации, которые максимально влияют на ваши доходы.

Таблица 8.2

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя.	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели.	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели.	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе	2 недели	

	постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.		
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!
9.	Вести «Дневник самонаблюдений» на «Помощнике по самотрансформации»	2 месяца	Форма для «Дневника» есть на Шаге 4.
10.	Работать с приемами по снижению значимости для меня избыточно важных ожиданий.	2 месяца	Использовать материалы других глав книги.

Итоги главы

1. *Наша успешность на пути к финансовым достижениям зависит от уровня заполнения стресс-аккумулятора. Оптимальный уровень заполнения — 40–60 %. Если заполнение меньше, то у вас мало желаний. Если заполнение больше, то будут нарастать сложности при движении к вашим целям.*

2. *Органами управления нашим поведением являются разум, инстинкты и эмоции. Им в нашем теле соответствуют Новый мозг (неокортекс), Рептильный мозг и Лимбический мозг.*

3. *Наибольшие проблемы нам создает рептильный мозг. Он проявляет себя через три инстинкта:*

- инстинкт выживания,
- инстинкт продолжения рода,
- стайный инстинкт.

4. *В ходе воспитания мы приобретаем несколько очень важных для нас идей; они называются идеализациями. Идеализация – это сверхважная идея, при нарушении которой у нас возникает нестерпимое желание исправить ситуацию.*

5. *Борьба за свои идеализации является одним из основных источников негативных переживаний в жизни человека. Она отвлекает нас от движения к финансовым и другим целям.*

6. *В ходе борьбы за идеализации мы создаем и накапливаем в теле большое количество эмоциональных блоков, а они порождают множество негативных последствий для нас.*

7. *Для повышения успешности нужно избавиться от идеализаций, то есть перевести свои сверхважные ожидания в разряд обычных.*

Глава 9. Очищаем свой стресс-аккумулятор

*Ничто не удается делать так хорошо, как неприятности.
Гарри Симанович*

В главе 8 мы выяснили, что для увеличения доходов вам нужно почистить стресс-аккумулятор.

Сама по себе такая чистка не увеличивает количество ваших денег, конечно. Но она высвобождает время и силы, которые раньше вы тратили на борьбу за идеализации. В итоге **у вас появляются ресурсы для реализации какого-то способа повышения доходов** - гляньте в свой «План действий» в конце предыдущей главы.

В прошлой главе мы кратко рассмотрели, как в результате того, что вы не полностью используете образовавшуюся в теле энергию, она скапливается в вас в виде эмоциональных блоков. Теперь вам нужно почистить залежи этих блоков в теле, то есть почистить ваш стресс-аккумулятор.

Делать это можно разными способами. Мы предлагаем использовать техники прощения.

Суть их проста. **Вы объясняете рептильному мозгу, что выбираете впредь прекратить борьбу за идеалы с конкретным объектом прощения. И поэтому мозгу нет необходимости хранить в теле свои «боезаряды» в виде эмоциональных блоков, «заряженных» против этого объекта.**

Но простое заявление, что вы решили прекратить борьбу с каким-то человеком или ситуацией, обычно не дает эффекта – мало ли что вы придумаете. Сегодня вы выбрали не бороться, а завтра передумаете – рептильный мозг, зная вашу переменчивость, не поверит вам.

Поэтому приходится идти обходным путем – через прощение. Прощение – это не прямой запрет рептильному впредь резко реагировать на поступки этого человека. Такой запрет не работает. А вот объяснить ему, что **вы выбираете впредь спокойно относиться ко всему, что человек делает, и прощаете ему все предыдущие проступки** - это дает свой эффект. Рептильный мозг перестает реагировать на прежнее поведение объекта прощения, поскольку вы позволили ему вести себя, как вздумается.

Как это можно сделать? С чего начинать?

Выявляем источники переживаний

Начать нужно с выяснения того, чем заполнен ваш стресс-аккумулятор, то есть, против каких людей или ситуаций «заряжены» эмоциональные блоки, которые вы носите в своем теле.

Для этого **составьте полный перечень тех людей или обстоятельств, которые вызывают сейчас или вызывали раньше нестерпимое желание как-то поправить их в соответствии с вашими ожиданиями.**

Это могут быть близкие вам люди:

- **родители,**
- **ребенок,**
- **муж или жена,**
- **другие близкие родственники и друзья.**

Естественно, сюда входят ваши **бывшие мужья или жены** или **бывшие любимые**, разбившие какие-то очень важные ожидания.

У вас может быть локальное или тотальное **недовольство собой** (идеализации несовершенства, внешности или перфекционизм). Один вид своих «лишних» килограммов при идеализации внешности может портить вам настроение на весь день.

Работа может давать огромное количество переживаний. Вам может не нравиться само содержание того, чем вы прежде занимались с удовольствием – такое обычно наступает после 7–8 лет работы на одном месте.

Вас могут расстраивать **ваши клиенты** своей необязательностью, глупостью, жадностью или хитростью. Так бывает при наличии у вас идеализации отношений или разумности.

Вас могут нервировать ваши **подчиненные или коллеги**. Вас могут раздражать **руководители**, особенно при идеализации своих способностей или идеализации денег.

У вас могут быть большие **претензии к Жизни в целом** за то, что она сделала что-то неправильное.

Вас может раздражать **система образования, пробки на дорогах, налоговая система, деньги в целом** и многое другое.

Вы переживаете, что **с этим что-то не так**, и в итоге заполняете свой стресс-аккумулятор. Попутно вы снижаете свою энергетику, создаете себе заболевания, **без конца ввязываетесь в деятельную или внутреннюю борьбу с нулевым результатом**. На самом деле что-то «не так» с вами, но кто же в этом признается...

Пора прекращать эту бессмысленную борьбу.

Ваш перечень объектов борьбы может содержать 10–30 пунктов. Это нормально. Каждый из этих объектов способствовал созданию в вашем теле эмоционального блока, и вам придется убрать большинство этих блоков.

Начинайте работать с теми объектами, которые вызывают у вас частые или сильные переживания сегодня.

Что именно нужно делать для этого?

Блокируем пополнение стресс-аккумулятора

Сначала давайте прекратим пополнять свой стресс-аккумулятор.

Сделать это можно, если убрать все очень значимые идеи-идеализации (клапаны-треугольники на рисунке 8.1). Но мы не знаем, как это можно сделать быстро. Поэтому для начала попробуем другой путь.

Вы будете подчищать свои переживания сразу же после того, как в очередной раз возбуждись и испытали приступ негодования, вины, обиды и любой другой негативной эмоции. Так вы не будете усиливать ваш эмоциональный блок очередной порцией жизненных сил.

Делается это с помощью «Простой формулы прощения».

Простая формула прощения (ПФП)

Когда рептильный мозг в очередной раз заметил нарушение вашей идеализации и привел ваше тело в возбужденное или подавленное состояние, нужно сообщить ему, что вы прощаете того урода, который в очередной раз вызвал ваше переживание.

Делается это с помощью двух фраз:

«С любовью и благодарностью я прощаю (имя человека или название объекта прощения) и принимаю его таким, какой он есть.»

«Я прошу прощения у (имя человека или объекта прощения) за мои мысли, эмоции и поступки по отношению к нему.»

Вам нужно мысленно произнести эти две фразы раз десять, и вы увидите, как выровняется ваше состояние. Возбуждение или уныние пройдет, вы станете спокойны, из головы уйдут проклятия в адрес нарушителя ожиданий. В итоге эмоциональный блок, заряженный против этого объекта, не получит новой порции энергии. Ваш рептильный мозг не станет усиливать заряд против него, поскольку вы объяснили, что не хотите с ним бороться.

Понятно, что **вы сможете начать работать с «Простой формулой прощения» только тогда, когда уровень вашего возбуждения слегка снизится, и вы уже будете способны на осмысленные поступки.** Тогда вместо привычных слов «Ладно, успокойся» или «Я ему покажу!» вам нужно бормотать про себя «Простую формулу прощения».

Так нужно поступать **после любой негативной реакции.** Если так поработать с ПФП пару лет, то ваш рептильный мозг перестанет реагировать на нарушение ожиданий в повторяющихся ситуациях. Но **он будет активно проявлять себя в новых ситуациях** (про которые вы еще не говорили, что за

них прощаете), и в вашем теле сохраняются прежние эмоциональные блоки, поскольку вы не давали команду убрать их.

Можно, конечно, пробовать работать с помощью ПФП с давними и сильными переживаниями, но это потребует много времени. Например, если вы прожили с мужем лет десять, а потом с негодованием разошлись, то созданный за эти годы эмоциональный блок, «заряженный» против бывшего мужа, придется стирать с помощью ПФП пару лет.

Если же у вас был свой бизнес, который вы затем потеряли из-за кризиса или предательства партнера и испытали сильнейший стресс при этом, требуется что-то более эффективное. Убирать это воспоминание придется год, а то и больше, путем ежедневного повторения РФП по 30 минут.

Развернутая формула прощения (РФП)

Для того, чтобы мы могли стереть эмоциональные блоки, которые образовались за предыдущие годы, нам нужно развернуть формулу прощения.

В чем состоит идея такого подхода?

Эмоциональный блок можно представить себе в виде куска пены, состоящего из пузырьков разной величины. Маленькие пузырьки – это множество мелких переживаний типа тревоги, раздражения, легкой обиды и так далее. Большие пузырьки – это сильные переживания уровня серьезной обиды, гнева и других сильных эмоций по поводу конкретных событий в прошлом. Вас оскорбили, предали, обманули, унизили, вы выдали сильную негативную реакцию - воспоминание о таком событии имеет вид большого пузырька.

Если мы каким-то образом уберем из куска пены большие пузырьки, то пена станет рыхлой, и ее легко будет разрушить. Поэтому при построении РФП мы будем работать с разными отдельными воспоминаниями.

РФП состоит из пяти разделов

Развернутая формула прощения состоит из пяти разделов.

В Разделе 1 **вы просите прощения** за те негативные мысли, эмоции и поступки, **которые вы совершали по отношению к объекту прощения.**

В Разделе 2 вы **прощаете объект прощения за те гадости, которые он сделал по отношению к вам.**

В Разделе 3 вы забираете энергию из конкретных сильных или часто повторяющихся переживаний о прошлом.

В Разделе 4 вы даете команду стереть все воспоминания о конкретных сильных или часто повторяющихся переживаниях о прошлом.

В Разделе 5 вы заявляете, **какие отношения с объектом прощения вы хотите иметь в будущем.**

Одна РФП может содержать 30–50–100 фраз, это нормально. Если написать РФП только на 10–15 фраз, то эффект от работы с ней будет слабым.

Вам нужно будет написать РФП для большинства объектов прощения из списка, который вы составили чуть ранее.

С каких РФП начать?

Какие РФП вам нужно написать в связи с тематикой этой книги в первую очередь?

Скорее всего, **РФП себя** – вы ведь явно испытывали недовольство собой из-за низких доходов. Нужно убрать эти воспоминания.

Если вы находитесь в сильных конфликтных отношениях с женой или мужем, с родителями или детьми, и это отнимает у вас много сил и постоянно вызывает негативные эмоции – нужно выйти из этой сцепки с помощью РФП для них.

Очень важно написать **РФП денег**, ведь деньги являются источником множества переживаний.

В связи **с работой** возникает множество негативных эмоций, поэтому нужно написать РФП для объектов из этой сферы, которые вызывают у вас переживания.

Приведем ниже несколько примеров таких РФП.

Развернутая формула прощения себя

При построении этой формулы вам нужно будет убрать все недовольства собой, связанные с малой успешностью в сфере работы, карьеры или бизнеса.

- *Я прошу прощения у себя за то, что я не умею просить помощь у других людей.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что я зарабатываю мало денег.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что я ограничивала себя в покупках того что хотелось.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что была не уверена в своих возможностях.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что считала себя хуже других.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что считала, что я не умею зарабатывать деньги.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что я не верила в себя.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что не ценила свое время и свой опыт.*

- *Я прошу прощения у себя за то, что испытывала страх, что мне не будет хватать на жизнь тех ресурсов, которые я имела.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что считала, что не справлюсь с новой должностью.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что часто боялась выделиться и выглядеть «белой вороной».*
- *Я прошу прощения у себя за то, что преуменьшала свои достижения и не верила в себя на работе.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что стеснялась заявить о своих карьерных планах на работе.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что не нашла свое предназначение.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что я не испытывала к себе уважения.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что не замечала и не радовалась тому, что у меня есть.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что не слушала себя, не доверяла своей интуиции.*
- *Я прошу прощения у себя за то, что не умела хвалить себя за успехи.*
- *Я прошу прощения у себя за недоверие, сомнение в своих силах и способностях.*

- ***Я прощаю себя за то, что я боялась показаться невежливой и слушала неинтересных мне людей.***
- *Я прощаю себя за то, что стеснялась заявить о своих карьерных планах на работе.*
- *Я прощаю себя за то, что считала себя неспособной получать большие деньги и приумножать их.*
- *Я прощаю себя за то, что не вижу способов увеличения своих доходов.*
- *Я прощаю себя за то, что я боюсь принимать решения и менять свою жизнь.*
- *Я прощаю себя за то, что боюсь будущего.*
- *Я прощаю себя за то, что не слушала себя, не доверяла своей интуиции.*
- *Я прощаю себя за то, что не умела похвалить себя за успехи.*
- *Я прощаю себя за то, что не позволяла большим деньгам войти в мою жизнь.*

- ***Я забираю энергию из воспоминаний о том, как не верила в себя, сомневалась в своих силах и способностях.***
- *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как начальство несправедливо обращалось со мной.*
- *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как начальник психологически меня унижал.*
- *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как я не умела постоять за себя и защитить свои интересы.*

- *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как я считала себя недостойной высокооплачиваемой работы.*
- *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как позволяла другим людям проявлять ко мне неуважение.*
- *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как я стеснялась просить и пользоваться связями.*
- ***Я полностью стираю воспоминания о том, как я переживала, сравнивая себя с другими не в свою пользу.***
- *Я полностью стираю воспоминания о том, как не ценила себя.*
- *Я полностью стираю воспоминания о том, как я пыталась восстановить справедливость по отношению к себе.*
- *Я полностью стираю воспоминания о том, как не ощущала в себе силы, энергии что-то сделать.*
- *Я полностью стираю воспоминания о том, как не слушала себя, не доверяла своей интуиции.*
- *Я полностью стираю воспоминания о том, что не чувствовала себя счастливой.*
- *Я полностью стираю воспоминания об упущенных возможностях.*
- ***Впредь я обещаю себе любить и одобрять себя.***
- *Впредь я обещаю себе прислушиваться к своим желаниям.*
- *Впредь я обещаю себе принимать себя такой, какая я есть.*
- *Впредь я обещаю себе гордиться своими достижениями.*
- *Впредь я обещаю себе ставить свои интересы на первое место.*
- *Впредь я обещаю себе реагировать спокойно, если не могу повлиять на ситуацию.*
- *Впредь я запрещаю себе предъявлять к себе высокие требования.*
- *Впредь я запрещаю себе стесняться заявлять о себе и своих потребностях.*
- *Впредь я принимаю решение жить в полной гармонии с окружающим миром.*
- *Впредь я принимаю решение всегда оставаться спокойной и уверенной в своей компетентности.*
- *Впредь я стройная, здоровая, сексуальная, обольстительная и уверенная в себе женщина.*
- ***Впредь я полностью прощаю себя!***

Развернутая формула прощения денег

В главе 8 мы подробно рассматривали, как создается эмоциональный блок, «заряженный» против денег. У всех нас есть идеализация денег, которая состоит из вполне хорошей идеи «я должен получать достаточное количество денег для своей жизни».

Как только вам не хватает денег на какую-то покупку, рептильный мозг тут же дает импульс возбуждения с тем, чтобы вы силой заставили деньги приходиться к нам. Поскольку вам вряд ли удастся запугать деньги, как бы вы не гневались, то вся образовавшаяся энергия идет напрямиком на создание эмоционального блока.

Этот блок есть у всех людей, независимо от уровня их доходов. Поэтому работать с освобождением от него нужно всем, за исключением разве что монархов и членов семей из первой сотни списка Форбс (хотя кто знает, из-за чего они нервничают?).

Ниже приведен пример РФП денег.

- **Я прошу прощения у денег за то, что ругалась с мужем из-за них.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что давала их в долг нечестным людям.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что испытывала страх, что они скоро закончатся.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что не научилась грамотно приумножать их.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что считала, что их всегда мало.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что стыдилась, что кто-то платил за меня.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что я упускала возможности их зарабатывать.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что недостаточно ценила и любила их.**
- **Я прошу прощения у денег за то, что жалела потратить их на нужное дело.**

- **Я прощаю деньги за то, что они обходят меня стороной.**
- **Я прощаю деньги за то, что они портят отношения между людьми, когда их не хватает.**
- **Я прощаю деньги за то, что они служили причиной моих ссор с мужем.**
- **Я прощаю деньги за то, что они иногда превращали мою жизнь в кошмар.**
- **Я прощаю деньги за то, что они являлись причиной ссор с близкими людьми.**
- **Я прощаю деньги за то, что они вызывают страх, что мне их может не хватить на здоровье.**
- **Я прощаю деньги за то, что они вызывают страх, что мне их может не хватить для помощи близким людям.**
- **Я прощаю деньги за то, что они так сильно управляют моей жизнью.**
- **Я прощаю деньги за то, что они вызывали у меня страх, что мне не вернут долг.**
- **Я прощаю деньги за их непостоянство по отношению ко мне.**
- **Я прощаю деньги за то, что они становятся причиной напряженных отношений на работе.**

- **Я забираю энергию из воспоминаний о том, как у моего папы украл деньги мой парень.**

- *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как у меня украли кошелек со стипендией.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как мы ссорились с мужем из-за денег.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как мы ссорились с сыном из-за денег.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как мне не заплатили арендаторы.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как мне не заплатили за оборудование.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как мое предприятие штрафовали.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как у меня украли все золотые украшения.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о тех случаях, когда была совсем маленькая выручка, и я переживала из-за этого.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том случае, когда из-за денег я сильно поссорилась с братом.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, когда я брала деньги в долг, и когда этот долг я вовремя не могла отдать.*
-
- **Я полностью стираю воспоминания** о том, как мне неприятно было жить за счет подруги.
 - **Я полностью стираю воспоминания** о том, как я переживала, когда не хватало денег на еду.
 - **Я полностью стираю воспоминания** о том, как я переживала, что недостаточно дорого одета.
 - **Я полностью стираю воспоминания** о том, что только я должна зарабатывать деньги.
 - **Я полностью стираю воспоминания** о том, когда я обижалась на деньги в ситуациях, когда муж тратил их на других женщин и алкоголь.
 - **Я полностью стираю воспоминания** о том, что сын тратил деньги на пиво, сигареты и друзей.
 - **Я полностью стираю воспоминания** о том, что я осуждаю деньги за то, что их количество не позволяет мне перестроить дачный домик.
 - **Я полностью стираю воспоминания** о том, что мне не хватает денег на поездки на отдых.
-
- **Впредь я запрещаю себе сожалеть** о потраченных деньгах.
 - **Впредь я спокойно прошу деньги** в случае необходимости.
 - **Впредь я с радостью позволяю себе спокойную реакцию** на любые ситуации, связанные с деньгами.
 - **Отныне я люблю деньги** и получаю от них удовольствие.
 - **Впредь я благодарю деньги** за то, что они ко мне приходят.
 - **Отныне я уверена, что нужные мне деньги** всегда будут у меня.

- *Впредь я с удовольствием и наслаждением трачу деньги на себя.*
- *Отныне я люблю и уважаю деньги.*
- *Отныне я восхищаюсь деньгами.*

Вы можете рассматривать этот пример РФП как основу вашей личной РФП, но вам обязательно нужно внести в нее фразы, учитывающие ваши особенности борьбы с деньгами.

Если вам приходится иметь контакты с клиентами или покупателями, и у вас имеется большой эмоциональный блок, «заряженный» против них, то вы как образец можете использовать РФП клиентов продавца косметики, приведенную ниже.

- ***Я прошу прощения у клиентов за то, что не верила их намерениям действительно купить мою косметику.***
 - *Я прошу прощения у клиентов за то, что раздражалась на них за долгий выбор и долгое принятие решения.*
 - *Я прошу прощения у клиентов за то, что не доверяла им и относилась к их запросам несерьезно, в уверенности, что они все равно ничего не купят.*
 - *Я прошу прощения у клиентов за то, что я злилась и раздражалась на их отказ купить косметику.*
 - *Я прошу прощения у клиентов за то, что часто ленилась их обслуживать.*
 - *Я прошу прощения у клиентов за то, что я иногда обманывала их в деньгах и называла завышенные цены.*
 - *Я прошу прощения у клиентов за то, что я часто предвзято к ним относилась, не уважала и не доверяла им с первого контакта.*
-
- ***Я прощаю клиентов за то, что они подробно спрашивают, внимательно смотрят, пробуют, а потом редко реально что-то покупают.***
 - *Я прощаю клиентов за то, что они долго выбирают, долго думают и часто передумывают.*
 - *Я прощаю клиентов за то, что часто не верят мне как консультанту, хотя я составляю им правильные программы.*
 - *Я прощаю клиентов за то, что они часто сами не знают чего хотят.*
 - *Я прощаю клиентов за то, что они могут отказаться от заказа.*
 - *Я прощаю клиентов за то, что они переходят на другую косметику.*
 - *Я прощаю клиентов за то, что делают оплату заказов в рассрочку.*
 - *Я прощаю клиентов за то, что они назначают классы и не приходят.*
-
- ***Я забираю энергию из воспоминаний о тех случаях, когда клиенты отказывались от заказов или просто не отвечали на мои звонки.***
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как я боялась упустить клиента и свой доход.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как я боялась, что клиенты не поверят мне, хотя я им говорила чистую правду.*
 - *Я забираю энергию из воспоминаний о том, как клиенты зря тратили мое*

время, не имея наличных денег и намерения купить косметику.

- Я забираю энергию из воспоминаний о том, как клиенты использовали мои консультации для пробы продукции, а сами покупали в другом месте.*
- Я забираю энергию из воспоминаний о том, как клиенты уходили к другим консультантам и тем лишали меня заработка.*

- **Я полностью стираю воспоминания** о тех горьких минутах, которые провела после отказа клиента купить косметику у меня.*
- Я полностью стираю воспоминания о том, что клиенты часто пользовались моими услугами совершенно бесплатно.*
- Я полностью стираю воспоминания о том, что я не верила в возможность получить лёгкого клиента с необходимой суммой наличных денег, покупающего много косметики сразу.*
- Я полностью стираю воспоминания о том, что мне часто попадались вредные, капризные и безденежные клиенты.*
- Я полностью стираю воспоминания о том, что я испытывала злость и раздражение по отношению к большинству своих клиентов.*
- Я полностью стираю воспоминания о том, что я считала клиентов причиной своих финансовых проблем.*
- Я полностью стираю воспоминания о том, что я обвиняла только себя во всех отказах клиентов.*

- **Впредь я принимаю решение, что легко могу получить клиента,** покупающего косметику на большую сумму.*
- Впредь я принимаю решение спокойно и доброжелательно относиться к долгову выбору клиента при покупке косметики.*
- Впредь я принимаю решение полностью управлять действиями клиентов во время выбора и покупки косметики.*
- Впредь я горжусь своим решением полностью простить всех клиентов, и с этого времени относиться к ним позитивно и доброжелательно.*
- Впредь я люблю и уважаю своих клиентов.*
- Впредь я вижу в моих клиентах только достоинства.*

Точно так же вам нужно составить еще десяток, а то более РФП для остальных объектов ваших переживаний из списка, составленного ранее.

Эту работу можно автоматизировать на сайте «Помощник по самотрансформации» (www.selftrans.ru). Там имеется большой архив РФП для самых разных объектов прощения.

Что делать дальше с составленными РФП? Само по себе написание РФП редко дает сильный эффект очищения. Для достижения эффекта очищения от эмоциональных блоков вам нужно заставить рептильный мозг воспринять фразы из РФП как команды к исполнению. Сам он их так воспринимать не будет.

Как в нас проходят команды на исполнение?

Чтобы понимать, как сделать так, чтобы наше подсознание (частью которого можно рассматривать рептильный мозг) приняло РФП как команды, нужно вернуться к рисунку 8.2, где показана примерная схема принятия решений.

Когда мы о чем-то думаем и пишем РФП, то мы находимся под управлением разума. Разум понимает вред бесконечной борьбы и хочет выйти из нее.

Но не все так просто. Разум функционирует по определенному алгоритму, который он изменить не может. В частности, этот алгоритм **признает правильными и истинными те мысли, убеждения и знания, которые люди загрузили в себя первыми**. Отсюда возникает консерватизм людей, нежелание что-то менять.

Этот же алгоритм осуществляет нашу защиту от внешнего влияния. Как функционирует этот «внутренний цензор», который допускает к исполнению далеко не все наши команды или новую информацию? Очень просто.

Допустим, мы придумали что-то новое, либо получили новую информацию (прочитали, увидели, услышали). Наш разум должен принять решение, что с этим делать. Для этого он посылает запрос в архив данных (часть подсознания), где хранятся все наши знания, верования, убеждения и все остальное. Запрос простой: что нам известно на эту тему? Получив ответ, он сравнивает имеющиеся в архиве данные, которые считаются «истинными», и новые данные, и принимает решение, что делать.

Теперь представьте себе ситуацию: вы написали фразу РФП *«я прощаю деньги за то, что они постоянно избегают меня»*. Ваш разум, получив ее, делает запрос в архив: что у вас имеется относительно денег? И получает ответ, что деньги вас вечно избегают, обычно достаются другим, вас не любят и так далее. Можно ли их прощать в такой ситуации? Конечно, нет, они сначала должны исправить свое поведение. Поэтому разум спокойно отправляет вашу фразу о прощении денег на помойку. Никаких изменений в вас не происходит.

Более подробно о функциях разума и подсознания читайте в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других» — ее можно скачать на www.sviyash.ru.

Как же быть? Как убрать сопротивление этого «цензора» нужным нам изменениям?

Как заставить подсознание исполнять наши команды?

Путей существует несколько.

Например, можно **повторять все фразы из РФП по несколько сотен, а то и тысяч раз**. Такое упорство может быть вознаграждено - разум пропустит ваши команды и снизит значимость денег в своей системе ценностей, то есть перестанет идеализировать деньги. Рептильный мозг увидит эти изменения и

уберет эмоциональный блок, «заряженный» на борьбу с деньгами. Так или примерно так работает механизм прощения.

Но мало кто готов тратить время и силы на повторение фраз из РФП по тысяче раз. Хочется чего-то более быстрого и эффективного.

Такой путь есть. **Нам нужно на время повторения фраз как-то снизить активность разума и тем самым уменьшить его возможности цензурировать нужные нам изменения.**

А когда разум перестает работать? Когда телом управляет сильная эмоция. Даже если мы просто испытываем тревогу по поводу возможного опоздания, мы частично теряем контроль над ситуацией и забываем ключи, документы или еще что-то. А если мы сильно раздражены, находимся в гнев или сильной обиде, то мы часто совершаем действия, которые нельзя назвать разумными.

В эти моменты наш разум не функционирует, поскольку рептильный мозг послал в тело импульс возбуждения, энергетика тела поднялась и выключила разум. Наш разум стабильно работает только в состоянии спокойствия (и то не у всех и не всегда).

Значит, **если мы каким-то способом поднимем энергетику тела, минуя помощь рептильного мозга, то сможем выключить хотя бы частично наш разум**, то есть уменьшить его контролирующую функцию.

Использовать эмоции для этого не получится – их создает рептильный мозг, на который влиять достаточно сложно. Существует сексуальное возбуждение. Но это тоже функция рептильного мозга, и ею сложно управлять.

Зато есть такой способ, как **активное дыхание**. Если дышать в несколько раз чаще, чем обычно, то энергетика тела повышается и частично выключает разум. Частотой и интенсивностью дыхания мы можем управлять сами, и тем самым контролировать уровень нашего возбуждения.

На этих идеях основан прием «Эффективное прощение».

Работаем с эффективным прощением

Для повышения эффективности техники прощения нужно начать активно дышать. Стоя. Открытым ртом.

При таком дыхании повышается энергетика тела, и «цензор» перестает выполнять свои функции. Значит, произнесенная в таком состоянии фраза о прощении проходит прямо в подсознание и принимается рептильным мозгом к исполнению, то есть он убирает из эмоционального блока имеющиеся в нем энергетические «заряды». Не так быстро, как хотелось бы. Но значительно быстрее, чем при работе с повторением фраз из РФП без активного дыхания.

Прием состоит в том, что вы активно дышите стоя, и при этом мысленно поочередно повторяете про себя по 8–10 раз все фразы из вашей РФП. Дышать нужно только через рот.

Длительность такой дыхательной сессии не должна превышать 45 минут.

Поскольку высокой энергетикой ваш разум будет частично выключен, то ваши фразы пройдут напрямую в подсознание, и рептильный мозг начнет убирать отдельные блочки в большом эмоциональном блоке.

Все это нужно выполнять стоя, чтобы не уходить в состояние глубокого транса (так происходит при активном дыхании в позиции лежа, что используется в такой методике, как «ребефинг»).

Такой способ работы с РФП называется «Эффективное прощение». Этот **прием для самостоятельной работы** настолько эффективен, что приходится вводить специальные меры безопасности при работе с ним, чего **нет ни в каких других техниках самостоятельной работы** (возможно, есть близкие по эффективности техники работы с коучем или специалистом, но здесь речь идет именно о самостоятельной работе).

Что нужно знать и соблюдать при работе с «Эффективным прощением» (ЭП)

«Эффективное прощение» – это энергетическая практика, при которой нужно стоя активно дышать и мысленно повторять фразы из РФП. При этом в теле проходят процессы очищения от эмоциональных блоков.

Для выполнения такого упражнения требуется немалое физическое и психическое здоровье. Поэтому **работать с этой практикой категорически запрещается:**

- ✓ беременным в любой стадии беременности, кормящим матерям.
- ✓ лицам, состоящим на учете у психиатра по поводу любого психического заболевания, лицам, принимающим успокаивающие лекарственные средства,
- ✓ лицам, имеющим высокое артериальное давление, особенно в состоянии криза,
- ✓ лицам, имеющим очень низкое артериальное давление,
- ✓ лицам, недавно (меньше 3-х месяцев назад) перенесшим сложные операции (включая операции на глазах),
- ✓ лицам, находящимся в тяжелом состоянии из-за любого заболевания или сильной травмы.

В целом прием «Эффективное прощение» не рекомендуется использовать людям старше 50 лет, склонным к сильному эмоциональному реагированию на разные события или мысли.

Люди, попадающие под эти ограничения, могут использовать приемы многократного переписывания РФП или многократного мысленного проговаривания фраз РФ в обычном режиме дыхания.

Но это еще не все.

Иногда возникают болевые ощущения

При работе с «Эффективным прощением» идут такие быстрые процессы освобождения от эмоциональных блоков, что **иногда возникают сильные болевые ощущения в местах размещения блоков в теле**. Откуда берется эта боль?

Застарелый эмоциональный блок – это спазмированные мышцы в какой-то части тела. При сильном переживании спазмированные мышцы слегка раздражают болевые рецепторы, но это происходит не сразу, поэтому обычно сильная боль при переживании не возникает. А вот когда множество спазмированных мышц разом разжимаются, то они снова раздражают болевые рецепторы, и возникает сильная боль.

Используем исцеляющее дыхание

Боль нужно сразу же убирать, это следует делать с помощью приема **«Исцеляющее дыхание»**.

Это древний прием индийской йоги. Он заключается в том, что **вы мысленно выдыхаете воздух через место боли**. Естественно, физически вы вдыхаете и выдыхаете воздух ртом или носом, но представляете, что воздух из легких проходит по вашему телу в место боли. Все это вы делаете, не прерывая активного дыхания.

Тем самым **вы посылаете импульс жизненных сил в место боли** и помогаете своему телу быстрее восстановиться после травмы.

При возникновении явного болевого ощущения в каком-то участке тела вы сразу же перестаете повторять РФП и начинаете убирать эту боль, то есть мысленно посылать воздух на выдохе в место боли.

Когда через 5–15 минут такого выдыхания боль полностью проходит, вы продолжаете мысленное повторение РФП, начиная с той фразы, на которой у вас появилась боль.

Но и это еще не все.

Может начаться сильное противодействие

При работе с «Эффективным прощением» у вас начинаются такие быстрые изменения, что порой окружающие вас люди (родственники, коллеги) пугаются и начинают бессознательно воздействовать на вас, чтобы вернуть вас в прежнее, известное им состояние.

Например, вы были слабым, неуверенным в себе человеком, которого всегда можно было попросить выполнить какое-то дело, и никогда не отказывали. Вы никогда ничего не требовали для себя, не имели собственного мнения, и ваше

состояние определялось тем, похвалили вас или поругали. В общем, у вас была идеализация своего несовершенства и море претензий к себе.

Уже через 3–4 часа работы с РФП себя вы начинаете проявлять признаки самостоятельности, у вас появляются свои интересы, и вы вдруг начинаете отказываться от ненужных вам дел, то есть резко меняете поведение. Люди этого пугаются и усиливают негативное давление на вас, чтобы вернуть вас в прежнее состояние. Этот процесс называется «Марш в стойло!».

Здесь важно не скатиться в переживания, а продолжать работать с прощением себя, невзирая на усиливающееся давление со стороны окружающих людей (угрозы, обвинения, оскорбления и пр.). Через пару недель окружающие вас люди привыкнут к вашему новому состоянию, и перестанут оказывать негативное давление на вас. Не всегда, но такие процессы могут иметь место, и нужно быть к этому готовым.

Ни одна другая методика внутренних изменений не дает такой быстрый результат. Это нужно учитывать при начале самостоятельной работы с «Эффективным прощением».

Правильной будет работа с «Эффективным прощением» на Шаге 1 сайта «Помощник по самотрансформации» (www.selftrans.ru), либо на пошаговой дистанционной программе «Десять шагов к обеспеченной жизни. Открываемся деньгам. Убираем внутренние барьеры перед деньгами». Ищите ее здесь: www.sv007.ru.

Более подробно процесс работы с «Эффективным прощением» описан в книге «Прием «Эффективное прощение». Как оставаться внутренне чистым в наше непростое время» - почитайте ее.

Что дальше?

С помощью приема «Эффективное прощение» можно достаточно быстро очистить свое тело от всех эмоциональных блоков — не сразу, конечно: на это может потребоваться от пары недель до двух-трех месяцев ежедневной работы по часу в день. Все зависит от вашего возраста и склонности к борьбе за свои идеализации.

В результате у вас повысится энергетика. Вы перестанете без конца ввязываться в борьбу за свои идеализации. Сами собой пройдут некоторые (не все!) заболевания. У вас в голове установится относительная тишина.

И главное, у вас появятся время и силы для движения к вашим финансовым целям. Исчезнет мощный барьер на пути к финансовым целям.

Поэтому рекомендуем прямо сейчас включить в ваш «План» достижения новых финансовых вершин пункты, касающиеся освобождения тела от эмоциональной грязи.

Образец таких пунктов вашего «Плана» приведен ниже.

Таблица 9.1

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!
9.	Вести «Дневник самонаблюдений» на «Помощнике по самотрансформации»	2 месяца	Форма для «Дневника» есть на Шаге 4.
10.	Работать с приемами по снижению значимости для меня избыточно важных ожиданий.	2 месяца	Использовать материалы других глав книги.
11.	Составить перечень объектов, с которыми мне нужно будет работать с прощением.	1 день	

12.	Составить и проработать с помощью ЭП РФП себя, денег, работы, клиентов.	1 месяц	
13.	Составить и проработать остальные РФП.	2 месяца	Параллельно с выполнением других пунктов плана.

Итоги главы

1. За годы жизни в теле накапливается множество эмоциональных блоков, связанных с конкретными людьми или другими объектами, вызывавшими переживания в прошлом или в настоящем. Необходимо составить перечень таких объектов.

2. Для стирания эмоциональных блоков используйте технику прощения. Суть ее в том, что мы заявляем своему рептильному мозгу, что впредь позволяем объекту прощения не соответствовать нашим ожиданиям, и поэтому рептильному мозгу не нужно больше сохранять свои «боеприпасы» по отношению к нему. Тогда рептильный мозг сам убирает эмоциональный блок.

3. Последствия только что завершившегося переживания нужно тут же убирать с помощью «Простой формулы прощения», состоящей всего из двух стандартных фраз:

«С любовью и благодарностью я прощаю (имя человека или название объекта прощения) и принимаю его таким, какой он есть.

Я прошу прощения у (имя человека или объекта прощения) за мои мысли, эмоции и поступки по отношению к нему».

4. Если эмоциональный блок создан длительными переживаниями, то для его стирания нужно составить «Развернутую формулу прощения», состоящую из пяти разделов:

В Разделе 1 вы просите прощения за те негативные мысли, эмоции и поступки, которые совершали по отношению к объекту прощения.

В Разделе 2 вы прощаете объект за те гадости, которые он сделал по отношению к вам.

В Разделе 3 вы забираете энергию из конкретных сильных или часто повторяющихся переживаний прошлого.

В Разделе 4 вы даете команду стереть все воспоминания о конкретных сильных или часто повторяющихся переживаниях прошлого.

В Разделе 5 вы заявляете, какие отношения с объектом прощения хотите иметь в будущем.

5. На каждый эмоциональный блок необходимо составлять отдельную «Развернутую формулу прощения».

6. Затем необходимо все фразы из РФП сделать командами для стирания эмоционального блока. Для этого вы загружаете РФП в себя путем многократного повторения, но делаете это в режиме активного дыхания для того, чтобы убрать критическую и защитную функцию нашего разума.

7. Способ загрузки в себя фраз из РФП в режиме активного дыхания называется «Эффективное прощение». Это очень действенный прием, поэтому требуется специальная техника безопасности для его использования.

8. Очищение своего тела от эмоциональных блоков является очень важным этапом на пути увеличения ваших доходов.

Глава 10. Выявляем свои негативные убеждения

*Негативные убеждения – жестокое рабство:
они мучают человека, как галерного раба.
Константин Мадей*

Это книга об увеличении ваших доходов. Это глава 10. К настоящему моменту вы должны были прикинуть, каким путем вы будете их увеличивать – в главе 3 указаны почти все возможные варианты. Затем вы должны были определить, есть ли у вас скрытые выгоды ничего не менять, и как-то поработать с ними. Затем вам было предложено выявить свои сверхважные идеи – идеализации и убрать из своего тела последствия борьбы за идеализации – эмоциональные блоки.

Если вы не начали делать хоть что-то из перечисленного выше, то вы просто зря тратите время. Лучше посмотрите очередной сериал по телевизору - хоть эмоции какие-то получите.

А для тех, кто не просто пробегает книгу глазами, но и что-то использует для корректировки своей жизни и уровня доходов, мы продолжаем.

Прощение не убирает идеализацию

В предыдущей главе мы убрали последствия нашей неосознаваемой борьбы за идеализации. Но, к сожалению, прощение, даже эффективное, идеализацию не убирает. Оно всего лишь **дает команду нашему рептильному мозгу выйти из борьбы с одним конкретным объектом прощения**. А на все остальные объекты эта команда не распространяется.

Что это значит? Приведем в пример реальную ситуацию.

Есть молодая семья, где и у мамы, и у папы — свой набор идеализаций.

Например, у мамы есть **идеализация отношений** в форме сверхважных для нее ожиданий, что люди должны быть честными. И никак иначе. Естественно, это ожидание распространяется на ее мужа.

А муж воспитывался в семье, где всех домашних терроризировала бабушка. Чтобы выжить в этих условиях, родители мужа, он сам и его сестра научились **предъявлять бабушке не всю информацию о происходящем, или даже слегка корректировали ее, чтобы не вызвать гнев бабушки. То есть, для мужа сообщать не все или слегка исказить информацию с выгодой для себя – это норма поведения, принесенная из детства. Но его жена эту норму поведения воспринимает как ложь и обман, и очень нервно реагирует на это.**

А в остальном он отличный муж – зарабатывает деньги, любит жену и детей, заботится о доме и так далее. И жена это понимает, но в ней накопился большой эмоциональный блок против нечестности мужа, и она уже начала подумывать о разводе.

К счастью, ей попала книга «Улыбнись, пока не поздно», и она поняла, что проблема не в муже, а в ее отношении к его фантазиям. Она поработала над своей идеализацией с техникой прощения, то есть **дала команду своему рептильному мозгу впредь не реагировать на обнаруженные ею случаи нечестности мужа. Их отношения восстановились, семья зажила дальше достаточно благополучно.**

Но **убеждение о том, что все люди должны быть честными (исключая только ее мужа) у нее осталось**, и она испытывает сильные переживания, встречаясь иногда с нечестностью коллег, клиентов, продавцов на рынках и в других местах. У нее образовался большой эмоциональный блок, заряженный против всех этих людей, она стала видеть их повсюду, и даже заболела из-за этого.

Таким образом, прощение не убирает идеализацию. С идеализацией нужно работать отдельно.

Как это можно сделать?

Идеализация – это наше убеждение

Для начала давайте еще раз вернемся к тому, что такое идеализация.

При формулировке этого термина мы использовали слова «идея», «ожидание», «убеждение». Можно еще добавить «программа поведения», «установка». Все они означают примерно одно: **при возникновении определенных обстоятельств мы должны совершить определенные действия.**

Если чуть по-иному, **убеждение – это бессознательная программа поведения, заставляющая нас совершить определенные действия при возникновении определенных обстоятельств.**

Например, есть принятое всеми людьми убеждение: *«встретив знакомого человека первый раз в этот день, нужно с ним поздороваться»*.

То есть, **при возникновении обстоятельств** «встретили знакомого человека первый раз за сегодня», вам **нужно совершить определенный набор действий**: сказать на своем языке «здравствуйте» и выполнить приветственные движения, принятые в вашей местности.

Это короткий набор действий. Бывают убеждения, которые требуют совершать определенные действия **очень длительный срок**. Например, у девушек часто есть убеждение: *«если мужчина женился, то заниматься сексом всю последующую жизнь он должен только с женой»*.

У этого убеждения есть древние корни, они очевидны. Но времена изменились, и исчезли те мотивы, которые лежали в основе такого поведения, а убеждение осталось. Нарушение его трактуется как предательство, измена или неверность. Достаточно часто такое убеждение является **идеализацией отношений**, особенно в молодости.

Мы бессознательно выполняем готовые программы поведения

В общем, **нашей жизнью управляет множество убеждений** (они же – установки, программы поведения, нормы поведения, наши ожидания, ритуалы, модели поведения, привычки, шаблоны поведения, привычные модели поведения).

Они закладываются в нас в ходе взросления, хранятся в нашем подсознании и управляют нашими поступками. **Это очень удобно – не приходится каждый раз думать, что нужно сделать**, то есть не нужно тратить энергию на размышления.

Как только возникает какая-то известная ситуация, то тело само (по команде подсознания) выполняет нужный набор действий.

С одной стороны, это хорошо потому, что нам не нужно думать, что сделать. Кроме того, в этом случае мы знаем, как должны вести себя окружающие, это **повышает нашу безопасность**. Если люди нарушают наши ожидания, то инстинкт выживания расценивает это как опасную ситуацию, и включает механизмы защиты. Например, вы поработали с прощением своего несовершенства и стали более уверенным человеком, но тем самым нарушили ожидания окружающих вас людей, они встревожились и начали давить на вас.

В общем, большинство своих действий мы совершаем по привычке, согласно нашим убеждениям. **Когда у нас нет готового решения, подключается разум и решает, что нужно делать с этой нестандартной ситуацией**.

Проблемы от бессознательного поведения

Так мы устроены. Все вроде хорошо, но при таком механизме управления поведением есть определенные проблемы.

Первая проблема. Некоторые наши убеждения очень важны для нас. Мы начинаем их идеализировать, и наш рептильный мозг создает борьбу за них.

Вторая проблема. Часть наших убеждений заставляет нас совершать такие поступки, которые создают нежелательные для нас результаты. Такие убеждения люди называют «негативными» (НУ).

Например, внушенное вам убеждение *«ты ничего из себя не представляешь»* заставляет вас совершать поступки, в результате которых у вас могут быть низкие доходы, неустроенная личная жизнь и так далее. Так внушенное кем-то когда-то убеждение создает вам проблемы многие годы. А поскольку вы не сами придумали такое убеждение, то вам даже не приходит в голову что-то поменять. Вы просто бессознательно следуете этому убеждению.

Иногда новое **убеждение вы можете создать себе сами**. Например, вы девушка и влюбились в юношу. Он совершил что-то такое, что вы расценили как предательство и с негодованием расстались с ним. В тот момент вы явно бормотали про себя то, то можно назвать «характерной мыслью», указывающей на наличие у вас идеализации отношений. Мысль эта могла иметь вид: *«С мужчинами нельзя иметь дело, они все предатели»*.

Потом вы остыли, еще раз влюбились, ваш избранник опять нарушил что-то святое для вас, и вы опять с гневом разошлись. Еще пара таких случаев, и вы сформировали для себя **устойчивое негативное убеждение** типа: *«Порядочных мужчин нет, они все предатели или эгоисты, моя личная жизнь невозможна»*. Теперь это убеждение управляет вашей жизнью, тем более, что оно подтверждено мощным эмоциональным блоком, возникшим во времена ваших переживаний. Соответственно, вы перекрыли себе возможность устроить личную жизнь в будущем.

Все то же самое происходит в сфере денег, работы или бизнеса. Несколько стрессовых ситуаций, и вы начинаете избегать того, к чему стремитесь на уровне ума (точнее, разума).

Наверное, будет правильно, если вы **проведете ревизию имеющихся у вас в подсознании убеждений** и что-то сделаете с теми негативными убеждениями, которые создают вам проблемы.

Выявляем свои НУ из идеализаций

Чтобы убрать свои идеализации, вам нужно сначала сформулировать вытекающие из них негативные убеждения. Сами по себе идеализации являются либо хорошими, либо нейтральными убеждениями, но вот при их нарушении мы испытываем негативные переживания, которые сопровождаются характерными мыслями.

Например, при **идеализации своего несовершенства** люди сопровождают свои переживания примерно такими мыслями:

- Я все время боюсь, что сделаю что-то не так!

- Я не имею права тратить время или силы на себя, я недостойн этого.
- Это ужасно, если из-за меня кто-то страдает!
- Я не могу позволить себе не вернуть долг! Я сделаю это любой ценой!
- Я виновата в том, что не смогла вовремя помочь этому человеку! Я никогда не прощу себе этого!
- Я лучше потерплю или сделаю все сама, чем буду обременять людей своими просьбами.

При идеализации денег у нас в голове крутятся следующие характерные мысли:

- Мне всегда не хватает денег!
- С моими деньгами – это не жизнь.
- Это ужасно, жить с такими доходами, как у меня.
- Мои доходы – это смешно. Это не деньги.
- Разве это деньги? Вот когда заработаю, тогда жизнь начнется...
- Все бесполезно, я обречен на вечное безденежье, ничего изменить нельзя.

И так далее. Эти характерные мысли позволяют нам отличать одну идеализацию от другой. **Они же могут помочь нам избавиться от идеализации, если впредь в подобных ситуациях мы будем иметь другие мысли.**

Именно так мы можем достичь того, чтобы идеализация ушла от нас.

Как убрать идеализацию

Для этого **нужно сначала переформулировать нашу характерную мысль в негативное убеждение (НУ).** Характерная мысль – это эмоция, выраженная в словах. А НУ - это убеждение, то есть **набор определенных действий, которые мы должны совершить** в соответствии с ним.

НУ всегда формулируется как фраза, в которой описывается, что должны совершить вы. Оно всегда должно начинаться со слов «я», «у меня», «мне».

Как может выглядеть НУ, которое вытекает из характерных мыслей? Приведем пример.

Таблица 10.1

Характерная мысль	Вытекающее из нее НУ
<i>Я все время боюсь, что сделаю что-то не так.</i>	Я постоянно испытываю страх, что совершу ошибку и люди меня осудят. <i>Действие – нападение на себя, если что-то не получается.</i>
<i>Я не имею права тратить время или</i>	Я не могу позволить себе тратить время

<i>силы на себя, я недостойн этого!</i>	или силы в своих интересах, все нужно делать только для других. <i>Действие – ничего не делать для себя. В случае нарушения этого условия - нападение на себя.</i>
<i>Это ужасно, если из-за меня кто-то страдает!</i>	Я испытываю страдания, если в результате моих действий кто-то оказывается ущемлен. <i>Действие – нападение на себя, если что-то не получилось.</i>
<i>Я не могу позволить себе не вернуть долг! Я сделаю это любой ценой!</i>	Я не могу позволить себе вовремя не вернуть долг. Я не могу допустить, чтобы из-за меня пострадали другие люди. <i>Действие – нападение на себя, если не получилось вовремя вернуть долг.</i>
<i>Я виновата в том, что не смогла вовремя помочь этому человеку! Я никогда не прощу себе этого!</i>	Я не могу позволить себе не решить вовремя проблему другого человека. <i>Действие – нападение на себя, если что-то не получилось.</i>
<i>Я лучше потерплю или сделаю все сама, чем буду обременять людей своими просьбами.</i>	Я не могу позволить себе обращаться с просьбами к другим людям <i>Действие – запрет на обращение за помощью.</i>
<i>Мне всегда не хватает денег!</i>	Мне всегда не хватает денег на жизнь. <i>Действие – ждать, когда доходы сами увеличатся.</i>
<i>С моими деньгами – это не жизнь.</i>	Мои нынешние доходы не позволяют мне жить нормально. <i>Действие – ждать, когда доходы сами увеличатся.</i>
<i>Это ужасно, жить с такими доходами, как у меня.</i>	Я считаю, что невозможно жить нормально с моими доходами <i>Действие – ждать, когда доходы сами увеличатся.</i>
<i>Мои доходы – это смешно. Это не деньги.</i>	Я считаю, что невозможно жить нормально с моими доходами <i>Действие – ждать, когда доходы сами</i>

	<i>увеличатся.</i>
<i>Разве это деньги? Вот когда заработаю, тогда жизнь начнется...</i>	Я считаю, что нормальная жизнь у меня начнется только после увеличения доходов. <i>Действие – ждать, когда доходы сами увеличатся.</i>
<i>Все бесполезно, я обречен на вечное безденежье, ничего изменить нельзя.</i>	Я считаю, что невозможно изменить мой уровень доходов. <i>Действие – ничего не делать для увеличения доходов.</i>

В целом, большинство характерных мыслей по форме очень похожи на НУ, и их можно не переформулировать, а использовать для дальнейшей работы как НУ.

Когда все характерные мысли для всех своих идеализаций мы сделаем НУ, а затем переведем их в позитивные утверждения (ПУ) и загрузим эти ПУ в свое подсознание, то произойдет снижение значимости наших идеализаций. Тогда рептильный мозг перестанет выдавать привычную негативную реакцию при нарушении идеализаций. Идеализации исчезнут.

Об этом чуть позже, а пока будем выявлять другие наши НУ.

Не все НУ связаны с идеализациями

У нас имеется множество убеждений, которые создают нам проблемы, но не являются идеализациями. Точнее, сначала мы выполняем действия в соответствии с этими убеждениями, а потом у нас начинаются проблемы.

Они могут привести к негативным переживаниям, а могут и не привести.

Например, в юности вы могли получить от родителей убеждение: «*Будь как все, не высовывайся*». Или: «*Деньги – это грязь, довольствуйся малым*». Для родителей это были хорошие убеждения, которые помогли им выжить во времена репрессий, и они поделились ими со своим ребенком.

В соответствии с этими убеждениями вы будете избегать карьерного роста («не высовываться») и избегать возможности получения большего дохода любым другим способом (чтобы не стать «грязным»). Вы выберете такую работу, где вам не будут много платить.

Если у вас **не будет идеализации денег (то есть очень важной для вас идеи, что денег всегда должно быть в достатке)**, то вы будете просто жить с маленьким доходом и не иметь никаких претензий на его увеличение. Так живут миллионы людей.

Если у вас **будет идеализация денег**, то вы станете испытывать хроническое недовольство своим уровнем доходов, но ничего менять не будете, поскольку

установки «*будь как все*» и «*деньги – это грязь*» будут мешать вам поменять что-то в этой сфере.

С помощью работы с идеализацией денег вы можете себя успокоить, но менять по-прежнему ничего не будете, поскольку вы не убрали негативные убеждения относительно ваших доходов.

Такая вот непростая ситуация с негативными убеждениями. **Пока вы их не выявите у себя и не уберете, они будут диктовать вам, как вести себя.** НУ на тему денег будут вынуждать вас совершать действия, препятствующие росту доходов.

Если вы уже совершаете какие-то целенаправленные действия по увеличению доходов (например, работаете с этой книгой), то, скорее всего, **ваши НУ не мешают вам этим заниматься.** Но они **могут ограничивать пути получения денег** (если у вас есть убеждение, что заработки должны быть только «чистыми» или «белыми», например), **ограничивать максимальный размер ваших доходов**, и так далее.

Поэтому рекомендуется разобраться, какими убеждениями в сфере денег вы руководствуетесь. Для этого есть несколько способов.

Вспомните все свои мысли о деньгах и своей способности их заработать

Самый простой и распространенный способ – открыть файл в компьютере и записывать туда все, что вы думаете о деньгах и своих возможностях их заработать. Точнее, записывать только те убеждения, которые так или иначе могут создавать вам проблемы с деньгами.

Сюда же относятся те убеждения на тему денег, что вы получили от родителей, от авторитетных для вас людей и из личного опыта.

Примерный перечень таких убеждений может иметь вид:

- *Честным трудом много денег не заработаешь.*
- *Деньги – это зло.*
- *Большие деньги – это опасность.*
- *Чтобы иметь большие деньги, нужно родиться богатым.*
- *Нищим родился – нищим и помрешь.*
- *Бесполезно дергаться, все равно ничего не получится.*
- *Большие деньги – не для меня.*
- *Для получения больших денег нужно иметь связи, а у меня их нет.*
- *Я слишком старая, чтобы чего-то добиться для себя.*
- *Я боюсь отказов.*
- *Я не умею брать на себя ответственность.*

- Я не умею распоряжаться деньгами.
- Я боюсь зависти окружающих.
- Я боюсь больших денег.
- Я не имею стартового капитала.
- Все делается только по блату, а у меня его нет.
- Я не умею зарабатывать деньги.
- Все хорошие места давно заняты.
- В мире кризис, у меня нет шансов увеличить свои доходы.
- Все бесполезно, я знаю это на личном опыте.
- Мне неудобно иметь деньги, когда вокруг так много бедных людей.
- Мне неудобно просить деньги за мой труд.

И так далее.

Вам нужно выбрать из этих фраз те, что относятся к вам, и **добавить к ним ваши персональные негативные убеждения, мешающие вам увеличить доходы.**

Таким образом вы получите перечень ваших негативных убеждений, лежащих «на поверхности». На самом деле, у вас их значительно больше.

Следующий прием поможет вам выявить более глубокие убеждения.

Сравниваем себя с идеалом

Допустим, у вас не получается сделать что-то в сфере повышения доходов – занять должность повыше на работе, перейти на другую работу и т.д. В то же время существуют тысячи людей, которые легко и просто делают то, что у вас никак не получается.

Тогда представьте себе (или найдите среди своих знакомых) **человека, который легко решает подобную проблему.** Назовите его «Идеал». Он легко получает повышение по службе, о котором вы долго и безуспешно мечтаете. Чем он отличается от вас?

Сведите эти различия в табличку в левом столбце. А в правом столбце запишите то НУ, которое мешает вам стать идеалом.

Таблица 10.2

№	Как бы поступил Идеал в моей ситуации	Какое НУ руководит моими поступками
1.	Он бы четко определил, какую должность хочет занять.	Мне сложно определиться с тем, чего именно я хочу.
2.	Он бы понял, какими качествами	Я не уверен, что я подхожу для новой

	должен обладать человек на той должности, которую для себя выбрал.	должности. У меня нет тех качеств, которыми я должен обладать для продвижения по службе.
3.	Он бы получил нужную квалификацию и наработал нужные качества прямо сейчас, еще не имея желанной должности.	Мне лень повышать свою квалификацию. Я не готов прикладывать усилия без гарантии результата – новой должности.
4.	Он бы поговорил с руководителем относительно того, чтобы занять нужную должность.	Я избегаю общения с руководителем относительно повышения. Я не уверен, что я достоин новой должности.

И так далее.

Откуда здесь возникло НУ? Если помните, мы определили убеждение как «набор определенных действий в определенных обстоятельствах».

У нас есть **обстоятельства** – требуется продвинуться по службе. И есть **действия**, которые мы делаем. В действительности, мы **не делаем** то, что нам нужно бы сделать (и что легко делает Идеал). Значит, если описать то, что мы делаем, получится НУ.

То есть, **мы описываем наши действия как НУ**.

Таким образом можно выявить те НУ, которые мы бессознательно обрабатываем, когда **делаем то, чего делать не нужно**, и не делаем то, что нужно.

Анализируя подобным образом свои действия, вы выявите множество НУ, о которых можете даже не подозревать.

Выявляем НУ в наших скрытых выгодах

В главе 7 вы разбирались со **скрытыми выгодами** от того, что вы ничего не делаете, чтобы достичь нужного результата.

Допустим, вы выявили свои выгоды. Теперь вам нужно сделать так, чтобы они вас больше не тормозили. Для этого нужно сначала переформулировать ваши СВ в НУ, а потом заменить НУ на ПУ, и скрытая выгода исчезнет.

Посмотрим, как это можно сделать с СВ из примера в главе 7.

Таблица 10.3

Мои СВ сохранения нынешнего уровня зарплаты	НУ, которое создает СВ
--	-------------------------------

Не нужно напрягаться, что-то менять в себе, менять отношения с людьми.	Я не готов менять устоявшиеся отношения с людьми ради денег.
Мне не нужно повышать свою квалификацию.	Я не готов повышать свою квалификацию.
Мне не нужно изучать управление финансами.	Я не готов изучать управление финансами.
Я избегаю риска разочарования, что новое место работы не оправдает мои ожидания.	Я не готов испытать разочарование, если новая работа меня не устроит.
Я избегаю риска испытать стресс от того, что я не справлюсь с обязанностями на новом месте работы.	Я не хочу испытывать новый стресс, если не справлюсь с обязанностями.
Мне не нужно менять отношения с коллегами.	Я не готов менять отношения с коллегами.
Я избегаю зависти других людей.	Я боюсь зависти людей.

Как видите, большинство СВ легко переводятся в НУ. Вам это нужно сделать со своим СВ. Таким образом вы легко можете выявить у себя 20–30 НУ, которые буквально заставляют вас совершать действия, приводящие к неудачам с деньгами.

Рекомендуем работать с выявлением своих НУ на сайте «Помощник по самотрансформации» (www.selftrans.ru) на Шаге 2. Там вы найдете еще три способа выявления своих НУ.

Корректируем «План действий»

По результатам предыдущих глав мы рекомендовали составлять «План действий», результатом которых должно стать увеличение вашего дохода.

После этой Главы смело можно добавить пункт, где вы берете на себя обязательства выявить все свои НУ. Тогда ваш план может выглядеть примерно следующим образом:

Таблица 10.4

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня

	дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.		использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!
9.	Вести «Дневник самонаблюдений» на «Помощнике по самотрансформации»	2 месяца	Форма для «Дневника» есть на Шаге 4.
10.	Работать с приемами по снижению значимости для меня избыточно важных ожиданий.	2 месяца	Использовать материалы других глав книги.
11.	Составить перечень объектов, с которыми мне нужно будет работать над прощением.	1 день	
12.	Составить и проработать с помощью ЭП РФП себя, денег, работы, клиентов.	1 месяц	
13.	Составить и проработать остальные РФП.	2 месяца	Параллельно с выполнением других пунктов плана.
14.	Выявить и записать свои НУ.	2 недели	Параллельно с работой над РФП и другими пунктами плана.

А сейчас пора подвести итоги главы.

Итоги главы

1. Когда мы работаем с техниками прощения (или любыми другими техниками стирания эмоциональных блоков), мы не убираете свою идеализацию. Мы всего лишь запрещаем рептильному мозгу реагировать на ситуации, когда **объект прощения** нарушает нашу идеализацию. На всех остальных этот запрет не распространяется.
2. Большинство своих решений и действий мы принимаем под влиянием своих убеждений, они же - установки, программы поведения, нормы поведения, наши ожидания, ритуалы, модели поведения, привычки, шаблоны поведения, привычные модели поведения.
3. В самом общем виде термин «убеждение» можно определить как неосознаваемую жесткую команду: **при возникновении определенных обстоятельств мы должны совершить определенные действия.**
4. Наши убеждения могут быть «позитивными» и «негативными» по своим последствиям. Если убеждение приводит к нейтральным или позитивным для нас результатам, оно называется позитивным. Если убеждение приводит к нежелательным для нас результатам, оно называется «негативным».
5. Необходимо каким-то образом выявить все свои негативные убеждения и избавиться от них.
6. Одним из возможных источников для выявления НУ являются идеализации, точнее, характерные мысли, присущие каждой идеализации.
7. Для освобождения от идеализаций мы сначала записываем все характерные мысли своих идеализаций, затем переводим их в НУ, либо используем наши характерные мысли как НУ (это не всегда возможно).
8. Самый простой и поверхностный способ выявления своих НУ – вспомнить и записать все свои мысли о деньгах и своей способности их заработать.
9. Еще один способ выявления НУ – сравнить свое поведение и поведение некоего идеального человека, который легко решает сложную для вас задачу. Все отличия в вашем поведении происходят под действием ваших НУ. Вам нужно просто сформулировать их в нужном для дальнейшей работы виде.
10. Еще НУ можно выявить путем переформулировки скрытых выгод от недостижения нужных вам целей.
11. В этой книге будет еще несколько разделов о внутренних барьерах на пути к деньгам, и с помощью всех них можно выявить другие ваши НУ.

Глава 11. Меняем себя нужным образом

Раз в жизни Фортуна стучится в дверь каждого человека, но человек в это время нередко сидит в ближайшей пивной и никакого стука не слышит.
Марк Твен

В предыдущей главе вы получили несколько инструментов для выявления своих негативных убеждений, то есть неосознаваемых программ, которыми вы руководствуетесь в жизни.

Если вы хотите, чтобы убеждения, которые сейчас создают вам проблемы, больше не управляли вами, то нужно убрать их из вашего подсознания. Точнее, не убрать совсем, а заменить на более устраивающие вас убеждения. Это не просто, но возможно.

Делается это поэтапно. **Первый этап – выявить свои НУ** — вы уже выполнили по материалам главы 10.

Следующий этап: вам нужно заменить НУ на более устраивающие вас убеждения, которые можно назвать позитивными.

При формулировке позитивных убеждений необходимо соблюдать определенные правила. При их нарушении новая фраза ПУ не даст нужного нам эффекта замещения НУ.

Это совершенно не те правила, которые принято использовать при формулировке целей в бизнесе (SMART, например). Приведенные ниже правила выработаны на основе многолетнего исследования особенностей функционирования подсознания.

Правила формулировки ПУ

При формулировке ПУ необходимо соблюдать следующие требования:

1. Ваше ПУ должно быть строго противоположно по смыслу тому НУ, которое вы хотите убрать из подсознания.
2. Ваше ПУ должно относиться только к вам. Исполнителем в ПУ всегда выступаете вы.
3. Вы знаете о существовании двух видов ПУ и четко формулируете ПУ такого вида, которое вам нужно.
4. Ваше ПУ строится как команда, руководство к действию (для ПУ Вида 1). Для этого ПУ должно начинаться со слов «отныне» или «впредь», которые будут разделять ваше неудачное прошлое и успешное будущее.
5. Вы не даете никаких объяснений и обоснований желанного вам результата. Вы просто декларируете тот результат, который хотите иметь.
6. При формулировании ПУ вы максимально избегаете отрицаний.
7. При формулировании ПУ вы не занимаете пассивную позицию в ожидании чуда, а сами творите свою реальность.

8. Позитивное утверждение должно быть "вашим", то есть оно должно быть вам приятным, и его повторение должно вызывать хорошие ощущения.
9. Каждая фраза должна быть самодостаточной и содержать всю необходимую для ее выполнения информацию.
10. При формулировке ПУ необходимо использовать настоящее время.
11. Желательно добавлять в ваши фразы позитивные прилагательные, чтобы усилить их эмоциональность (энергетичность).
12. ПУ – это НЕ формула цели, поэтому не нужно вводить в ПУ конкретные суммы, сроки, вес и прочие конкретные данные.
13. Формулируя свой набор ПУ, вы должны избегать конкуренции между ПУ за какие-то ваши ресурсы или усилия.

Рассмотрим более подробно каждое из этих требований.

Требование 1. ПУ строго противоположно НУ

1. Ваше ПУ должно быть строго противоположно по смыслу тому НУ, которое вы хотите убрать из подсознания. Оно должно отменять негативную установку и создавать новую программу поведения, отвечающую вашим интересам.

Для этого **в НУ выбирается ключевое качество (не умею, боюсь, не хочу), и ПУ строится так, чтобы заменить это качество на противоположное.**

Вот примеры подобных пар НУ и ПУ (ключевые слова выделены жирным шрифтом).

Таблица 11.1

МОИ НУ	МОИ ПУ
Я не хочу менять что-то в жизни.	Отныне я доверяю жизни. Я легко и уверенно вношу нужные позитивные перемены в мою жизнь.
Я не умею руководить.	Мое умение руководить людьми растет с каждым днем. Впредь я легко и уверенно руковожу людьми. Впредь я великолепный руководитель.
Я боюсь отказов.	Отныне я спокойно и доброжелательно отношусь к любым словам и поступкам

	людей. Я позволяю им выражать свое мнение любым способом.
Я не умею брать на себя ответственность.	Отныне я легко и с удовольствием беру на себя ответственность за свои дела.
Я не умею контролировать подчиненных.	Мое умение руководить людьми растет с каждым днем. Отныне я легко даю задания и проверяю выполнение их. Я великолепный руководитель.
Я не знаю, как выйти из роли жертвы .	Впредь я прекращаю играть роль жертвы обстоятельств. Отныне я легко беру на себя ответственность за все события моей жизни. Впредь я одобряю себя и все свои поступки.
Я не умею решать конфликты.	Отныне я легко и уверенно нахожу выход из любой сложной ситуации. При обсуждении принципиальных вопросов с другими людьми я всегда принимаю решения с учетом своих интересов!
Я не знаю, как заработать большие деньги.	С каждым днем повышается моя способность зарабатывать большие деньги. Впредь я спокойно и уверенно нахожу и реализую самые лучшие для меня варианты увеличения доходов.
Я не разрешаю себе ошибок.	Впредь я легко и быстро принимаю эффективные решения. Отныне я одобряю себя и все свои поступки . Впредь я легко и спокойно отношусь ко всем ситуациям, которые создаю своими действиями.
Я не умею постоять за себя.	Отныне я уверенно и твердо отстаиваю свои интересы.
Я не доверяю себе.	Отныне я полностью доверяю себе. Я заранее одобряю все свои действия.
Я не умею строить бизнес.	Впредь я неуклонно и успешно строю свой бизнес. Отныне я горжусь собой и одобряю все свои решения.
Я не хочу менять что-то в	Отныне я легко и с удовольствием меняю свою жизнь нужным мне образом.

жизни.	Впредь я выбираю спокойно реагировать на любые изменения в жизни.
Я не люблю заниматься управлением финансами.	Отныне я эффективно и с удовольствием управляю финансами. Впредь я с удовольствием и грамотно управляю деньгами.
Я никогда не смогу заработать нужные мне деньги.	Отныне я легко нахожу и использую способ повысить доход до нужного мне уровня.

Требование 2. Пишем только про себя

2. Ваше ПУ относится только к вам. Поэтому ПУ всегда должно начинаться со слова «я», «мне», «меня».

Фразы «*жизнь помогает мне открыть свой бизнес*», «*деньги приходят ко мне нарастающим потоком*», «*мой руководитель предлагает мне повышение по службе*» или подобные не принимаются подсознанием к исполнению, поскольку в них указан другой исполнитель (жизнь, деньги, руководитель). В ПУ всегда нужно указывать исполнителем себя.

Вот пример неправильного и правильного ПУ.

НУ: *Я не умею зарабатывать деньги, они меня не любят.*

ПУ неправильное: *Отныне деньги любят меня и приходят ко мне в нужном количестве.*

Неправильная формулировка. Эта фраза относится не к вам, а к деньгам. А они и не знают, что должны полюбить вас...

ПУ правильное: *Впредь я легко нахожу и реализую способ повысить свои доходы до нужного мне уровня.*

Требование 3. Выбираем ПУ нужного вида

3. Вы знаете о существовании двух видов ПУ и четко формулируете ПУ такого вида, которое вам нужно.

Позитивные утверждения могут быть **двух видов**:

Вид 1. В ПУ вы даете себе команду изменить себя.

Вид 2. В ПУ вы даете себе команду найти положительные стороны в том, что вызывало ваши переживания и начать этим восхищаться. То есть, вы меняете отношение к тому, чем вы раньше были недовольны, ничего больше не меняя в себе.

Приведем пару примеров различий между этими ПУ.

НУ: *Я не всегда эффективно использую свое рабочее время.*

ПУ первого вида: *Отныне я четко планирую свои рабочие дела и эффективно выполняю рабочие обязанности!*

ПУ второго вида: *Отныне я спокойно и доброжелательно отношусь ко всем моим поступкам. Все, что я делаю, замечательно. Отныне я всегда довольна собой.*

НУ: *Я очень ленивая.*

ПУ первого вида: *Отныне моя активность и инициативность возрастает с каждым днем. Впредь я очень деятельный и инициативный человек!*

ПУ второго вида: *Отныне я спокойно и доброжелательно отношусь к себе. Я двигаюсь к своим целям с минимальными усилиями, я совершаю только нужные мне действия и только оптимальным способом. Я люблю и полностью одобряю себя.*

Как идите, ПУ первого вида требует от вас немалых усилий, связанных с изменением вашего ритма жизни и работы, наработки навыков тайм-менеджмента и так далее. ПУ второго вида не требует никаких внешних перемен, просто вам нужно отныне считать, что все, что вы делаете – божественно.

Иногда ПУ первого вида просто невозможно применить по независящим от вас обстоятельствам. Чаще всего так бывает при недовольстве своим телом.

Например, у вас есть **НУ:** *«Мои бедра слишком широкие, и я страдаю от этого».*

ПУ первого вида предполагает, что вы можете каким-то образом изменить ситуацию и привести её в соответствие с вашими ожиданиями. Но вполне очевидно, что уменьшить ширину бедер никаким способом невозможно, поэтому ПУ первого вида в данном случае использовать нельзя.

Таким образом, в данной ситуации необходимо использовать только ПУ второго вида, например: *«Я принимаю свое тело таким, какое оно есть. Отныне я горячо люблю свое тело и очень довольна им».*

Кроме того, если вы чувствуете, что внедрение ПУ первого вида потребует огромных усилий и вызывает сильное внутреннее сопротивление, попробуйте использовать ПУ второго вида, чтобы избавиться от переживаний сейчас. А в будущем, когда вы уберете другие свои НУ, вы можете вернуться и загрузить ПУ первого вида (если вам зачем-то это будет нужно).

Требование 4. Даем себе команду

4. Ваше ПУ строится как команда, руководство к действию. Рекомендуется начинать фразу со слов «отныне» или «впредь». Таким образом ваше подсознание будет настроено на то, что с настоящего момента вы выбрали изменить одну установку на другую и полны решимости претворить решение в жизнь.

Примеры ПУ первого вида:

- *Отныне я принимаю себя таким, какой я есть.*
- *Впредь я всегда активен и инициативен.*
- *Отныне я люблю и одобряю себя.*
- *Впредь я твердо и уверенно отстаиваю свое мнение, если этого требуют обстоятельства.*
- *Отныне я настойчиво и уверенно реализую поставленные перед собой цели.*

Это требование не нужно выполнять при составлении ПУ второго вида.

Требование 5. Декларируем нужный результат

5. Вы не даете никаких объяснений и обоснований желанного результата. Вы просто декларируете результат, который хотите иметь. Не используйте в ПУ слова типа «потому что», «поскольку», «так как» и подобные. Вы не извиняетесь, вы приказываете **своему** подсознанию.

Недопустимо в ПУ объяснять, почему вы претендуете на какой-то результат, например: *«Я легко и быстро занимаю должность руководителя отдела, поскольку обладаю большим стажем работы и высокой квалификацией».*

Правильно: *«Я легко и быстро занимаю должность руководителя отдела».*

Требование 6. Избегаем отрицания

6. При формулировании ПУ вы максимально избегаете отрицаний, то есть указываете то, что вы хотите иметь вместо нынешнего поведения или черты характера и избегаете отрицания того, от чего вы хотите избавиться, или что вам не нравится.

НУ: *Я постоянно сомневаюсь в качестве моей работы.*

ПУ неправильное: *Отныне я не сомневаюсь в высоком качестве своей работы.*

Это неправильная формулировка, поскольку вы запретили себе сомневаться, но оставили возможность нервничать, ругать себя, быть недовольным собой и так далее.

ПУ правильное: *Отныне я всегда уверен в высоком качестве моего труда.*

Это требование не означает, что вам нельзя использовать частицу «не» в своих ПУ. Наше подсознание прекрасно понимает, что она значит, и в случае необходимости ее можно использовать. Например, отлично работает ПУ: *«Я никому ничего не доказываю».*

Требование 7. Сами творим нужный нам результат

7. При формулировании ПУ вы занимаете не пассивную позицию в ожидании чуда, а сами творите свою реальность. Неправильными являются ПУ типа: «*мои доходы возрастают с каждым днем*», «*мне ничего не стоит зарабатывать больше*».

Правильно, когда эти же ПУ имеют следующий вид: «*Отныне я нахожу и реализую самый лучший для меня способ увеличить мои доходы*», то есть вы указываете, что именно вы будете создавать свои новые доходы, а не пассивно ждать, когда они увеличатся сами.

Требование 8. ПУ должно нам нравиться

8. Позитивное утверждение должно быть "вашим", то есть оно должно быть вам приятным, и его повторение должно вызывать хорошие ощущения.

Механическое повторение даже самой правильной, но непонятной или неприятной вам фразы может не дать никакого эффекта. ПУ должны быть «вашими» и «греть вам душу». Тогда они будут работать. Именно поэтому все ПУ вы должны написать сами, не переписывая чужие примеры. В ПУ вы описываете то, как вы должны мыслить и действовать для достижения нужного вам результата. Что именно это будет — должны решить вы сами. Тогда это станет «вашей» фразой, которая будет вам понятна и будет работать как ПУ.

В ПУ должно быть не больше двух запятых. Слова нужно подбирать такие, чтобы их легко и приятно было повторять даже в состоянии транса.

Требование 9. Фразы должны быть самодостаточными

9. Каждая фраза должна быть самодостаточной и содержать всю необходимую для ее выполнения информацию. Недопустимо употреблять неоднозначно понимаемые слова и вместо конкретных имен использовать слова «он», «его» и им подобные, не позволяющие идентифицировать внутри ПУ того, к кому относится фраза.

Кроме того, подсознание не имеет экономического и прочего специального образования, поэтому не нужно использовать в ПУ специальные термины. Например, фразу «*Отныне моя чистая прибыль увеличивается с каждым днем*» оно может трактовать так, что вашу прибыль нужно постоянно чистить, например, путем стирки ваших денег (и вы забываете деньги в кармане и стираете брюки вместе с ними).

Если у вас есть два-три ПУ относительно одного человека, то нельзя во второй и последующих фразах использовать «его», «ему» и подобные ссылки. Каждый раз нужно писать его имя.

Требование 10. Используем настоящее время

10. При формулировке ПУ нужно использовать настоящее время.

Правильным ПУ будет: *«Впредь я принимаю себя такой, какая я есть»*. *«Отныне я с удовольствием занимаюсь учетом финансов»*. *«Отныне я выстраиваю четкие и строго деловые отношения со своими сотрудниками»*.

Неправильно: *«Я буду принимать себя такой, какая я есть»* или *«Я хочу начать вести учет моих финансов»*. В первом варианте подсознание получит информацию, что когда-нибудь вы будете принимать себя такой, какая вы есть. Поэтому сегодня делать ничего не надо, поскольку будущее еще не наступило. Во втором случае тоже ничего делать не надо, ведь все реализовано: вы уже сейчас хотите...

Требование 11. Добавляем прилагательных

11. Желательно добавлять в ваши фразы позитивные прилагательные, чтобы усилить их эмоциональность (энергетичность). То есть ваши команды желательно усиливать словами *«легко, с удовольствием, играючи, быстро, огромные»* и так далее. Это увеличивает скорость реализации ПУ.

Требование 12. Не вводим конкретные цифры

12. ПУ – это НЕ формула цели, поэтому не нужно вводить в ПУ конкретные суммы, сроки, вес и прочие конкретные данные (что нередко делается в аффирмациях).

Есть позитивные утверждения и есть формулы цели. Они внешне похожи, но между ними существуют различия.

В формуле цели **декларируется конкретный результат**, который должен быть когда-то достигнут, после чего формула потеряет свою актуальность. Таким образом, **действие формулы цели ограничено по времени**.

Позитивное убеждение закладывается на всю жизнь, это процесс. **Не существует момента времени, когда оно должно завершиться**. Поэтому никаких конкретных цифр в ПУ вводить не нужно.

Замените ваши НУ на ПУ

Итак, дальше вам нужно взять НУ, которые вы выявили у себя по итогам работы с главой 10, и для каждого НУ составить по приведенным выше правилам отдельное ПУ.

Большое количество примеров НУ-ПУ вы можете найти в пошаговой дистанционной программе «Деньги и Подсознание. Восемь шагов к налаживанию»

отношений с деньгами». Ищите ее среди пошаговых программ первого уровня для успешной работы и бизнеса здесь: [www. sv004.ru](http://www.sv004.ru).

Но это еще не все.

Меняем себя с помощью ПУ

Что мы делаем, когда заменяем свое НУ на новое ПУ в подсознании?

Если исходить из определения, что **убеждение – это неосознаваемая программа, заставляющая нас совершать определенные действия при возникновении определенных обстоятельств**, то при замене НУ на ПУ вы столь же автоматически будете совершать новые действия — те, которые вы вполне осознанно (надеюсь) записали в свое ПУ.

В итоге ваше поведение изменится. **Вы станете другим человеком**. Раньше вы избегали больших (для вас, естественно) денег, теперь вы ищите пути их получить. Раньше вам было неудобно что-то потребовать для себя, теперь вы делаете это легко и с удовольствием. И так далее.

Другое дело, что возникает вопрос: как загрузить ПУ себе в подсознание, когда вашим поведением долгие годы управляли НУ?

Что мы делаем с ПУ?

Как вы уже понимаете, само по себе написание ПУ ничего не меняет. Как сделать так, чтобы эти фразы на бумаге или на экране компьютера стали вашей новой реальностью?

Нужно загрузить их себе в подсознание вместо имеющихся там негативных убеждений либо просто на свободное место – если вы открываете то качество, по поводу которого у вас не было отрицательного отношения и нет НУ.

Вы явно слышали про работу с аффирмациями, когда предлагается визуализировать нужный результат и долго-долго повторять про себя аффирмацию. Но если у вас в теле эмоциональный блок, «заряженный» против этих изменений, все это бормотание аффирмаций лишь создает на время хорошие ощущения. Только многолетняя работа с аффирмациями таким образом может дать хороший результат, и то лишь для наработки у себя любви к людям, позитивного мышления и других приятных состояний. Аффирмаций на тему повышения любви к продажам или маркетингу просто не бывает.

Мы будем использовать прием «Эффективное самопрограммирование» для загрузки нужных ПУ в свое подсознание.

Прием «Эффективное самопрограммирование» (ЭС)

В главе 9 для загрузки в подсознание фраз из РФП мы использовали прием «Эффективное прощение». Суть его состоит в том, что на время работы с

фразами из РФП мы отключаем рецензирующую функцию разума с помощью активного дыхания.

Эта же идея лежит в основе приема «Эффективное самопрограммирование». Если вы будете повторять про себя ПУ в обычном состоянии, то произойдет следующее. Ваш разум, приняв от вас фразу *«Отныне я открыто и с удовольствием общаюсь с нужными мне людьми»*, пошлет запрос на эту тему в «архив» имеющихся у вас убеждений и получит ответ, что вы много лет очень критично относитесь к общению с другими людьми, этот процесс вызывает у вас дискомфорт, и вы по возможности избегаете общения. Значит, внутри вас давно и устойчиво живет НУ типа: *«Я не люблю общаться с людьми, общение вызывает у меня стресс, и я по возможности избегаю его»*.

Это убеждение живет в вас много лет, оно было загружено в вас первым и поэтому считается правильным, точнее, безопасным – вы ведь дожили с ним до нынешнего времени. Ваш рептильный мозг поддерживает его – так спокойнее.

Значит, новое ПУ является своего рода ересью. **Разум спокойно отбросит его прочь. Загрузка вашего нового ПУ не прошла.**

Что можно сделать, чтобы обойти процедуру рецензирования? Правильно: **нужно поднять энергетику тела с помощью активного дыхания.** Ваш разум при этом теряет свою контрольную функцию, новое убеждение проходит к вам в подсознание и пытается найти свое место в разделе, где хранятся убеждения на тему вашей коммуникабельности.

Если это место не занято негативным убеждением, то совершенно новое убеждение легко занимает его и начинает управлять вашим поведением. Оно становится для вас истинным.

Если место уже занято другим, негативным убеждением (например, на тему вашей нелюбви к общению), то начинается процесс вытеснения имеющегося убеждения новым.

Если вы предварительно хорошо поработали с прощением себя за отрицательное отношение к общению и убрали поддерживающий его эмоциональный блок, то дальше **успешность замены убеждений зависит только от количества приложенных вами усилий.** Иногда приходится потратить 5–10 часов ЭС для получения нужного результата. Но чаще для этого требуется меньше времени.

Что нужно делать эти часы? Активно дышать через рот, стоя, и мысленно повторять про себя ПУ.

Если воображение у вас развито, то неплохо при этом заниматься визуализацией нужного результата, то есть **представлять, как вы легко и свободно общаетесь с людьми.**

Если с воображением туго, этого можно не делать — фразы хорошо работают сами по себе.

Понятно, что бормотать пять часов подряд одну и ту же фразу (или даже несколько фраз на одну тему) очень тяжело. Поэтому **за одну дыхательную сессию рекомендуется работать с одним ПУ (из нескольких фраз) минут 6–10**, а потом переходить к другому ПУ (или к РФП).

Дыхательную сессию рекомендуется делать не дольше 30–40 минут. За одну сессию можно работать с РФП и несколькими ПУ. В день можно делать две-три дыхательные сессии.

Таков очень эффективный инструмент для наработки нужных вам качеств. С ним уже работали тысячи людей, и при выполнении указанных выше правил все они получили необходимые им изменения.

Эффективным самопрограммированием удобно заниматься на Шаге 2 сайта «Помощник по самотрансформации» (www.selftrans.ru). Еще более удобно это делать с помощью пошаговой программы «Десять шагов к обеспеченной жизни. Открываемся деньгам. Убираем внутренние барьеры перед деньгами». Ищите ее здесь: www.sv007.ru.

Вы будете работать с тем же «Помощником», но у вас будет готовая подборка необходимых материалов и возможность в любой момент обратиться за помощью к консультанту-тьютору.

Меняем себя без НУ

А можно ли менять себя, если у вас не было НУ? Вы просто жили, руководствуясь своими убеждениями, и не испытывали особых проблем. Возможно, их испытывали другие люди, но вас это не тревожило.

Вот простой пример. Женщина работает актрисой в театре. Актёры – люди творческие, малоорганизованные, спонтанные. Таковы их убеждения, и они ведут себя в соответствии с ними.

Возможно, для работы в театре это неплохие качества. Но ведь актриса не проводит в театре всю жизнь — у нее может быть личная жизнь, семья, дети. Но дома она ведет себя под управлением тех же убеждений, то есть так же малоорганизованно и спонтанно. В доме обычно творческий бардак, насчет уборки или приготовления еды к ней лучше не обращаться. Как ощущают себя члены ее семьи? Как в театре, правильно. Удобно ли им жить все время в театре? Сомнительно.

При этом сама актриса может не обращать внимания на сложности близких людей, если у нее нет идеализации своего несовершенства. Ей может быть немного некомфортно, что она создает проблемы своим близким (при наличии идеализации). Но как что-то изменить, она не имеет понятия.

На самом деле проблема легко решается – ей **нужно загрузить убеждение о том, как она хочет впредь вести себя дома.**

То есть ей всего лишь нужно загрузить в себя ПУ типа: *«Впредь я очень люблю чистоту и порядок дома, и с удовольствием поддерживаю их. Отныне*

создание порядка и чистоты дома есть новая сфера моего творчества. Я с удовольствием поддерживаю чистоту и порядок дома».

Ей нужно загрузить эти ПУ в себя, и ее поведение дома радикально изменится.

Если она раньше осуждала себя за беспорядок дома, то, конечно, ей сначала нужно поработать с прощением себя.

Если же у нее не было переживаний по этому поводу (то есть в ее теле нет эмоционального блока, «заряженного» против себя по поводу беспорядка дома), то можно просто загружать новую программу поведения.

На загрузку в себя подобного позитивного утверждения требуется около двух недель, после чего ее поведение дома радикально изменится

Этот пример взят из реальной жизни.

С помощью загрузки нового ПУ вы можете открывать у себя нужные вам качества, даже если вы ранее не испытывали проблем с этим.

Где это может понадобиться? Во многих ситуациях.

Быстро адаптируетесь к новой должности

Допустим, вас назначили на новую должность, где нужно выполнять такие задачи, с которыми вы не встречались раньше. Например, раньше вы были простым исполнителем, а теперь вам приходится управлять небольшим коллективом: раздавать сотрудникам задания, контролировать их выполнение, наказывать их и так далее. Это обычная управленческая деятельность, но вам это в новинку, поэтому вы по-прежнему стремитесь все сделать сами, и это снижает вашу успешность как руководителя.

Скорее всего, под давлением обстоятельств вы рано или поздно наработаете у себя нужные качества. Но это займет много времени и будет сопровождаться сильными переживаниями. Может быть, у вас даже ничего не получится, и вас попросят освободить должность, которую вы «не тянете» — бывает и такое.

Как легко и быстро пройти этап освоения на новом месте? Это достаточно просто.

Сначала поработайте над прощением себя за недовольство собой, над прощением своих новых подчиненных и работы в целом.

А затем загружайте в себя ПУ типа: «Отныне я легко и уверенно распределяю задания между подчиненными и строго контролирую их выполнение. В случае необходимости я помогаю моим сотрудникам качественно и быстро выполнять задания. Я спокойно и уверенно расстаюсь с сотрудниками, которые не соответствуют моим требованиям. Я спокойно и комфортно чувствую себя в роли руководителя. Я прекрасный руководитель».

Пару недель работы с подобными ПУ, учитывающими особенности вашей новой должности — и вы почувствуете себя спокойно и комфортно.

Подготовьте себя к новой должности

Допустим, **в ваших планах есть занять должность повыше**. Вы уже поработали со скрытыми выгодами от недостижения этой цели и убрали их.

Дальше вам нужно заявить о своих претензиях на эту должность, но **вы не ощущаете, что готовы к ней**. Там вам придется выполнять новые обязанности, и вы не уверены, что у вас это получится.

Значит, нужно прямо сейчас потратить пару-тройку недель на то, чтобы **открыть у себя нужные качества**.

Обычно это качества, связанные с управлением людьми, но могут потребоваться и другие профессиональные качества. Например, на новом месте вам придется общаться с клиентами, а у вас ситуация с общением не очень хорошая. Раньше вы чувствовали себя скованно и предпочитали отмолчаться, но на новой должности этот фокус не пройдет. **Вы обязаны хорошо и успешно общаться**, но у вас «не лежит душа» к такому поведению.

Можно ли развернуть «душу» в нужную вам сторону? Конечно, можно — с помощью соответствующих ПУ (без НУ).

Сначала, конечно, нужно поработать с прощением себя, и убрать из тела эмоциональный блок, созданные вашим недовольством собой.

Затем напишите себе ПУ типа: *«Отныне я открыто и с удовольствием общаюсь с нужными мне людьми. Впредь я легко нахожу нужные слова и аргументы для доведения моих мыслей до собеседников. Отныне общение для меня – новая сфера развития моих творческих способностей. Отныне я общаюсь легко и энергично. Мне всегда есть что сказать людям. Отныне я горжусь своим красноречием»*.

Несколько недель работы с этим убеждением — и ваша красноречивость резко повысится, а шансы занять новую должность возрастут соответственно.

Конечно, вы можете пойти другим путем — например, пройти тренинг ораторского мастерства. Но бизнес-тренер не будет интересоваться вашим прошлым и вашими переживаниями на эту тему. Он будет пытаться сразу научить вас навыкам успешного выступления. При этом эмоциональный блок внутри вас будет яростно сопротивляться изменениям. **Он ведь должен сам решить эту же задачу, но другим, силовым путем**. Он должен запугать вас, чтобы вы начали выступать открыто и легко (вспомните, как вы кричите на ребенка, чтобы он испугался и впредь вел себя хорошо. Это рептильный мозг помогает вам объяснить ребенку, что ему нужно вести себя правильно).

Если **эмоциональный блок у вас сильный, то он легко блокирует возможность изменений**. Именно поэтому по итогам большинства тренингов лишь 15–20% выпускников используют то, чему учил их тренер. Все остальные

через пару-тройку недель успешно забывают то, чему их учили и что тренировали. И лишь настойчивое посещение четырех-пяти однотипных тренингов может дать нужные изменения.

Если вы будете предварительно убирать эмоциональный блок, препятствующий нужным изменениям, то желанный результат вы получите после одного-двух тренингов. Если, конечно, тренер будет давать вам качественный материал.

Так что **не пропускайте этап наработки у себя нужных качеств при стремлении продвинуться по карьерной лестнице**. Внесите его в свой «План действий» по достижению цели.

Шанс, что вы уже сегодня имеете необходимые качества для успешной работы на новой должности, очень невелик. Ваше начальство это знает и не будет спешить с повышением, если вы просто будете сидеть и ждать, что вас повысят. Подтвердите свое желание реальными усилиями уже сейчас.

Вы хотите стать фрилансером или даже открыть свой бизнес? Вы к этому готовы?

Многие мечтают перестать РАботать и начать свое дело. Из главы 4 вы уже знаете, что можете стать фрилансером (что достаточно просто) либо даже замахнуться на создание своего предприятия.

Для этого как минимум **нужна уверенность в себе и в правильности своего выбора**. Если этого нет, то лучше и не начинать.

Что делать, если уверенности, готовности брать на себя ответственность за последствия ваших действий у вас пока не хватает? Можно наработать их. Для этого напишите ПУ о том, что впредь вы выбираете быть уверенным в себе человеком, и работайте с этим ПУ. Предварительно, конечно, качественно уберите эмоциональный блок недовольства собой.

Потом вам понадобятся те качества, которых у вас может не быть совершенно.

Например, в любом бизнесе вам нужно будет продавать свои услуги либо товары. А у вас, возможно, к процессу продаж имеется устойчивое отвращение, вам стыдно заниматься продажами. Сумеете ли вы стать успешным предпринимателем, не испытывая теплых чувств к процессу продаж? Это практически невозможно.

Значит, нужно предварительно наработать у себя такое качество, как любовь к продажам. Сделать это удобнее всего с помощью пошаговой программы «Мастер продаж». Ищите ее на сайте www.sv004.ru в разделе «Пошаговые программы двух уровней для работы и бизнеса».

В этой пошаговой программе вы на первом уровне поработаете над изменением своего отношения к процессу продаж, а на втором — станете открывать в себе **мастерство продаж в выбранной вами сфере бизнеса**.

Везде есть свои особенности, и **преуспевать будут те, кто их знает и внутренне соответствует требованиям своего дела**. Если вы не будете знать эти требования, или у вас будет внутренний протест против некоторых видов деятельности на новом месте — вам не видать хороших денег. Что-то на жизнь вы будете зарабатывать. Но это будет совсем не то, о чем вы мечтали, уходя от работы по найму.

Вам обязательно понадобится изменить отношение ко многим новым для вас видам деятельности - рекламе, переговорам, жесткому контролю движения денег, планированию, документообороту, налогообложению и другим неприятным для вас сейчас вещам. **Лучше уже сейчас настроить себя позитивно по отношению к этим видам деятельности**, тогда вам будет легко повышать свою квалификацию при возникновении необходимости.

Еще лучше, конечно, уже сейчас повысить квалификацию в этих областях, но это называется бизнес-обучение, и вряд ли вы готовы тратить на него силы и время, пока нет острой потребности.

Кроме «Эффективного прощения» можно использовать другие приемы наработки у себя нужных качеств.

Прием «Месячник нужного качества»

Каждый человек обладает от рождения очень совершенным нейронным биокomпьютером, который автоматизирует любые его повторяющиеся действия.

Простейший пример – автоматизация поездки по одному и тому же маршруту. Если вы каждый день ездите на автомобиле из дома на работу и обратно, то первые дней десять такой езды вы постоянно контролируете процесс поездки. Ваш разум активен, вы осознанно выбираете маршрут и не можете отвлечься.

Через пару недель этот процесс автоматизируется вашим биокomпьютером, то есть выработается полный набор действий для поездки туда и обратно. Его можно назвать ПМП – привычная модель поведения.

А дальше эта ПМП управляет вашим телом во время поездки. Вам нужно только завести двигатель и начать движение, а потом ПМП перехватывает управление и контролирует движение автомобиля. Ваш разум для этого не требуется. Вы можете слушать радио, говорить по телефону, думать о чем-то своем, а ваши глаза-ушки-ручки-ножки будут выполнять все необходимые действия для перемещения вас с одного места на другое.

И лишь в случае возникновения непредвиденных сложностей (авария, закрытый проезд) ваш разум возьмет под контроль поездку и начнет выработать маршрут объезда.

Что интересно, эта новая программа действий будет очень жесткой, и если вы планировали по дороге заехать в магазин, например, то вы, скорее всего, просто проедете мимо – в вашей ПМП не записана остановка у магазина.

Точно также мы бессознательно автоматизируем тысячи других повторяющихся процессов в нашей жизни.

Эта способность организма активно используется в различных тренингах навыков. В ходе такого тренинга вы выполняете новые действия по многу раз, и в результате у вас нарабатывается новая ПМП (если, конечно, у вас нет внутри эмоционального блока, препятствующего этим изменениям).

Поскольку вы уже поработали с прощением себя, особых проблем с наработкой новой ПМП у вас не должно быть.

Объявите себе, что весь следующий месяц у вас будет месячник общительности. Или месячник любви к рекламе. Или еще к чему-то, с чем вы работаете с помощью позитивного самопрограммирования.

Далее **придумайте образ человека, в максимальной мере обладающего нужным вам качеством** (общительностью, любовью к занятиям рекламой или чем-то еще). Это может быть реальный человек – ваш знакомый, киногерой или кто-то еще. Если такого нет, то просто придумайте такого человека и **начинайте играть его роль**. Ходите, как он. Думаете, как он (тут уж как получится). Поступаете, как он.

Понятно, что поначалу все будет идти очень туго. Ваш организм будет сопротивляться этим развлечениям. Вам нужно будет волевым усилием преодолевать это сопротивление. Вы будете забывать о месячнике и скатываться в привычный для вас стиль жизни (это тоже ПМП). Не осуждайте себя за это. Забыли – не страшно. Важно, что вспомнили и снова начали играть выбранную роль. Сделайте себе какие-то «напоминалки» о месячнике – они помогут преодолеть сопротивление организма.

Через пару недель организм поймет, что вы твердо решили изменить свою ПМП, и **начнет автоматизировать ваши новые действия**, особенно если вы при этом работаете с загрузкой соответствующего ПУ.

Еще через пару недель **поведение придуманного вами идеального человека станет привычным для вас**. Так ваш организм выработает новую ПМП, в которой у вас будет высокая общительность (любовь к рекламе или еще что-то).

Используйте этот прием для наработки у себя нового качества в дополнение к работе с «Эффективным самопрограммированием».

Внимание! Новое качество окончательно закрепится у вас, если вы будете осознанно поддерживать его в течение последующих шести месяцев.

Это похоже на изучение иностранного языка. Если вы его выучили (приложили усилия для его загрузки в подсознание), но после завершения обучения не пользуетесь им, то он достаточно быстро забудется. А если используете его несколько лет, то он закрепится у вас навсегда.

По итогам главы вы смело можете внести в свой «План увеличения доходов» пункт о работе по смене своих убеждений на новые, которые уберут очередной барьер на пути к деньгам.

Таблица 11.2

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!

9.	Вести «Дневник самонаблюдений» на «Помощнике по самотрансформации»	2 месяца	Форма для «Дневника» есть на Шаге 4.
10.	Работать с приемами по снижению значимости для меня избыточно важных ожиданий.	2 месяца	Использовать материалы других глав книги.
11.	Составить перечень объектов, с которыми мне нужно будет работать над прощением.	1 день	
12.	Составить и проработать помощью ЭП РФП себя, денег, работы, клиентов.	1 месяц	
13.	Составить и проработать остальные РФП.	2 месяца	Параллельно с выполнением других пунктов плана.
14.	Выявить и записать свои НУ.	2 недели	Параллельно с работой над РФП и другими пунктами плана.
15.	Работать с ЭС и загружать в себя новые ПУ.	2 месяца	Параллельно с работой над РФП.
16.	Объявить месячник уверенности в себе и наработать уверенность.	1 месяц на одно качество	Параллельно с работой над ЭС.

А что для компании или корпорации?

Эта книга в целом предназначена **для личного использования**. Если вас не устраивает размер доходов, вы ищите пути их увеличения – эта книга поможет вам убрать внутренние барьеры, и вы обязательно реализуете свои намерения.

Могут ли компании как-то использовать технологию внутренних изменений в своих интересах? Например, для корректировки личностных качеств кандидатов на должность или действующих сотрудников, вечно сомневающихся или вечно обиженных?

В принципе, это возможно. Но здесь возникают две сложности.

1. В книге изложена технология самотрансформации, то есть технология самостоятельных добровольных изменений. Ею нельзя заставить пользоваться – человек тут же начнет внутреннюю борьбу и заблокирует все изменения.

2. Все управление, какие бы красивые слова мы ни говорили, основано на запугивании или на страхе быть уволенным, остаться без премии или без работы. Позитивная мотивация дает лишь увеличение производительности труда, но основной инструмент управления – угроза. Так вот с помощью страха вряд ли удастся заставить человека что-то менять в себе. Люди боятся изменений, они

твердо уверены, что с ними все в порядке, проблемы только с окружающими, и так далее.

Поэтому для применения технологии самотрансформации придется выстраивать систему объяснений, что изменения возможны и полезны; систему диагностики личностных качеств и рекомендаций по возможным изменениям для сотрудников; и систему мотивации сотрудников к работе над собой.

Сама же технология останется той же самой, разве что придется ее подстраивать под типичные потребности каждой компании.

Например, **для подавляющего большинства сотрудников МЛМ-компаний явно требуется изменение отношения к продажам и к деньгам, повышение самооценки и развитие умения общаться.** Специальные программы дистанционной работы, содержащие методику для таких изменений, уже есть в виде пошаговых программ. Их нужно всего лишь начать использовать.

Другим компаниям нужны будут программы для развития нужных им качеств. Все это легко и быстро создается в случае необходимости.

Так что возможности совершенствования кадрового состава компаний имеются, только нужно начать их использовать.

Вопросы применения предложенной технологии внутренних изменений в бизнесе рассматриваются в группе «Третий путь повышения производительности труда» в Фейсбуке. Группу легче найти по запросу «Александр Свяш».

Итоги главы

1. После выявления своих НУ нужно переформулировать их в позитивные утверждения.

2. При формулировке позитивных убеждений необходимо соблюдать двенадцать определенных требований. При их нарушении новая фраза ПУ не даст нужного вам эффекта замещения НУ.

3. После формулировки ПУ необходимо загрузить их в подсознание. Загрузку лучше всего проводить с помощью приема «Эффективное самопрограммирование».

4. В случае невозможности использования ЭС рекомендуется работать с приемом «Месячник нужного качества».

5. Предложенная технология избавления от ненужных и наработки требуемых качеств может быть использована компанией при условии создания системы мотивации сотрудников к внутренним изменениям.

Глава 12. Корректируем свою систему ценностей

*Одни всю жизнь создают ценности, другие - трудности.
Андрей Соколов*

Если вы использовали хоть что-то из приведенного в предыдущих главах материала, то у вас уже должны быть улучшения с деньгами (подарки, премии, неожиданный возврат старого долга или большой заказ, и так далее) либо вы обрели ясное понимание, что вам нужно сделать для достижения желанного результата.

Но ваши внутренние барьеры на пути к деньгам еще не закончились.

Сейчас вам нужно разобраться, **что вы цените в жизни, во что вкладываете свое время и силы**, и какое отношение к деньгам имеет ваш выбор.

Зачем люди ходят на работу

подавляющее большинство людей живет примерно одинаково – ночью они спят, потом встают и идут на работу. В свободное от работы время они гуляют, встречаются с друзьями, путешествуют и так далее.

Зачем они ходят на работу, которая занимает минимум треть их жизни?

Вы скажете – за деньгами, чтобы жить. И окажетесь, скорее всего, не правы. Не так много людей ходит на работу только за деньгами. Большинство получает там другое, поскольку на работе можно реализовать множество своих ценностей.

Например, вы цените **творчество, полет мысли**. Тогда вы, скорее всего, будете искать работу, где все это сможете получить. И размер оплаты будет при этом не особенно важен.

Возможно, вам нужна **самореализация, подтверждение своих способностей** – тогда вы будете искать работу, где вам нужно будет подтверждать, что вы способны с ней справиться. Через шесть-семь лет вы полностью освоитесь, и вам станет скучно. Чтобы в вашей жизни снова появился смысл, нужно будет переходить на новое место.

Может быть, вы получаете на работе **общение, поддержку, единомышленников** – это те скрытые выгоды, которые не будут пускать вас на новое место.

Некоторые люди действительно ходят на работу только за деньгами. И если **деньги для них – реальная ценность**, то они пойдут работать туда, где денег можно **заработать много** или очень много. Это может быть наемный труд в банке, на бирже, в брокерской или посреднической конторе, в торговле, в риэлторстве и так далее — то есть там, где люди занимаются **только** зарабатыванием денег и хотя бы потенциально есть возможность заработать их много.

Если **вы боитесь будущего** и хотите как-то защитить себя от опасностей, то вы выберете работу в госструктуре – она кажется вашему рептильному мозгу

надежной. Пусть там платят не так много денег, но работа там создает очень ценное для вас ощущение **безопасности**.

Еще на работу можно ходить за **кайфом от экстрима** и опасности – тогда вам прямой путь в силовые спецслужбы, в горноспасатели, испытатели и подобные виды деятельности, где легко можно свернуть себе шею – именно это вас и привлекает.

Можно ходить на работу за **помощью людям** и работать в больнице или в хосписе.

Можно ходить за **восхищением и одобрением** – тогда вам нужно устроиться в школу учителем, например. Или идти в модели, в театр, в шоу-бизнес или на телевидение.

Можно ходить за **властью** – тогда вам дорога в политику или в административный аппарат.

Можно за **творческой реализацией** – тогда вас устроит музыка, театр, наука и много других подобных мест.

Возможно, у вас **адреналиновая зависимость**, вам нужно все время что-то создавать или свергать, и получать от этого **высокий уровень возбуждения**. В бизнесе люди с такой ценностью все время создают новые проекты, развивают их до уровня стабильных доходов и бросают, потом берутся за новые проекты, и так всю жизнь.

И так далее. Люди ходят на работу вроде бы за деньгами, но в разные места. И эти места они чаще всего выбирают в соответствии со своими неосознаваемыми ценностями.

Сейчас вам нужно будет их осознать — и не только те ценности, что связаны с работой.

Оставшееся от работы время люди проводят тоже по-разному. Кто-то постоянно **общается с детьми** – это для них это реальная ценность. Кто-то **занимается спортом** – это их ценность. Кто-то ездит на рыбалку или охоту – это тоже ценность под названием **увлечения**.

И так далее.

Зачем люди занимаются фрилансом или бизнесом?

Если вы фрилансер, то вашими ценностями могут быть:

- **независимость**. Вы не терпите контроля и давления, вы хотите сами распоряжаться вашим временем.

- **творчество**, которым вы не могли заниматься при работе по найму. Теперь вы имеете возможность заниматься тем, к чему тянется ваша душа. Вам не важно, что люди не очень-то хотят покупать результаты вашего творчества — вы не готовы ломать себя и делать что-то на потребу публике.

- **самореализация.** У вас была какая-то идея, но не было возможности реализовать ее, работая по найму. Теперь вы получили возможность реализовать свою идею. Удачно или нет - это зависит от многих факторов.

- **деньги.** Это ваша ценность, если вы выбрали какое-то приносящее доход посредничество или оказание услуг за деньги, и теперь уровень ваших доходов резко изменился к лучшему.

- что-то еще, что вы получаете на фрилансе и не могли получать раньше.

Если вы собственник (акционер) своего предприятия, то вашими ценностями могут быть:

- **деньги.** Вы легко меняете направление своего бизнеса, выбирая то, которое приносит вам максимальный доход.

- **безопасность.**

Если вы привязаны к какому-то виду бизнеса, и не готовы менять его на более доходный, значит, вы реализуете через него какую-то другую ценность.

Например, если у вас частная школа или частный детский сад, то вам очень важно **правильно воспитывать/обучать молодежь.** Это ваша реальная ценность, и вы не готовы менять ее на больший доход от другого вида бизнеса.

Возможно, у вас частная спортивная школа, она вам в тягость и не дает большого дохода. Но вы не можете ее бросить, поскольку вам нужно **воспитать новых чемпионов,** и вы ради этого готовы получать небольшие доходы.

Если вы акционер или собственник банка или брокерской конторы, то вряд ли у вас есть какие-то еще потребности в бизнесе, кроме увеличения доходов. Это ни хорошо, ни плохо, просто у вас есть такая ценность, и вы реализуете ее на работе.

Ценностей у людей бывает множество.

Какие бывают ценности

Если собрать все, что ценят люди, получится немалый список. Приведем некоторые популярные ценности:

- любовь, семья, дети, секс, отношения, работа как процесс созидания чего-то, власть, деньги, известность, безопасность, экстрим, уход за животными, уход за дачным участком, творчество, созидание чего-то, саморазвитие, помощь людям, спорт как достижение результатов, здоровье и ЗОЖ, путешествия, отдых, красивая жизнь, увлечения, рукоделие, получение адреналина и многое другое.

Сейчас вам нужно будет выполнить задание.

Составьте свою систему ценностей

Откройте файл в компьютере или возьмите чистый лист бумаги и **напишите, что для вас ценно в жизни.** Что придает смысл вашей жизни, от чего вы получаете энергию или удовольствие. Что вы делаете без принуждения. На что

вы с удовольствием тратите деньги и время. Если это отнять у вас, то в вашей жизни окажется энергетическая и временная дыра, которую непонятно чем заполнить.

Запишите 10–12 своих ценностей.

Не спешите. **На то, что вы цените, вы обычно тратите все свое время.** Не нужно писать о том, что вы делаете по принуждению или под давлением внешних обстоятельств — это не относится к вашим ценностям.

Не нужно писать о том, что вы думаете, что это важно, но на это у вас не хватает времени.

Пишите только о том, на что у вас находится время и возможности.

Если вы ходите на работу, то зачем вы туда ходите? Что вы получаете вместе с деньгами? Пишите об этом.

Если вы ходите на работу с неприятием и внутренним протестом, только ради денег, то не пишите, что работа является вашей ценностью. А вот если вы с азартом ходите на работу ради денег, горите желанием сделать так, чтобы их стало больше, прилагаете много усилий ради этого – тогда указывайте деньги как ценность, которую вы реализуете на работе.

Если вы получаете денег мало, и нет особых шансов получать их много, то **ради чего вы ходите туда?** Примерный перечень приведен выше.

На что вы тратите свое свободное время? Слово «свободное» здесь означает то время, когда вы освобождены от выполнения обязательных дел.

Не пишите «правильные» ценности. Не лгите себе, **пишите то, чем вы реально живете и чему вы посвятили бы свое время, будь вы освобождены от необходимости работать ради выживания.**

Запишите ваши ценности в столбик, по возможности сначала самые важные, потом менее важные, и так далее.

Попробуйте **для каждой ценности написать пару строк в подтверждение вашего выбора.**

Поставьте напротив каждой ценности ее важность в вашей жизни по 100-балльной шкале. Только **запрещается ставить разным ценностям одинаковую оценку.** Все оценки должны быть разными.

После этого расставьте ваши ценности по количеству баллов, которые вы присудили им. Сверху запишите ценность с максимальным количеством баллов, потом с чуть меньшим и так далее.

У вас могла получиться примерно следующая последовательность ценностей:

1. **Работа как созидание** (100 баллов). Если у меня отнять работу, жизнь потеряет смысл. Люди созданы, чтобы что-то делать, производить, и мне это нравится.

2. **Мои дети** (99 баллов). После работы я спешу домой к моим детям, чтобы пообщаться с ними, они всегда ждут меня.
3. **Семья, дом** (98 баллов). Дома меня ждет жена, дом - это моя крепость, и мне важно быть в ней.
4. **Любовь** (хочется написать 100 баллов, но это запрещено, поэтому пишу 97 баллов). Я люблю свою жену.
5. **Увлечение** (80 баллов). Я коллекционирую модели кораблей – в юности я служил на флоте. Модели мы клеим с детьми.
6. **Здоровье** (79 баллов). По выходным мы семьей постоянно стараемся поехать за город на прогулки на велосипедах или пешком, это наш постоянный ритуал.
7. **Деньги** (75 баллов). Вроде бы это важно, но мне нравится моя работа, и я не готов поменять ее на что-то другое.
8. **Увлечение** (65 баллов). Я болею за любимую футбольную команду, хожу на ее матчи, смотрю по телевизору.
9. **Общение** (63 балла). У нас есть друзья, мы нередко встречаемся, с кем-то ходим в баню, ездим вместе в отпуск и ходим вместе в походы.
10. **Развитие** (60 баллов). Я люблю читать книги о возможностях и сверхвозможностях человека, у меня неплохая библиотечка на эту тему.

У вас должен появиться примерно такой же список, только сами ценности будут другие.

Выполните это упражнение прежде, чем вы будете читать дальше.

Анализируем свои ценности

Если вы, не составив свою систему ценностей, прочтаете этот анализ, то вам будет очень трудно дальше оценить ваши реальные ценности. Лучше выполните задание прямо сейчас.

А мы идем дальше.

В рамках этой книги нас интересует, **какое место в вашей системе ценностей занимают деньги.**

В приведенном выше примере деньги заняли седьмое место. О чем это говорит? О том, что у человека с такой системой ценностей **вряд ли найдется время, чтобы выполнять упражнения из этой книги.** Деньги не являются для него реальной ценностью, есть множество других, более важных дел – работа, семья, дети, увлечения. Они занимают все время, о деньгах и путях их увеличения даже некогда подумать, не говоря уже о приложении специальных усилий.

То есть, шансов увеличить свои доходы у человека с такой системой ценностей совсем мало.

Как увеличить ценность денег?

Что же делать, если деньги нужны для подрастающих детей, да и себе, и жене хотелось бы приобрести что-то очень нужное? Где их взять, когда на работе есть неплохая зарплата, но шансов повысить ее почти нет? Даже вот эту книгу приходится читать урывками, поскольку — то работа, то семья, то дети, да и недоклеенная модель корабля ждет своего часа вторую неделю.

Есть ли выход из такой ситуации?

Выход есть, и **он состоит в корректировке своей системы ценностей.**

Это значит, что **нужно совершить какие-то усилия с тем, чтобы деньги заняли второе-третье место в вашей системе ценностей.**

Как это можно сделать? **Придется сознательно уменьшить затраты времени и сил на ценности под номерами 1–6, и увеличить эти затраты на деньги.** Нужно будет заставлять себя делать что-то, направленное на увеличение ваших доходов, и уменьшить затраты времени на все остальное.

Понятно, что поначалу организм будет сильно сопротивляться таким изменениям, поскольку у вас есть устоявшиеся Постоянные Модели Поведения (ПМП, привычки). Они будут отвлекать вас от намерения приложить больше сил на увеличение доходов - у вас вдруг будут возникать срочные дела, требующие немедленного решения. Нужно это перетерпеть, не меняя своего намерения поднять ранг денег в своей системе ценностей.

И тогда через месяц-полтора таких усилий у вас выработается новая ПМП, в которой деньги станут для вас более значимы, и вы будете готовы ради увеличения их количества отказаться от чего-то из вашей системы ценностей. Не совсем, конечно, отказаться, а просто уменьшить затраты времени и сил на эту ценность.

Что именно нужно будет делать?

Что именно вам нужно будет делать - это зависит от вашей ситуации. Решать придется вам.

Конечно, **нужно будет обязательно проработать все главы этой книги и убрать все барьеры между собой и деньгами.** Это занятие на два-три месяца. Это будет одним из шагов по увеличению ценности денег в вашей жизни.

Возможно, вам нужно будет хорошенько подумать о том, можно ли найти столь же интересную созидательную работу для вас, что и нынешняя, но за большие деньги? И предпринять шаги в этом направлении. Либо подумать о том, чтобы уйти во фриланс и заниматься этим же, но уже за другую плату. Либо найти возможность приработка - эти пути мы рассматривали в главе 3.

Когда вы начнете этим заниматься, подсознание поначалу будет всячески отвлекать вас от таких размышлений. Позже, когда оно поймет, что у вас это всерьез и надолго, оно подключится и будет помогать вам находить новые идеи и

возможности для роста доходов. Они всегда были, просто вам было не до них. А сейчас вы начнете их находить.

Дальше все зависит от того, сумеете ли вы убрать скрытые выгоды от того, чтобы сохранить все в нынешнем виде (глава 7). Сумеете ли вы убедить себя, что достойны больших денег (глава 11). И сумеете ли вы правильно сформулировать цель с тем, чтобы дойти до нее максимально быстро и с минимальными потерями того, что вам сейчас дорого (правила формулировки целей мы рассмотрим в главе 13).

Выбор, как всегда, остается за вами. Нужно больше денег – действуйте в этом направлении. Не будете действовать – ничего не изменится. Ваше подсознание всегда будет готово помочь, когда вы начнете двигаться в сторону больших доходов.

Корректируем свой «План увеличения доходов»

А сейчас рекомендуем внести в свой «План увеличения доходов» пункт о выявлении и, в случае необходимости, корректировке своей системы ценностей с тем, чтобы сделать деньги более значимой частью своей жизни.

Таблица 12.1

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно	3 недели	Действовать через знакомых, насколько это возможно.

	получать премию.		
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!
9.	Вести «Дневник самонаблюдений» на «Помощнике по самотрансформации»	2 месяца	Форма для «Дневника» есть на «Шаге 4».
10.	Работать с приемами по снижению значимости для меня избыточно важных ожиданий.	2 месяца	Использовать материалы других глав книги.
11.	Составить перечень объектов, с которыми мне нужно будет работать над прощением.	1 день	
12.	Составить и проработать с помощью ЭП РФП себя, денег, работы, клиентов.	1 месяц	
13.	Составить и проработать остальные РФП.	2 месяца	Параллельно с выполнением других пунктов плана.
14.	Выявить и записать свои НУ.	2 недели.	Параллельно с работой над РФП и другими пунктами плана.
15.	Работать с ЭС и загружать в себя новые ПУ.	2 месяца	Параллельно с работой над РФП.
16.	Объявить месячник уверенности в себе и наработать уверенность.	1 месяц на одно качество	Параллельно с работой над ЭС.
17.	Выявить свою систему ценностей. Скорректировать ее в случае необходимости.	1 месяц	Параллельно с другими пунктами плана.

ИТОГИ главы

1. Люди часто не задумываются, почему они делают тот или иной выбор. На самом деле они всегда выбирают то, что для них важно и ценно.

2. Очень важно четко представлять свою систему ценностей. Она определяется достаточно просто, если вы внимательно проанализируете,

куда вы тратите свое время, энергию и деньги в ситуации свободного (не вынужденного внешними обстоятельствами) выбора.

3. Иногда выбор кажется вынужденным – например, у вас может не быть времени для саморазвития или занятия здоровьем из-за чрезмерной занятости на работе. Вы даже можете жаловаться на эту занятость. Но редко кому приходит в голову мысль, что вы сами совершенно свободно выбрали эту работу со всеми ее особенностями и в любой момент можете ее сменить.

4. Если выявленная вами система ценностей вас не устраивает, нужно будет приложить осознанные волевые усилия, чтобы ее изменить. Это всегда возможно, потребуется только время и осознанные усилия.

Глава 13. Во сколько вы себя оцениваете?

*Самооценка у меня слегка завышена, что есть то есть.
Зато все остальное во мне – выше всяких похвал.
Юрий Татаркин*

Еще один барьер на пути к увеличению доходов – **ваша заниженная самооценка в деньгах.**

Вы знаете свою оценку в деньгах? Вы стоите миллионы? Миллиарды? Не фантазируйте. **Вы стоите ровно столько, за сколько вы сегодня согласились продавать свой труд. Ваша зарплата точно отражает то, во сколько вы сами оценили свои усилия и согласились продавать свой труд за эти деньги (найм, фриланс, бизнес – без разницы). Это ваша самооценка.**

А теперь вспомните, какой среднемесячный доход вы насчитали себе в главе 2. Там был первый вариант подсчета, где у вас получалось побольше денег, и второй вариант, где получалось явно меньше.

Скорее всего, там вы посчитали, что более правильно ваш доход посчитан по второму варианту. А сейчас какую цифру вы выбрали бы?

У каждого есть свой безопасный уровень доходов

Так вот, у каждого человека существует некоторая сумма, которую он считает достойной себя. Или **которую он сам заплатил бы себе за свои усилия.** Это своего рода «потолок» своей оценки в деньгах.

Есть люди без таких внутренних ограничений. Их не так много, и их фамилии мы знаем из газет (чаще из уголовной хроники, конечно). Но подавляющее большинство людей оценивает свой труд в очень маленькую сумму – примерно такую, какова их заработная плата сегодня. Или немного больше.

Значит, если вы мечтаете о миллионах, но сами свои усилия оцениваете в десятки тысяч, то что вы выберете, когда представится возможность резко улучшить ситуацию с деньгами (перейти на другую работу, открыть какой-то новый проект)? Не обольщайтесь, **вы выберете то, что соответствует вашей самооценке**. А если предложение будет сильно превышать вашу самооценку, то вы найдете массу поводов отказаться. Покопайтесь в своем прошлом, и вы припомните пару-тройку таких упущенных возможностей.

Если же вы по какой-то случайности получите больше того, во что вы себя оцениваете, то **вы постараетесь как можно быстрее избавиться от «лишних» денег**.

Например, так ведут себя небогатые люди, которым выпадает очень большой выигрыш в лотерею. Очень редко такие счастливицы тратят эти деньги разумно и с пользой для себя. Нередко деньги уходят от них очень быстро, иногда не оставив никакого следа в виде квартиры или даже машины.

Это имеет место во всем мире. В литературе описан случай с автомехаником из США, который выиграл в лотерею 23 миллиона долларов. Через три года он пришел устраиваться на работу в тот же сервис, поскольку все деньги у него кончились.

Опасно иметь много денег

Скорее всего, этот процесс избавления от «лишних» денег организует рептильный мозг. Он знает, иметь **какое количество денег для вас комфортно**. **Все, что превышает эту сумму, несет в себе опасность, от которой нужно побыстрее избавиться**. А опасность уйдет только вместе с деньгами.

Кроме того, сразу же вылезают лежащие глубоко в подсознании негативные убеждения *«Стыдно быть богатым, когда вокруг так много бедных»*, *«Своим нужно помогать»*, *«Я не жлоб»* и подобные. Они диктуют необходимость помогать ближним, число которых обычно возрастает в геометрической прогрессии.

«Халявные» деньги как быстро приходят, так быстро и уходят. И даже заработав своим трудом слишком большую для вас сумму, вы постараетесь быстро снизить ее до комфортного максимума.

Прикиньте свой денежный потолок

Возможно, вы даже знаете сумму, выше которой вы никак не можете подняться. Как только у вас появляется больше денег, тут же возникают непредвиденные и очень важные обстоятельства, которые забирают «излишки».

У кого-то это может быть сумма в две-три тысячи долларов, у кого-то двадцать тысяч, у кого-то много больше, но финансовый «потолок», выше которого не получается подняться, имеется у большинства людей.

Этот «потолок» можно считать максимумом самооценки в деньгах.

Речь здесь идет о ваших доходах, будь то наличные деньги или суммы на счету в банке. Конечно, кредит размазывает эту сумму, и с помощью кредита вы можете приобрести вещь, стоимость которой во много раз превосходит ваш «денежный потолок», но он всегда имеется.

Какие проблемы этот «денежный потолок» может создать на пути к деньгам?

Вы будете стремиться продавать труд в пределах вашего потолка.

Если вы фрилансер или у вас свой бизнес, то объем продаж не будет выходить за пределы потолка, невзирая на ваши усилия. Есть ведь люди, которые в бизнесе не могут подняться выше ларька на рынке или небольшого магазина, а бывают предприниматели, которые легко задумывают и создают сети магазинов, ресторанов, аптек и так далее. Последних гораздо меньше, как понимаете.

Что такое «ваши деньги» для подсознания

У подсознания есть четкое понимание, что такое «ваши» деньги. Подсознание часто оценивает ваши доходы совсем не так, как считаете их вы.

Если вы наемный служащий, по ваши подсчеты обычно совпадают с подсчетами подсознания. Ваш доход состоит из оклада и премии, либо из заработка, подсчитанного на предприятии другим способом.

А вот если вы фрилансер или владелец бизнеса, то здесь подсчеты обычно расходятся.

Вы обычно считаете «своими» те деньги, которые вам удалось вывести из бизнеса и положить себе в карман (направить на личное потребление).

А подсознание считает «вашими» все те деньги, что вы или ваше предприятие заработали за определенный период.

То есть, вы считаете, что ваш доход – это чистая прибыль, или даже та часть ее, которую вы выдали себе. **А подсознание считает, что доход – это весь оборот вашего бизнеса.** Его не интересует, сколько вы потратили на покупку материалов, зарплату работников, на налоги, аренду и прочие расходы. **Это был ваш выбор, как потратить свои деньги.**

Ваши затраты могут превышать доходы, и бизнес будет убыточным, но подсознание это не интересует. Вы не давали никаких команд по вопросам затрат, и оно в это не вмешивается. **Оно может помочь вам заработать заявленное количество денег, а как уж вы выберете их потратить, его не интересует.**

Очень важно знать эту особенность восприятия подсознанием ваших целей в сфере денег. Иначе вы упорно будете ставить себе цель *«Я зарабатываю в месяц триста тысяч рублей»*, и думать, что это будут те деньги, которые вы потратите на себя. **А подсознание будет считать, что вы хотите заработать**

всего триста тысяч, и будет упорно противодействовать вашим попыткам увеличить оборот, из которого на личное потребление остается всего 20–30 тысяч рублей в месяц.

Цифры могут различаться в десятки раз, но общий принцип получения помощи от подсознания (или принцип удаления механизма торможения внутри себя) - **формулируйте цель относительно оборотов вашего бизнеса (или всех ваших бизнесов суммарно)**. Потом, получив оборот, решайте, какую его часть вы направите на личное потребление. И не делайте вид, что вы жертва гнусных обстоятельств и никак не можете получить из своего бизнеса хоть что-то на руки. Распределение денег будет зависеть только от вас (с учетом внешних обстоятельств, конечно).

Но возвращаемся к самооценке.

Кто устанавливает «потолок» доходов?

Что можно сделать, чтобы поднять свой «потолок» доходов? Что нужно сделать, если планов у вас громадье, а доходы никак не могут превысить какую-то планку — которой нет у других, но явно есть у вас?

Выше мы выдвинули предположение, что к нужным доходам нас не пускает рептильный мозг.

Зачем и каким образом он это делает?

Вспоминаем структуру принятия решений из главы 8.

Нами в основном руководят Разум, Инстинкты и Эмоции. Разумом мы хотим больше денег. Но нам противодействует рептильный мозг – он заботится о нас и не пускает туда, где начинается зона опасности. **А зона опасности начинается сразу же, как только мы превышаем свой денежный «потолок».**

Это зона существует вокруг нас или внутри нас?

Скорее всего, внутри. Когда-то и как-то **мы загрузили в себя убеждение, что иметь денег больше внутреннего «потолка» нельзя.**

Вы вряд ли сможете вспомнить, когда и как вы получили такое неосознаваемое негативное убеждение.

Это могла быть ситуация, когда у другого человека возникли проблемы из-за денег. Вы приложили эту ситуацию к себе и сделали вывод, что такие деньги иметь опасно. Возможно, вам рассказали о подобном случае, и вы сделали для себя вывод. Ваше подсознание на тот момент было свободно от внутренних программ на эту тему, поэтому **мысль легко проникла в вас и стала истиной**, для изменения которой вам теперь придется приложить немало усилий.

Возможно, в детстве у вас возникли большие неприятности из-за денег, которые у вас украли, отобрали, вы их потеряли и так далее. Тогда это были совсем маленькие деньги, но сумма выросла вместе с вами, и теперь превратилась в тот денежный «потолок», который ограничивает вас.

Эту сумму вы примерно представляете себе.

Таким образом, **денежный «потолок» так или иначе устанавливаете себе вы сами**. Хранится он в подсознании в форме убеждения, которое можно выразить словами *«иметь больше 50 (500, 5000) тысяч опасно»*.

Ваше подсознание прочитало это убеждение и приняло меры к вашей защите от опасности. По мере приближения вашего дохода к этой сумме рептильный мозг начинает защищать вас. Он обращает ваше внимание на необходимость срочных трат, и тем самым защищает вас от пребывания в опасной зоне «избыточных» денег.

Значит, с этим нужно что-то делать.

Как мы будем менять свой денежный «потолок»?

Итак, у вас есть убеждение, которое говорит, что иметь больше какой-то суммы опасно. И есть рептильный мозг, который знает про этот «потолок» и всячески старается сделать так, чтобы у вас не было превышения этого «потолка».

Эту ситуацию, видимо, можно менять двумя путями.

Первый – изменить свое убеждение о безопасном уровне доходов. В принципе, с виду оно совершенно нейтральное и даже полезное, поскольку направлено на заботу о вас. Но, поскольку оно создает вам проблемы с ростом количества денег, в вашем случае его смело можно считать негативным. Значит, вам нужно изменить это НУ на другое, которое не будет ограничивать вас на нынешнем рубеже.

Второй способ – изменить поведение рептильного мозга. Это можно сделать несколькими путями. Можно как-то осмеять свое поведение (страх) при достижении финансового «потолка», и тем самым объяснить рептильному мозгу, что он зря старается. Можно попытаться вывести деньги из зоны его контроля, например. Или что-то еще.

Прощение денег не даст нужного эффекта, поскольку нам нужно не просто прекратить борьбу с деньгами, чего достигает прощение. Нам нужно, чтобы рептильный мозг впредь не отслеживал превышение доходов выше какой-то суммы, а это через прощение не делается.

Меняем свое убеждение о размере «потолка» доходов

Если мы пойдем по первому пути, то нужно сменить наше НУ на ПУ, где будет указана другая сумма, которая станет вашим новым «потолком».

Вам нужно составить ПУ типа *«Впредь я легко и свободно увеличиваю свои доходы. Я открываюсь более дорогим вещам и услугам. Впредь я достоин более высокой оплаты. Впредь я открываюсь для обеспеченной и роскошной*

жизни. Я достоин всего самого лучшего. Я легко и быстро нахожу и реализую комфортный для меня способ увеличить доходы».

Далее включите их в список тех ПУ, с которыми вы работали по результатам предыдущих шагов к более обеспеченной жизни.

Обращаем ваше внимание, что **на этом этапе речь не идет о конкретных цифрах, это будет позже**. Сейчас вам нужно подготовить себя к тому, что в вашу жизнь может прийти больше денег, и вы этого не испугаетесь, как раньше.

Внимание! Такой настрой не означает, что вам нужно срочно повысить свои доходы и вы должны всерьез рассматривать бесконечные предложения из Интернета, где предлагают прямо завтра начать получать по 500 и более долларов в день. Задумайтесь над тем, почему авторы предложений не получают эти доллары сами, а уговаривают вас сделать какой-то финансовый внос? Возможно, они действительно получают из вашего вноса какие-то деньги, но у вас этот фокус может не получиться в силу вашей порядочности и других качеств приличного человека.

Ваши деньги должны прийти к вам не чудотворным (а ведь так хочется чуда!), **а вполне реальным путем**. Ваши доходы могут (или даже должны) увеличиться за счет повышения оклада, карьерного роста, смены места работы, открытия какого-то приработка (в рабочее время) и так далее – еще раз перечитайте главы 3 и 4. Не кидайтесь на предложение чуда – в Стране Дураков еще есть много мест для новых клиентов.

Точнее, чудо может произойти. Но это не будет чудо явления к вам денег непонятным путем, когда вы лежите на диване и бормочете свои позитивные утверждения. Скорее всего, это будет какая-то неожиданно возникшая возможность – идея, предложение, встреча. **Вы получите возможность, которую потом нужно будет превратить в деньги собственными усилиями.**

На этом пути повышения самооценки в деньгах, скорее всего, вы встретите отчаянное сопротивление рептильного мозга. Он боится любых изменений, он для того и существует, чтобы уберечь нас от глупостей.

Поэтому рекомендуем начать увеличивать размера вашего нынешнего денежного «потолка» не более чем в два, максимум в три раза. Потом, когда вы достигнете этот новый «потолок», вы снова проделаете такую же операцию.

Конкретные суммы, которые вы захотите получать (в обмен на свои усилия, разумеется), нужно будет указать при работе с «Формулой цели». Эту тему мы рассмотрим в главе 15. Там вы поставите себе цель достичь какого-то определенного уровня дохода (для бизнеса – оборота), который в 2–3 раза превышает то, что вы имеете сегодня в лучшем случае.

Есть и еще один ход по повышению самооценки в деньгах.

Не снижайте стоимость своего часа работы

В России принято оценивать уровень доходов количеством рублей, полученных за месяц. В мире принято оценивать уровень доходов в год или в час.

Вы знаете, сколько стоит ваш рабочий час? Вряд ли вы задумывались об этом. И часто совершали действия, снижающие вашу оценку своих усилий в деньгах. Поясним эту мысль.

Допустим, вы наемный служащий, получаете в среднем 38 тысяч рублей в месяц. В месяце — 192 рабочих часа. Значит, за час работы вы получаете $38000 : 192 = 198$ руб./час (или примерно 3 доллара). Это ваша самооценка в деньгах. Вы когда-то согласились продавать свой труд за такие деньги.

Конечно, **вы мечтаете увеличить ваши доходы**, нынешний доход в 192 рубля в час вас не устраивает. Но пока другого дохода нет, вы пытаетесь с максимальной пользой расходовать получаемые деньги и для этого вы приобретаете товары и продукты со скидкой.

Вот здесь как раз может возникнуть проблема с увеличением дохода. Скидка — это своего рода приработок, то есть ваш доход. Если вы пришли в магазин, а там распродажа, и вы купили нужную вам вещь не за 6 тысяч, а за 4,5 тысячи рублей, и **не затратили на это своего времени**, то вы мимоходом заработали 1,5 тысячи. Это хороший ход.

Другая ситуация. Вы понимаете, что у вас мало денег на жизнь, и поэтому стараетесь получить приработок путем покупки товаров с дисконтом. Для этого **вы отслеживаете**, когда и в каком магазине будут скидки — и тратите на это свое время. Потом вы полтора часа едете в магазин на распродажу, покупаете нужный вам товар и зарабатываете на этом 300 рублей. Потом полтора часа едете обратно. При этом вы искренне радуетесь, что удалось купить вещь подешевле.

Получается, что чтобы заработать 300 рублей, вы потратили на дорогу 3 часа и еще полчаса на отслеживание информации о распродаже. То есть за 3,5 часа усилий вы заработали 300 рублей, и ваш час этой работы стоит $300 : 3,5 = 85,7$ рубля.

Получается, что **вы радуетесь ситуации, когда за час труда вы зарабатываете 85 рублей**. А к заработку в 192 рубля в час вы относитесь отрицательно - вас ведь не устраивает ваша зарплата.

Какой вывод сделает подсознание по поводу такого поведения? Как ему помочь в ваших усилиях изменить свои доходы? Только одним способом - **понижить доходы, чтобы вы испытывали больше радости**.

Может быть, события не будут развиваться так трагично. Но то, что подсознание начнет считать ваше желание получать больше 192 рублей в час пустой блажью, это точно.

Так что скидки использовать можно. Но только так, чтобы при этом **затраты труда давали вам больше обычной стоимости часа вашей работы**.

Еще возможны кратковременные, разовые приработки. Например, вас приглашают что-то сделать за один день, и предлагают вам 2000 рублей. Это много или мало?

2000 рублей за 8 часов — это 250 рублей в час. Если стоимость рабочего часа на основной работе не превышает 200 рублей, то это хорошая подработка, и вам стоит за нее браться (если, конечно, у вас есть для этого свободное время). Ведь 2000 рублей за день — это 48 тысяч за рабочий месяц, то есть выше вашей нынешней оплаты. На это можно соглашаться.

Так что рекомендуем выяснить стоимость вашего часа и стараться не трудиться, если полученный почасовой доход будет ниже этой стоимости.

Как еще можно повысить свою самооценку в деньгах?

Наступите на свой страх

Второй путь повышения самооценки — это что-то сделать с рептильным мозгом. Он хорошо знает «потолок» ваших доходов и знает, какие покупки вы можете себе позволить, не выходя за этот «потолок». Как только вы примериваетесь купить себе что-то более дорогое, рептильный мозг тут же создает состояние тревоги, и вы отказываетесь от этой покупки.

Среди приемов работы с идеализациями есть один, который называется «Наступи на свой страх». Это значит, что **если усилием воли вы сделаете то, чего боитесь, и позже ничего не произойдет, то страх отступит от вас** — возможно, не совсем, а на тот рубеж, что вы себе позволили.

Например, у вас есть страх плавать. Вы когда-то тонули, и у вас в подсознании записалась идея *«плавать опасно»*. И теперь рептильный мозг старательно защищает вас от опасности утонуть.

Вам надоело бояться делать то, что делают все другие люди. Усилием воли вы вошли в воду и проплыли всего один метр. И ничего с вами не произошло. В итоге ваш рептильный мозг сделал корректировку своей программы поведения: *«В целом плавать опасно, но один метр можно»*.

На следующий день вы заставили себя проплыть три метра. Рептильный мозг внес очередную корректировку в свою программу поведения: *«В целом плавать опасно, но три метра можно»*.

Потом вы заставили себя проплыть 5, 10, 20, 50, 100 метров. В результате вы начали совершенно свободно плавать на небольшие расстояния. А большие дистанции вам и не нужны. Если же они зачем-то понадобятся, то вы продолжите корректировать поведение рептильного мозга подобным же образом.

Теперь вернемся к денежному «потолку». Предположим, вам понравилась куртка в магазине, но она стоит немного больше, чем вы можете позволить себе купить, исходя из ваших нынешних доходов. При виде ее цены в вашем теле создается напряжение, указывающее, что трудно будет потом прожить на ваш

доход. Это рептильный мозг сигнализирует, что вы пытаетесь выйти из зоны условного комфорта.

Так вот, **нужно усилием воли отогнать этот страх и позволить себе сделать покупку, цена которой на 20–30% выше комфортной для вас.**

Конечно, позже вам придется как-то скорректировать остальные траты. Но вы обязательно увидите, что эта «безумно» дорогая покупка понравившейся вещи пройдет без последствий, деньги обязательно как-то найдутся — если, конечно, вы будете радоваться покупке, и не будете смаковать свои страхи. В итоге ваше подсознание сделает вывод о том, что денежный «потолок» можно подвинуть чуть вверх.

Это равносильно ситуации, когда вы осознанно проплываете один метр, боясь плавать. Но помните, что как нельзя сразу плыть на сто метров, так же **нельзя сразу бежать и на все деньги закупать дорогих вещей** – будет полный финансовый провал. Все нужно делать постепенно и разумно.

Отведите себе шесть-десять месяцев, и **каждый месяц делайте покупку, слегка превосходящую по цене ваши возможности.** Только не делайте покупки в долг или в кредит, исходите из своего бюджета.

Со временем **у вас создастся реальная потребность получать больше денег**, и вы начнете искать возможность ее реализовать.

Вам нужно будет целеустремленно и позитивно искать и использовать те возможности, при которых ваши доходы будут соответствовать новой самооценке. А таких возможностей всегда множество – перечитайте материалы глав 3 и 4.

Хотя вполне может быть, что с самооценкой у вас все в порядке. Ваш денежный «потолок» достаточно высок, и вам не стоит работать над этой темой. Так обычно бывает, если вы когда-то получали большие деньги. Но потом что-то случилось (обычно это переполнение стресс-аккумулятора), ваши доходы упали, и вы никак не можете их восстановить. Но самооценка при этом обычно не меняется.

Корректируем свой «План увеличения доходов»

По итогам главы вам нужно выяснить величину своей денежной самооценки сегодня, определить ваш денежный «потолок» и начать действовать в сторону его повышения, если он слишком мал и тормозит движение к более высоким доходам.

Таблица 13.1

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.

	далее.		
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!
9.	Вести «Дневник самонаблюдений» на «Помощнике по самотрансформации»	2 месяца	Форма для «Дневника» есть на Шаг 4.
10.	Работать с приемами по снижению значимости для меня избыточно важных ожиданий.	2 месяца	Использовать материалы других глав книги.
11.	Составить перечень объектов, с которыми мне нужно будет работать над прощением.	1 день	
12.	Составить и проработать с помощью ЭП РФП себя, денег, работы, клиентов.	1 месяц	
13.	Составить и проработать остальные РФП.	2 месяца	Параллельно с выполнением других пунктов плана.
14.	Выявить и записать свои НУ.	2 недели	Параллельно с

			работой над РФП и другими пунктами плана.
15.	Работать с ЭС и загружать в себя новые ПУ.	2 месяца	Параллельно с работой над РФП.
16.	Объявить месячник уверенности в себе и наработать уверенность.	1 месяц на одно качество	Параллельно с работой над ЭС.
17.	Выявить свою систему ценностей. Скорректировать ее в случае необходимости.	1 месяц	Параллельно с другими пунктами плана.
18.	Проанализировать свою самооценку в деньгах и определить свой денежный «потолок». Принять решение, нужно ли с этим работать. Скорректировать свою систему ценностей при необходимости.	1 неделя, потом 6 месяцев	Параллельно с другими пунктами плана.

Итоги главы

1. Наша самооценка в деньгах равно в точности той сумме, которую мы сегодня получаем в обмен на свой труд.

2. Кроме того, большинство людей имеют неосознаваемый денежный «потолок». Эта та сумма, превышение которой их рептильный мозг считает опасным. Поэтому он так организует их поведение, чтобы они не могли превысить свой финансовый потолок.

3. Размер денежного «потолка» мы сами установили себе когда-то, и теперь он ограничивает рост наших доходов.

4. Существует два способа изменения размера денежного «потолка».

5. Первый способ – изменить свое убеждение о безопасном уровне доходов с помощью «Эффективного самопрограммирования».

6. Второй способ – изменить поведение рептильного мозга при приближении уровня наших доходов к денежному «потолку».

7. Очень важно знать стоимость своего рабочего часа, чтобы неправильными поступками не снижать ее размер.

Глава 14. Правильно формулируем свои финансовые цели

*После того как мы окончательно потеряли из виду цель, мы удвоили наши усилия.
Дж. Сантана*

Главной целью подсознания является помощь нам, чтобы мы жили долго и счастливо [1]. Но решает эту задачу оно по-своему.

Его логика проста и примитивна: **чтобы жить долго, мы должны не суетиться и сохранять энергию.** Из этого вытекает вывод: **нам не нужно ничего менять, поскольку любое изменение требует усилий,** то есть укорачивает жизнь.

Кроме того, **рептильный мозг активно заинтересован в сохранении существующей ситуации,** поскольку последствия любого изменения невозможно предсказать. Это опасно, значит, изменений следует избегать.

Поэтому подавляющее большинство людей очень консервативны и не хотят что-то менять, даже если ситуация совсем их не устраивает.

Отсюда возникает еще один барьер на пути к доходам – это ваше **внутреннее сопротивление любым изменениям, страх перемен.** Со страхами мы будем работать в следующей главе, а здесь рассмотрим другой механизм самоторможения.

Цель реализуется самым простым способом

Поскольку любые усилия уменьшают наш жизненный ресурс, то подсознание сначала противится им. Если же мы упрямся и настаиваем на своем желании что-то изменить, то **оно постарается помочь нам реализовать эту цель с минимальными затратами энергии.** В результате мы нередко вроде бы получаем результат, но совсем не такой, как нам хотелось.

Например, **начиная** читать эту книгу, вы могли быть **готовы действовать,** чтобы получать больше денег.

По мере чтения вы стали понимать, что нужно прилагать достаточно много усилий для изменения себя, и **ваше желание работать над собой стало уменьшаться.** После прочтения последней главы этой книги 99% читателей закроют ее, уберут в дальний ящик и пойдут искать другую книгу, на обложке которой будет написано «Как начать зарабатывать миллион за неделю» или что-то подобное. А тут как раз подоспеет предложение из Интернета: **начни зарабатывать по пятьсот долларов в день прямо завтра...**

Так устроено подсознание. Так оно управляет поведением миллиардов людей. **Они приспособливают свои потребности к имеющимся доходам, чтобы не суетиться и не тратить энергию, и так живут всю жизнь.**

Но некоторая беспокойная часть людей, недовольная своим положением, все же читает книги или смотрит видео про чудо «намерения», которое само творит нужные обстоятельства. Так действительно бывает, но чтобы ваше «намерение» стало реально работать, все равно нужно будет сначала как следует поработать над собой. Просто «на халяву» намерение не будет шевелиться. Подробнее мы рассмотрим этот вопрос в главе 16.

Здесь же мы рассмотрим другой вопрос – как сделать так, чтобы подсознание помогало нам достигать именно того результата, который мы хотим получить, а не какого-то другого.

Возможно, вы смотрели фильм «Ослепленный желаниями», где герой высказывал одно за другим желания, и они моментально исполнялись Дьяволом в облике прекрасной женщины. Но от этого у героя фильма все время возникали только новые проблемы.

Что герой делал неправильно? Он нечетко формулировал свои желания, и Дьявол исполнял их так, что по **формальным признакам было все верно, но результат был противоположным ожидаемому**. Например, первым делом герой фильма пожелал стать богатым и иметь жену – известную модель. Через минуту он проснулся в кровати с этой моделью. Он – богатый колумбийский наркобарон. Она – его жена. Казалось бы, все его требования выполнены. Но тут выяснилось, что жена его ненавидит, и у нее есть любовник, который как раз со своей бандой приехал его убивать. Почти чудом герой спас свою жизнь.

Казалось бы, он пожелал богатство и красавицу-жену. Чего еще надо для полного счастья? Оказалось, он забыл заказать спокойную жизнь, любовь жены и другие атрибуты счастливой жизни.

Точно такие же ситуации происходят в жизни большинства людей. Конечно, у них денег поменьше, чем у наркобарона, и жены или мужа далеко не модели, но вот с неприятностями все в порядке.

Одной из **причин таких ситуаций** является нежелание и неумение четко сформулировать тот результат, которого мы хотим достичь. Тем самым мы позволяем подсознанию вроде бы помочь нам достичь нужного результата. Но на деле он оказывается совсем не таким, как нам хотелось бы.

Как вырваться из этого круга неудач, в том числе с деньгами?

Нужно научиться правильно формулировать тот финансовый результат, которого вы хотите достичь. Речь не идет о бизнес-планах на работе, там все всегда прописывается достаточно четко. Мы будем рассматривать только те результаты, которых вы хотите **достичь для себя лично**.

Цель – это конкретный результат

Первая ошибка, которую совершают многие – они не указывают конкретные суммы, которые хотят получить, либо не указывают сроки желанного результата.

Тогда подсознание имеет полное право помочь вам реализовать заявленную цель «я *повышаю свои доходы в два раза*» лет через пять, когда вследствие инфляции ваши финансовые результаты удвоятся сами собой. Либо вы ставите цель «я *получаю миллион через год*», и потом ждете чего? Миллиона рублей, миллиона долларов, миллиона юаней?

Подобных примеров нечеткой формулировки цели можно привести множество.

Да плюс к этому примешивается разное значение **понятия «ваш доход»**. Вы понимаете его как те деньги, которые вы потратили на потребление или накопление. А подсознание понимает этот термин как **вообще все деньги**,

которые поступили к вам из всех источников – вы об этом уже знаете из главы 13. Никакого «чистого дохода» оно не знает, к сожалению.

В итоге ваша цель может быть реализована, но вы никогда не догадаетесь об этом.

Поэтому одним из первых требований формулировки цели в сфере денег является **точное указание той суммы, которую вы жаждете получить** — понятно, что не просто путем чудотворного падения «с неба», а в результате ваших целенаправленных усилий.

Но это далеко не единственное требование к формулировке вашей цели. На деле таких требований целых 11 пунктов. Рассмотрим их подробно.

Требование 1. Цель должна быть конкретной

Формула цели (ФЦ) должна быть предельно конкретной, то есть должна содержать конкретный результат, который должен быть достигнут в результате приложения вами некоторого количества усилий.

Например:

«В течение 6 месяцев я занимаю должность начальника отдела с зарплатой в 3000 долларов в месяц».

«Я въезжаю в свою трехкомнатную квартиру в центре Ростова в 2018 году».

Требование 2. Указываем срок достижения цели

Формула цели должна содержать результат, который может быть достигнут в конечный отрезок времени. Желательно указать планируемый вами срок достижения цели.

В Главе 11 вы формулировали позитивные утверждения (ПУ) в форме процесса, который обычно длится бесконечный промежуток времени.

В «Формуле цели» желательно указать конкретный срок, в течение которого вы планируете достичь своей цели.

Например:

«Я открываюсь огромному потоку денег» - это ПУ, бесконечный процесс.

«Я повышаю свой доход от бизнеса в три раза к концу 2017 года» - это ФЦ с конкретной датой достижения цели.

Внимание! Если вы обладаете повышенной тревожностью или склонны к сомнениям, то указывайте максимально далекую дату, которая не будет создавать у вас дополнительных переживаний. Все может произойти значительно быстрее, конечно. Просто большой срок не будет порождать дополнительных тревог, тормозящих процесс достижения цели.

Например, для тревожных людей ФЦ может выглядеть так:

«Я нахожу и устраиваюсь на самую лучшую для меня работу с зарплатой 150 тысяч рублей в течение ближайших пяти лет». Если вы выполняли рекомендации этой книги и хорошенько почистили свой стресс-аккумулятор, то нужную работу вы можете найти и через шесть месяцев или даже раньше. А длительный срок здесь нужен для того, чтобы ваш рептильный мозг не начал вас активизировать, приводя в состояние тревожности, а то и страха, что у вас ничего не получится.

Требование 3. Вводим показатели достижения цели

В формуле цели должны быть указаны критерии, по которым можно будет определить, что цель достигнута, и дальнейшая работа с ФЦ теряет смысл. Эти критерии должны по возможности учитывать все ваши потребности.

Например:

«Я увеличиваю доход от моего бизнеса в два раза в течение шести месяцев». ФЦ перестает действовать после того, как вы увеличиваете свой доход (оборот бизнеса) до нужного размера. Дальше вам нужно будет ставить следующую цель. Причем здесь указано, каким образом вы собираетесь получить результат – за счет увеличения дохода от своего бизнеса.

ФЦ типа *«Я увеличиваю свой доход в два раза в течение шести месяцев»* тоже предполагает увеличение дохода, но способ достижения этой цели не определен, его еще нужно искать и реализовывать.

Требование 4. Строим план своих действий

Формула цели строится как команда подсознанию, направляющая его на поиск путей к наиболее быстрому достижению поставленной цели.

Одной из главных функций подсознания является **выведение человека из состояния стресса, в котором он расходует избыточно много сил** [1].

Процесс достижения цели является стрессом, связанным с большим расходом сил. Поэтому, обнаружив, что человек принял твердое решение достичь какой-то цели, и начал тратить на это силы, подсознание включается в этот процесс и, используя свои скрытые возможности, **подсказывает человеку те шаги и действия, которые приведут к желанному результату за минимальное время с минимальной затратой сил.**

Поэтому обязательно нужно написать **План действий** по достижению цели – в момент записывания плана подсознание начнет подсказывать правильные шаги. Важно их осознать и зафиксировать. А потом реализовать, естественно.

По мере выполнения плана подсознание будет получать новую информацию и давать подсказки о более эффективных действиях.

Поэтому после формулировки цели вам необходимо создать «План действий» по достижению цели.

Такой план должен включать два аспекта деятельности на пути к цели:

- а) **изменение себя, то есть удаление внутренних барьеров на пути к цели,**
- б) **совершение конкретных действий во внешнем мире.**

В конце каждой главы книги вы видите пример «Плана», который содержит максимальный перечень действий по изменению себя. Пункты, касающиеся ваших действий по увеличению дохода, вам нужно дописать самим.

Требование 5. Все делаем мы сами

Формула цели строится как, чтобы было очевидно, что совершать все действия по достижению конечного результата будет только тот, кто написал для себя эту ФЦ.

Неправильно писать:

«Вселенная щедра и дарит мне миллион долларов в течение года» - исполнителем этой ФЦ назначается Вселенная, а она об этом ничего не знает.

Правильно:

«Я так организую свою деятельность, что в течение года получаю из разных источников один миллион долларов».

То есть **цель всегда ставится для себя**, а не для других людей или символов вроде Вселенной. Нельзя ставить цель типа: *«Мой руководитель Иванов В.П. повышает мне заработную плату в два раза в следующем квартале».* Такие цели обычно не достигаются по вполне реальным причинам. Например, Иванов В.П. может не иметь полномочий повысить зарплату в два раза – это дело вышестоящего руководства. Максимум, что он может – это доплачивать вам из своего кармана, если вы с ним как-то договоритесь...

Более правильной будет ФЦ:

«Я нахожу и реализую способ увеличить свою заработную плату в два раза в течение трех месяце». А дальше вы начинаете искать пути, как реализовать вашу ФЦ. Возможно, самым легким путем окажется договориться об этом с Ивановым В.П. А возможно, придется перейти в другой отдел или на другое предприятие.

Требование 6. Не ограничиваем способы реализации цели

При формулировке цели желательно предусмотреть возможность ее реализации несколькими способами.

Например, в ФЦ: *«В середине 2013 года я покупаю свою двухкомнатную квартиру»* вы указали только один допустимый способ получения квартиры – покупку. Тем самым вы исключили возможность получения квартиры в наследство, путем дарения и так далее.

Более правильно написать: *«В середине 2013 года я заселяюсь в свою двухкомнатную квартиру»*. Скорее всего, вам придется ее покупать, но иногда возникают самые неожиданные варианты, и лучше не закрывать им возможность появиться в вашей жизни.

Требование 7. Не создаем взаимоисключающих вариантов

Формула цели ставится так, чтобы не было взаимоисключающих вариантов последующих действий.

Например, нередко пишут: *«В течение 6 месяцев я увеличиваю свой ежемесячный доход до 100 тысяч рублей путем карьерного роста»*.

«В течение 12 месяцев я открываю свой бизнес, который приносит мне ежемесячный доход в 500 тысяч рублей».

Эти разные конечные результаты конкурируют между собой за один ресурс – оба требуют больших затрат вашего времени и сил. Поэтому подсознание может просто заблокировать движение к этим целям в ожидании, пока вы определитесь, чего именно хотите.

Требование 8. Цель должна быть достижимой для нас

8. Заявляемая цель должна быть принципиально достижимой и находиться в зоне вашей компетенции.

Это значит, что **не нужно формулировать цель, которая принципиально не может быть реализована.**

Например, принципиально нереализуема цель: *«В течение двух лет я становлюсь королем Америки»*. Там демократия, и никакие ваши не усилия не превратят эту страну в королевство.

Не нужно формулировать цель, которая не находится в зоне вашей компетенции.

Например, если вы работаете мелким госслужащим, трясетесь от страха за свое место, но при этом формулируете цель: *«В течение трех лет я получаю миллион долларов США»*, то эта цель явно не входит в зону вашей компетенции.

Никакие перемещения по горизонтали или даже вертикали вашей службы не позволят получить вам такие деньги честным путем. А всякие другие способы вы не сможете реализовать из-за своей трусости. То есть эта цель для вас принципиально недостижима.

Хотя, судя по криминальной хронике, некоторые госслужащие, обладающие другим набором внутренних качеств, легко реализуют такие цели.

Требование 9. Цель должна нас напрягать

Заявляемая цель должна несколько превышать ваши нынешние возможности.

Это значит, что по предлагаемой технологии нужно работать с целями, которые сегодня кажутся вам **малореальными или недоступными**.

Если цель находится в зоне доступности, то нужно просто пойти и сделать то, что требуется. Например, если у вас большая «белая» зарплата, и вы хотите купить автомобиль «Тойота-Камри», то вам всего лишь нужно взять в бухгалтерии справку о зарплате и дойти до автомагазина, где взять машину в кредит. Никаких специальных усилий эта цель не требует.

А вот если вы при той же зарплате захотите приобрести дорогой коттедж за городом, и вашего дохода может не хватить для получения нужного кредита, или вы панически боитесь его брать, чтобы не попадать в зависимость от банка, то возникает необходимость сформировать нужное вам событие с использованием технологии осознанной самотрансформации.

Когда **вы ставите перед собой цель, которая превышает имеющиеся у вас возможности**, то подсознание (точнее, рептильный мозг) расценивает эту ситуацию как опасность и **включает режим повышенного возбуждения, который люди называют «азарт»**. В этом состоянии цель может быть достигнута значительно быстрее, чем в любом другом.

Требование 10. Формула цели должна нам нравиться

Заявляемая цель должна быть «вашей», вызывать у вас страстное желание обладать ею.

Это значит, что ваша цель должна идти не из головы: *«у всех есть, и я хочу»*. Это не должна быть цель, вызванная давлением окружающих: *«Я хочу зарабатывать 50 тысяч в месяц, потому что родители достали меня своими упреками»*.

Иногда бывают исключения, когда **вынужденная цель становится истинной**, то есть реально вашей. Например, семья с двумя разнополыми детьми живет в двухкомнатной квартире. Дети подрастают, их нужно расселять, и мама начинает оказывать давление на папу, чтобы он озаботился расширением квартиры. Папа сначала может сопротивляться такому требованию, но через некоторое время соглашается с мамой и начинает усиленно искать возможность расширить жилплощадь. Теперь он **сам начинает гореть желанием побыстрее решить этот вопрос** - то есть цель из «вынужденной» становится «истинной».

Обычно легко и быстро реализуются «истинные» цели – такие, от обладания которыми у вас возникает сильное позитивное возбуждение, называемое азартом. А состояние азарта, то есть легкого позитивного возбуждения, создает рептильный мозг с тем, чтобы вы легче проходили возможные препятствия.

При формулировке цели старайтесь сделать ее покороче, чтобы она содержала не более трех-четырёх запятых. Иначе ее сложно будет повторять в режиме активного дыхания.

Требование 11. Пользуемся подсказками подсознания

Если вы не знаете, к какой цели хотите стремиться, то позвольте вашему подсознанию прийти вам на помощь.

Для этого вы формулируете себе цель, например, такую: *«В течение шести месяцев я нахожу себе вид деятельности, который даст мне самореализацию, возможность развиваться, получать личный доход до 5000 долларов в месяц, командировки по стране и миру, малую ответственность за результат, работу с людьми (или с техникой), позволяющий удовлетворить мои интересы, и которым я буду с удовольствием заниматься ближайшие десять лет».*

И далее в течение шести месяцев вы работаете с этой целью – строите «План» ее достижения, эффективно самопрограммируетесь на нее, примеряете на себя все приходящие идеи. Вы при деле, и ваше дело на ближайшие шесть месяцев – найти себе занятие, которым вы потом будете заниматься много лет с удовольствием.

Понятно, что набор требований к будущему виду деятельности у вас будет свой, а не тот, что приведен в примере.

Когда вы найдете «свою» цель, вы сразу это почувствуете - у вас появится страстное желание заниматься ею все время.

Соблюдение указанных требований при формулировке цели позволяет получить желаемый результат с минимальными усилиями и за минимально возможный срок.

Что делать с формулой цели?

Само по себе правильное написание ФЦ есть важный шаг на пути к реализации вашей цели. Но пока это просто пара строк в компьютере или в бумаге, а нужно сделать так, чтобы вы начали двигаться к цели с максимальной скоростью.

Что для этого требуется?

Нужно сделать так, чтобы ваше подсознание восприняло ФЦ как команду к исполнению и начало помогать вам. А пока оно совершенно не готово делать это, поскольку по своей природе оно принципиально против любых дополнительных усилий.

Значит, нужно преодолеть его сопротивление путем загрузки ФЦ в подсознание, чтобы оно начало вам помогать.

Какой наиболее эффективный способ загрузки новых команд в подсознание вы знаете? Правильно, «Эффективное самопрограммирование». Значит, еще раз корректируете ФЦ и приводите ее в вид, при котором вы сможете без запинок, легко и энергично повторять ее в режиме активного дыхания.

Включаете музыку для активного дыхания и мысленно повторяете ФЦ про себя раз пятьдесят. При этом желательно представлять себя обладателем желанного результата, который вы зафиксировали в ФЦ. Не получается представить – нет проблем, не переживайте по этому поводу. Просто повторяйте про себя ФЦ, это хорошо работает.

При «Эффективном самопрограммировании» с ФЦ изредка могут возникать болевые ощущения в теле. Если появилась четкая боль, то переключите внимание на область боли и начинайте представлять себе, что вы выдыхаете туда воздух. Мысленно выдыхайте воздух до тех пор, пока боль не исчезнет. После этого возвращайтесь к повторению ФЦ.

Все это вы делаете в режиме активного дыхания, стоя. Дышите через рот.

Дыхательная сессия по загрузке ФЦ получается короткой, минут десять максимум. Остальное время вы можете поработать с РФП или с загрузкой в себя новых ПУ.

Если вам по состоянию здоровья противопоказано применять «Эффективное самопрограммирование», то вы можете использовать более простые приемы.

Это может быть ежедневная визуализация (представление в своем воображении) желанной цели в течение 15–20 минут. Можно переписывать формулу цели. Можно поместить ее на заставку вашего компьютера, но ее оформление нужно менять каждые две недели.

Сам процесс написания «Плана достижения цели», его постоянное редактирование, отметки о сделанном – это процесс самопрограммирования, доступный любому человеку.

Как понять, что подсознание включилось в процесс достижения цели?

Самый очевидный показатель того, что подсознание приняло вашу цель и готово оказывать максимальное содействие на пути к ее реализации – это **переход в состояние азарта**, когда вас охватывает страстное желание заниматься реализацией вашей цели все время.

Так бывает не всегда, но часто. Если вы поймали состояние азарта, то можно просто двигаться к своей цели, не занимаясь ЭС.

Что еще необходимо делать?

Очень важно запланировать ваши действия на пути к цели. Сам по себе процесс написания плана тоже является инструментом для загрузки цели в подсознание. Когда вы раздумываете над планом, что-то добавляете в него,

отмечаете выполненные пункты, то тем самым вы подтверждаете себе же, что достижение цели – это не мимолетная блажь, а серьезное дело.

Логика подсознания проста. Если вы тратите свое время и силы на планирование - значит, ваше решение серьезно и вас не стоит отговаривать от достижения цели. Лучше вам помогать.

Универсальная форма плана

В бизнесе существует множество различных форм планов. Но для планирования личных целей они мало годятся, поскольку в личном планировании есть много факторов неопределенности. А самый неопределенный фактор – это вы сами. Вас невозможно продублировать, заменить более компетентным сотрудником и так далее.

В персональном плане можно и нужно указывать сроки реализации пунктов плана, но многие пункты будут иметь очень высокий уровень неопределенности в части, касающейся ваших личностных изменений.

Например, вам нужно почистить уровень заполнения вашего стресс-аккумулятора, или избавиться от пары идеализаций. Вы можете запланировать на это пару недель или пару месяцев, но никто не может гарантировать, что вы решите эти задачи за указанное время.

В ходе работы может выясниться, что вам необходимо поработать еще с прощением работы или убрать какую-то скрытую выгоду. Это нужно будет внести в свой план.

То есть планировать свои действия и сроки их реализации нужно, конечно. Но сам план должен предусматривать возможность изменений и дополнений.

В бизнесе за выполнением планов следит множество лиц. За исполнением «Персонального плана» следите только вы, и вы для себя можете найти множество причин, чтобы не выполнять неприятные вам действия. Значит, ваш «Персональный план» должен иметь элементы самомотивации и самоконтроля.

В большой мере этим требованиям отвечает «План достижения цели», который вы можете использовать при работе с целями на «Шаге 3» «Помощника по самотрансформации». На этом сайте имеется бесплатный гостевой доступ в течение двух часов. Вы можете попробовать поработать с «Персональным планом» там.

Чем может помочь подсознание?

Подсознание не имеет возможности что-то материализовать или выполнить какое-то физическое действие. Его инструмент – это вы и ваше тело. Как сказал кто-то из древних мудрецов, «у Бога нет других рук, кроме твоих».

Значит, оно будет оказывать помощь через вас. **У вас могут появляться неожиданные идеи, что нужно сделать. Вы будете находить и получать**

самыми разными способами нужную информацию. Вам будут встречаться люди, которые смогут оказать вам содействие. Нередко это будет происходить так, как вы никогда не могли бы запланировать или придумать сами. Ситуация будет складываться для вас самым лучшим образом, вы будете находиться как бы в потоке удачи.

Но все это будет только при условии, что вы заранее хорошенько почистите ваш стресс-аккумулятор и поработаете с ПУ. Если вам лень было это делать, и вы сразу начали работать с ФЦ, но ваш стресс-аккумулятор заполнен под 70–80 %, то результаты у вас будут совсем другие.

Вы либо будете встречать огромное непонятное сопротивление всем своим действиям, либо, если что-то будет получаться легко, то последствия все равно окажутся отрицательными. Так что начинайте свое движение к цели с очистки стресс-аккумулятора.

Сколько целей можно иметь?

Нередко возникает вопрос – сколько целей можно ставить перед собой? У подавляющего большинства людей имеется множество целей и желаний.

По предлагаемой технологии **рекомендуется выбирать несколько целей, но по одной из разных сфер жизни.**

То есть, можно иметь одну цель в сферы денег, одну цель в сфере покупок, одну цель в сфере здоровья, одну цель в сфере личной жизни, и так далее.

Если вы будете ставить по две-три цели в одной сфере, то между ними неминуемо возникнет конкуренция из-за ограниченного ресурса – вашего времени, сил, денег и так далее. Это затруднит путь к конкурирующим целям – вы не сможете прилагать необходимое количество усилий для их достижения. Если все же цели из одной сферы, то попробуйте их ранжировать и двигайтесь к их реализации последовательно: от более важных – к менее значимым.

Начинайте движение к своим целям только с очищенным стресс-аккумулятором

Еще раз обращаем ваше внимание на то, что, используя возможности подсознания для достижения своих целей, нужно работать по алгоритму: **сделать чистку стресс-аккумулятора, убрать негативные убеждения и добавить нужные вам качества, и только потом браться за реализацию своей цели.**

Нарушение этой последовательности создаст вам огромные сложности. Не верите – вспомните свой прошлый опыт. Поначалу все было хорошо, но затем, по мере накопления самых разных переживаний, ваши дела шли все хуже и хуже. Вы изо всех сил старались вернуть ту ситуацию, которая была несколько лет назад, но ничего не получалось. Вы нервничали, ваш стресс-аккумулятор пополнялся. Ситуация не менялась или становилась еще хуже.

Подсознание будет мешать вам, стараясь помочь

И еще одна особенность. Когда вы ставите себе цель, то она должна позволить вам уйти от той ситуации, которой вы сейчас недовольны. Вы сегодня получаете недостаточное количество денег, и **в этом виноваты работа, руководство, кто-то или что-то еще.**

Вы накопили много переживаний по этому поводу. **Ваш рептильный мозг давно отнес к врагам вашу работу, руководителя, еще кого-то.** Желая помочь вам, он будет все время обращать ваше внимание на нынешних и потенциальных врагов, чтобы вы смогли защититься от них.

Поэтому, когда вы станете выбирать себе другую должность или другое место работы, то **вы бессознательно будете видеть главным образом своих врагов,** и вам придется выбирать что-то из них.

Поэтому у вас остается мало шансов на то, чтобы выбрать что-то полностью устраивающее вас. На новом месте ситуация с работой или руководством, скорее всего, в том или ином виде повторится.

Чтобы выйти из этого процесса, вам обязательно **нужно будет поработать с прощением вашей работы, руководства и других недругов с тем, чтобы рептильный мозг вывел их из состава «врагов».** Тогда он перестанет обращать ваше внимание на них, и у вас резко увеличится шанс найти такое место, где вам действительно будет хорошо вначале и впоследствии.

Вы уже знаете о неудачной помощи рептильного мозга – концентрировать ваше внимание на том, что вам не нравится, чем вы недовольны, с чем вы боретесь. Нужно ее учитывать и убирать этот неосознаваемый, но реально действующий процесс при движении к выбранной цели.

Так что достичь вашей цели возможно. Какова бы ни была ваша нынешняя ситуация, **все можно восстановить или улучшить.** Только нужно правильно действовать.

Начинайте работать с собой с помощью инструментов, описанных в главах 7–14, и ситуация обязательно изменится к лучшему. **Причем чем хуже ваша нынешняя ситуация, тем более быстрый и явный результат вы получите.** Только нужно полноценно действовать несколько месяцев.

Вот пример из практики применения методики.

Дмитрий — собственник и директор фирмы, выпускающей специальное противопожарное оборудование для предприятий. Правительство приняло новый нормативный документ, в результате которого компании перестали приобретать ту продукцию, которую выпускало предприятие Дмитрия. Он с этим "ошибочным" решением Правительства не согласился и вступил с ним в борьбу - писал многочисленные письма протеста. При этом бизнес остановился, росли долги, не было денег даже на оплату офиса.

Вот отзыв Дмитрия о результатах работы по методике:

«...Активно работал на «Помощнике», отличный инструмент, за него отдельное спасибо.

Написал 12 РФП, 50 ПУ. Два раза в неделю работал с ними. Сейчас работаю над целями. Усвоение материала пришло только после прочтения книги "Начни жизнь заново. Четыре шага к новой реальности".

Что достигнуто:

Наверное, самое главное - это изменение представления о мироустройстве и о том, как должно быть и кто кому чего должен, а правильное, не должен.

Простил и отпустил правительство, переложил это на московских товарищей.

Самое интересное, что жизнь оберегает меня. Это выражается в том, что налоговая арестовала счета, вызвала в прокуратуру и передала дела судебным приставам, а по факту подвернулся заказ, который поможет снять это бремя. И главное, люди верят мне, дают в долг и на развитие. Арендодатель ждет оплаты уже семь месяцев.

Конечно, само собой ничего не приходит, нужно действовать и не печалиться, а извлекать уроки жизни. Только я так пока и не понял, что такого я натворил, что ситуация была критической, но, может быть это уже и не важно (хотя очень интересно).

Начал с того, что заложил машину в ломбард. Получил 420 000 рублей, что дало возможность погасить текущие долги и начать участвовать в тендерах. На сегодня уже два тендера на 835 000 выполнил.

Третий выиграл на 2 300 000. Сейчас буду играть в четвёртом. Плюс небольшие заказы за эти месяцы — около 500 000. В общем, за три месяца доход с нуля достиг 3 635 000 рублей. Это, конечно не то, что я писал в целях — 2 000 000 руб. в месяц, начиная с июня. Но если брать с нуля, то очень хорошо, да и работать ещё четыре месяца до конца года, там и посмотрим.

Работая с вашей технологией, реально получаю прилив энергии. Я пришел в этот мир не страдать, а наслаждаться. И пусть пока не всё гладко, но так, наверное, интересней. Главное, что я стал воспринимать всё так как есть. И старший сын очень порадовал — поступил на бюджет в СПбГУ, Н.И. Матвиенко лично вручала ему студенческий билет, как показавшему лучшие результаты при вступительных испытаниях. Всего отобрано было 6 человек из 2000.

В ближайшее время планирую вступить в ваш клуб «Управляй своей жизнью», на вашем сайте, так как работы по многим направлениям много и вопросов не мало.

А в заключение хочу поблагодарить вас за поворотную точку в моем сознании, которую указали мне ваши работы. С уважением, Дмитрий».

Как видите, из глубокого минуса заработать 3,6 миллиона за три летних месяца – неплохой результат. У вас есть возможность добиться того же или большего.

Лучше всего делать эту работу на сайте «Помощник по самотрансформации» (www.selftrans.ru). Это инструмент для полностью самостоятельной работы по достижению цели (на Шаге 3).

Если требуется помощь в виде комплекта специально подобранных заданий и упражнений, то рекомендуем использовать пошаговую программу «Десять шагов к обеспеченной жизни. Открываемся деньгам. Убираем внутренние барьеры перед деньгами». Ищите ее здесь: www.sv007.ru.

Вы будете работать на том же «Помощнике», но у вас будет готовая подборка необходимых материалов и возможность в любой момент обратиться за помощью к консультанту-тьютору.

Вспомните вашу учебу в вузе. Там были учебники и курсовые для закрепления материала. Вы можете считать эту книгу учебником, а пошаговую программу – курсовой работой, которую вам обязательно нужно выполнить, иначе движения вперед не будет.

Корректируем свой «План увеличения доходов»

По итогам главы вам нужно будет сформулировать самые высокоранговые цели, составить планы их достижения и начать действовать по этим планам.

Таб.14.1

№	Что нужно сделать	Срок исполнения	Примечание
1.	Проанализировать варианты увеличения моих доходов и выбрать те, с которыми я буду работать дальше.	1 неделя	Повторять анализ раз в два-три месяца.
2.	Обдумать и принять решение, каким образом (найм, фриланс, предприятие) я буду реализовывать свои направления увеличения дохода. Если необходимо, развести реализацию этих направлений по времени.	2 недели	Узнать подробности о том, в чем преимущества и недостатки для меня использования найма, фриланса и создания предприятия.
3.	Проанализировать, какие из перечисленных внутренних барьеров есть у меня, и поставить перед собой цель убрать их по мере прочтения этой книги.	3 дня	Записать свои барьеры прямо в этом плане.
4.	Попытаться выяснить, возможно ли увеличение моей зарплаты на моем предприятии, и что для этого нужно.	2 недели	Нужно преодолеть свою робость и перестать быть удобной для всех

			о окружающих.
5.	Попробовать разобраться с тем, кому и как выплачивается премия, и постараться организовать свою работу так, чтобы ежемесячно получать премию.	3 недели	Действовать через знакомых, насколько это возможно.
6.	Постараться организовать себе постоянный дополнительный заработок у себя на предприятии.	2 недели	
7.	Провести работу со своим мужем с тем, чтобы он начал выплачивать деньги на ребенка ежемесячно.	1 месяц	Только бы не свести все к ссоре. Нужно что-то сделать с собой, чтобы не сорваться.
8.	Сделать анализ своих скрытых выгод и избавиться от них.	1 месяц	Обязательно!
9.	Вести «Дневник самонаблюдений» на «Помощнике по самотрансформации»	2 месяца	Форма для «Дневника» есть на Шаге 4.
10.	Работать с приемами по снижению значимости для меня избыточно важных ожиданий.	2 месяца	Использовать материалы других глав книги.
11.	Составить перечень объектов, с которыми мне нужно будет работать над прощением.	1 день	
12.	Составить и проработать с помощью ЭП РФП себя, денег, работы, клиентов.	1 месяц	
13.	Составить и проработать остальные РФП.	2 месяца	Параллельно с выполнением других пунктов плана.
14.	Выявить и записать свои НУ.	2 недели.	Параллельно с работой над РФП и другими пунктами плана.
15.	Работать с ЭС и загружать в себя новые ПУ.	2 месяца	Параллельно с работой над РФП.
16.	Объявить месячник уверенности в себе и наработать уверенность.	1 месяц на одно качество	Параллельно с работой над ЭС.
17.	Выявить свою систему ценностей. Скорректировать ее в случае необходимости.	1 месяц	Параллельно с другими пунктами плана.
18.	Проанализировать свою самооценку в деньгах и определить свой денежный «потолок». Принять решение, нужно ли с этим работать. Скорректировать свою систему ценностей при необходимости.	1 неделя, потом 6 месяцев	Параллельно с другими пунктами плана.
20.	Выбрать 2–3 самые важные для меня цели и составить для них «Формулы	3 дня	

	цели».		
21.	Составить «Персональные планы» достижения выбранных целей и начать их реализовывать.	До результата	

Итоги главы

1. Подсознание своей главной целью считает продление нашей жизни. Для этого, как оно считает, мы не должны зря тратить энергию. Любое движение к любым целям требует дополнительного расхода сил, поэтому подсознание изначально противится любым изменениям (видимо, эту функцию обеспечивает рептильный мозг, который в нашей схеме является частью подсознания).

2. Если мы прилагаем усилия, чтобы вынудить подсознание принять участие в достижении нужной нам цели, то оно будет стремиться сделать это так, чтобы мы достигли цели с минимальными усилиями. При этом реально достигнутая цель может формально соответствовать тому, к чему стремится человек, но быть совсем не тем, что он хочет достичь.

3. Поэтому необходимо как можно более четко сформулировать цель, которой вы хотите достичь. Для этого необходимо, чтобы при формулировке цели она соответствовала одиннадцати специальным требованиям.

4. После формулировки нужной вам цели необходимо загрузить ее в подсознание с тем, чтобы оно приняло ее к исполнению. Для этого рекомендуется использовать прием «Эффективное самопрограммирование».

5. Если подсознание прекратило сопротивление и подключилось к достижению цели, то оно даст вам постоянное позитивное возбуждение, чтобы вы легче преодолевали возникающие сложности. Люди называют это состояние азартом.

6. Кроме того, помощь подсознания будет заключаться в организации встреч с нужными вам людьми, получении вами разного рода идей и нужной информации.

7. Для самомотивации и подтверждения подсознанию серьезности ваших намерений необходимо составить и постоянно вести «План действий по достижению цели». Самая лучшая для этих целей форма ведения плана представлена на «Шаге 3» «Помощника по самотрансформации» (www.selftrans.ru).

8. Успешность реализации ваших планов во многом зависит от уровня заполнения стресс-аккумулятора. При низком заполнении стресс-аккумулятора даже нечетко сформулированные цели реализуются самым лучшим для вас образом. При высоком заполнении стресс-аккумулятора даже при самой лучшей формуле прощения результат, скорее всего, будет содержать какие-то неучтенные вами особенности, которые погрузят вас в новые переживания.

9. После составления «Формулы цели» вам нужно будет обязательно поработать с прощением тех людей и обстоятельств, которых вы будете стараться избежать с помощью достижения цели. Ваше подсознание (через рептильный мозг) может посчитать отвергнутых вами людей и обстоятельства вашими врагами, и начать привлекать ваше внимание к ним.

Глава 15. Убираем свои страхи

Живущий в постоянном страхе ещё при жизни умирает множеством смертей.

Л. Сухоруков

Мы рассмотрели все основные барьеры на пути увеличения ваших доходов. Все инструменты для того, чтобы убрать их, у вас уже есть. Осталось только действовать.

Но есть еще одна важная тема, которую стоит рассмотреть в этой книге - тема страхов.

Что такое страх?

Давайте порассуждаем: что такое страх?

Все люди испытывают его в той или иной мере.

Существует множество определений страха, и все они сводятся к одному: **страх – это негативная эмоция, спровоцированная реальной либо мнимой угрозой.**

Поскольку за защиту от угроз у нас отвечают инстинкты (то есть рептильный мозг), то можно предположить, что **чем больше инстинктивность человека, тем больше его предрасположенность к переживанию страхов.**

Инстинкт выживания с помощью страха обеспечивает нашу безопасность.

У нас может быть множество самых разных страхов – страх перед будущим, страх потерять деньги, страх заболеть, страх остаться в одиночестве и так далее.

В рамках этой книги нас интересуют только те страхи, которые мешают увеличивать наши доходы. Их совсем немного.

Страх изменений. Страх перед неизвестным будущим

Прежде всего, это **страх изменений**. Любые изменения малопредсказуемы по последствиям. Это опасно, поэтому инстинкт выживания всегда диктует нам: *«Сиди и не дергайся. Прожил до сих пор, проживешь и дальше. А если начнешь что-то делать, непонятно, что будет»*. Поэтому миллионы людей сидят и стонут, что им плохо, им не хватает денег, но ничего не делают, чтобы изменить

ситуацию. Они боятся, что может быть хуже. Рептильный мозг не дает им что-то изменять, и они идут у него на поводу.

Страх повторения неудачи

Есть еще **страх повторения неудачи**. Когда-то у вас было хорошо, потом наступил кризис, и вы потеряли бизнес, работу, деньги или имущество. При этом вы испытали сильнейший стресс. В момент неприятности рептильный мозг давал вам мощный заряд для исправления ситуации, но вы не смогли его использовать (пойти и силой вернуть утраченное вами).

В итоге у вас образовался мощный эмоциональный блок, «заряженный» против тех обстоятельств (кризиса, партнеров, конкурентов, законов и т.д.), которые привели вас к краху. Миссия у этого блока очень простая: ему нужно поймать ваших недругов и так пугнуть их, чтобы они сразу отдали вам то, что забрали.

Понятно, что пугать вам некого, но рептильный мозг теперь все время будет обращать ваше внимание на потенциальных недругов и удерживать вас от самостоятельных действий – чтобы вы не мешали ему выполнять его миссию.

Страх возможной неудачи

И последний в нашей теме - **страх опозориться** перед людьми.

Понятно, что он больше присущ людям с низкой самооценкой (с идеализацией своего несовершенства). Неуверенный в себе человек боится делать какие-то шаги, поскольку **ему нужно только одобрение окружающих**. Если у него что-то не получится, то люди будут смеяться над ним, а он очень пострадает от этого. Он и так сам все время ругает себя, а если добавятся окружающие, то это будет совершенно невыносимо. Поэтому он старается вести себя так, чтобы всегда получать только гарантированный положительный результат.

Если результат непредсказуем, он всячески избегает что-то делать. Это похоже на страх перед неизвестным будущим, но его внутренние причины несколько другие.

Скорее всего, есть еще какие-то разновидности страха, имеющие отношение к доходам, но они не так актуальны.

Что делает страх?

Страх – это эмоция. По алгоритму возникновения эмоций на рис. 8.4 мы знаем, что рептильный мозг может привести нас в два состояния – перевозбужденное или подавленное. Страх проявляет себя и в одном, и в другом виде. Кого-то он парализует, кого-то приводит в состояние нервной дрожи, то есть перевозбуждения.

И одно, и другое состояния неприятны и мешают нам двигаться к нашим целям.

Значит, их нужно убирать.

Страх относится к **идеализации контроля окружающего мира**, поскольку бессознательно он требует контролировать все процессы вокруг вас.

Для работы с идеализациями существует несколько приемов. Рассмотрим, что из этого арсенала мы можем использовать для устранения страха.

Прием «Волевое подавление переживания»

Этот прием предлагает вам не идти на поводу у страха, а заставить рептильный мозг уgomониться и перестать выводить вас из равновесия.

Дело это непростое и доступно людям с сильной волей, которые могут подавлять в себе любые эмоциональные реакции, в том числе страх. Этому учат людей, которые не должны никак не проявлять свои эмоции в любых ситуациях — разведчиков, например.

Такое поведение принято у лидеров бизнеса, силовых или криминальных структур. Оно указывает на человека, который не позволяет себе поддаваться эмоциям, что служит признаком слабости.

Иногда в целом в культуре проявление эмоций у мужчин может считаться признаком слабости. Такое имеет место в Японии, например. Японская молодежь очень эмоциональна, но во взрослом возрасте принято «сохранять лицо» неизменным, что бы ни происходило.

Никаких инструкций по использованию этого приема нет. Вы просто пытаетесь сдерживать себя, невзирая на любые внешние обстоятельства. Пара лет такой тренировки, и вы будете похожи на Шварцнеггера.

Что есть еще?

Эффективное прощение

Изначально состояние страха вызывает у нас рептильный мозг. Он приводит нас в возбужденное состояние для обеспечения безопасности. Мы не используем выданную им энергию (не бежим, не деремся), поэтому она остается в теле и создает эмоциональный блок страха.

Несколько таких переживаний, и подросший эмоциональный блок сам может породить у нас состояние страха.

Кроме того, эмоциональный блок мог возникнуть в результате сильного переживания, вызванного проблемной ситуацией с деньгами. Дальше он будет удерживать вас от возвращения к прежним доходам (чтобы вы не мешали ему выполнять свою миссию).

Значит, для устранения страха нужно убрать эмоциональный блок страха — с помощью «Эффективного прощения», например.

Кого нужно будет прощать?

Если эмоциональный блок порожден вашим страхом перед неизвестным будущим, то **прощать нужно это самое будущее**.

Если эмоциональный блок возник в результате сильного переживания в прошлом, то **прощать нужно будет тех, кто явился причиной этого стресса**.

Если эмоциональный блок порожден страхом опозориться, то **прощать нужно себя**.

Как вы помните, **прощение есть процесс убеждения рептильного мозга в том, что вы выбираете впредь выйти из борьбы с вашим недругом (с будущим, с виновными в вашем стрессе, с собой)**.

Если вы качественно проведете прощение, то рептильный мозг перестает обращать внимание на поведение бывшего недруга (будущего, виновных в стрессе, вас самих), то есть перестанет создавать у вас состояние страха.

Прощением вы сотрете эмоциональный блок страха, то есть он тоже не сможет развлекаться запугиванием вас, как раньше.

Такое полное прощение мало у кого получается, но в целом оно может давать хороший результат.

Прием «Пошлем любовь своему страху»

Есть совсем простой прием. Когда вы испытали страх, нужно включить разум и **определить, в каком месте вашего тела расположился страх, и примерно какую форму он имеет**. Обычно страх воспринимается как грязное облачко где-то в районе груди, хотя могут быть и другие варианты.

Ваша задача - не наслаждаться своим страхом, а **начать посылать ему любовь и благодарность за заботу о вас**. Для этого вам нужно представить себе (как получится), что от вашего сердца к комку страха идет поток солнечной энергии и заливает его.

При этом вы можете бормотать про себя слова благодарности своему страху за то, что он о вас заботится, защищает вас, помогает вам жить долго и безопасно. Посылайте ему свою любовь и благодарность за заботу. На это нужно две-три минуты внутренней работы.

За это время страх за счет энергии вашей любви и благодарности превращается в светящийся энергетический сгусток. А в теле вы ощутите спокойствие и уверенность в благополучном будущем.

Ваш страх исчезнет и превратится в свою противоположность.

Конечно, страх может снова появиться через пару часов — тогда опять нужно будет применить этот прием. Если бы будете повторять прием пару недель подряд, то ваш страх может исчезнуть навсегда.

Есть и более быстрые приемы освобождения от страха.

Прием «Осмеем свои переживания»

Когда вы пугаетесь, вы всерьез воспринимаете то, что существует только в вашем воображении (мы не рассматриваем страх при реальной угрозе жизни).

Тот объект, которого вы пугаетесь, в реальности не существует. Но подсознание одинаково реагирует как на реальность, так и на то, что мы придумали сами. Например, когда вам приснился кошмарный сон (игра воображения), вы просыпаетесь во вполне реальном возбуждении и готовности спасать себя.

Мы сейчас рассматриваем ситуации, когда еще ничего не происходит, но вы уже вообразили, что в будущем кто-то или что-то будет угрожать вам, или вы опозоритесь, или ваши недруги снова создадут вам проблему. Вы это придумали и сами же этого испугались.

Это поведение человека нормального, или «с большим приветом»? Скорее всего, второе. Но таких людей большинство — из-за неспособности подсознания различать реальную опасность и придуманную.

Как нам сделать так, чтобы подсознание (включая рептильный мозг) перестало давать такие реакции на несуществующие ситуации?

Нужно посмеяться над своим идиотским поведением. Ничего нет, а мы трясемся от страха — не смешно ли это для взрослого человека?

Чтобы легче сделать это, **можно представить себе, что наш мир есть большой цирк, и все в нем — клоуны, играющие свои дурацкие роли.**

Нужно придумать название своей дурацкой роли. Чем смешней и циничней будет название вашей роли, тем быстрее рептильный мозг поймет, что он делает ошибку, и **перестанет защищать вас с помощью страха.**

Вот примеры удачных названий ролей.

Характерная **роль в цирке Жизни** для людей, которые боятся неизвестного будущего – **это «БНЧ»** (Бздю Неизвестно Чего).

Если вы имеете свой бизнес или фриланс, и при этом все время трясетесь от страха перед налоговой, криминалом или кем-то еще, которые вас пока что не трогают, то **ваша роль в цирке Жизни может называться «ББ»** (Бизнес-Бздун).

Если вы придумаете себе циничную и смешную роль и начнете смеяться над своим поведением, то ваш страх тут же исчезнет. Если вы смеетесь над собой, значит, вы сильный человек, и в вас нет места страхам.

Для усиления эффекта можете сделать себе бумажный колпак, написать на нем название своей роли и поставить перед собой на рабочем столе (можете использовать аббревиатуру типа «БНЧ», чтобы не стесняться окружающих).

Если у вас идеализация своего несовершенства, и вы никак не можете назвать устраивающую вас цену за свой товар или услуги, опасаясь, что люди осудят вас

за жадность, то ваша роль может называться: **«Подходи, халява здесь»**. Или **«Я не жлоб, полюбите меня!»**.

И так далее. Нужно сказать, что придумать хорошее название для роли в цирке Жизни совсем не просто. Нам жалко себя и не хочется выдумывать про себя что-то плохое. Но «сладкие» названия ролей не дают нужного эффекта.

Вот еще один похожий прием.

Прием «Переведем свой страх в гротеск»

Следующий прием работы со страхом предлагает вам сначала понять, **чего именно вы боитесь**. Например, вы боитесь увольнения, боитесь остаться без денег, боитесь, что на вас нападут какие-то хулиганы, что вы неудачно выступите и над вами будут смеяться окружающие люди, и так далее.

Как только вы осознали, чего именно вы боитесь, **начинайте усиливать это, мысленно переведите это в гротеск, в бред**, над которым вам захочется посмеяться — не чуть-чуть усильте, а радикально, без учета физических и прочих ограничений: в фантазиях все возможно.

Например, вы боитесь, что вы выступите неудачно, и люди будут над вами смеяться. Усильте то, что могут сделать с вами эти люди. Они могут не только смеяться, но и что-то бросать в вас. Они могут погнаться за вами, чтобы наказать — вам придется спасаться от них. Они будут гнаться за вами по улицам, пытаясь накинуть на вас сетку. Но вы вскочите на мотоцикл и умчитесь от них. А они тогда заскочат на джипы и будут продолжать преследование. Тогда у вашего мотоцикла выдвинутся крылья, и вы взлетите (как Фантомас). Но джипы преследователей тоже окажутся с крыльями, и они начнут нагонять вас в воздухе. Тогда вы решите спрятаться от них под воду, вы ведь умеете дышать под водой. Но они тоже умеют, поэтому они тоже нырнут в воду на свои джипах. Но вы будете гораздо проворнее и покажете им фигу.

Вы скажете: что за чушь! Конечно, чушь, но смешная. Пока вы ее представляли, вы совсем забыли о своем страхе, и у вас в подсознании теперь установилась связка: «публичное выступление – преследование – смешно». А то, над чем вы смеетесь, не может быть серьезным и страшным. Ваш страх исчез навсегда.

Особенность этого приема - **нужно дать простор своей фантазии и уйти в ней очень далеко от того, чего вы боитесь**. Нельзя чуть-чуть усиливать то, чего вы боитесь. Например, если вы боитесь в будущем остаться без денег, то нельзя представлять себе, что вы не только остались без денег, но еще и заболели СПИДОМ. Это не смешно, и ваш страх только усилится.

Если вы боитесь остаться без денег, то усильте ситуацию безденежья. У вас денег совсем нет, поэтому вы решили ограбить банк. Вы запаслись пистолетами и угнали подземный комбайн, который роет шахты метро. Вы сделали подкоп к подземному хранилищу банка, но сначала промахнулись и вылезли в парной

женской бани. Голые женщины погнались за вами, вы быстро закопались в землю обратно, но они успели отломить кусок у вашей землеройной машины, и теперь ее все время уводит вбок. Теперь вам совсем трудно попасть в хранилище банка. Но вы не унываете... И так далее.

Бред? Бред, конечно. Но смешной, и теперь у вас в подсознании образовалась связка: « будущее – деньги – баня - поломанный зуб землеройной машины». Вам смешно, страх испарился.

Как видите, существует огромное количество разных подходов к устранению страхов. Важно понимать то, что **любой страх – это не более чем ваша же разгулявшаяся фантазия, которую рептильный мозг воспринимает как реальность, и всерьез реагирует на нее**. Скажите мысленно «Кыш!» вашей фантазии. Она уgomонится, и страх исчезнет сам собой. Его нет в реальности, это игра вашего воображения.

Конечно, одного «Кыш!» обычно бывает маловато, нужно усилить его каким-то приемом. Но исходная идея остается той же.

На этом мы закачиваем главу о страхах. Если эта тема актуальна для вас, запишите еще одну строку в ваш «План увеличения доходов». Запишите что-то типа «Опробовать разные приемы работы со страхом и полностью освободиться от него. Срок – 2 недели».

Еще несколько приемов для работы со страхами вы найдете в пошаговой программе «Десять шагов к обеспеченной жизни. Открываемся деньгам. Убираем внутренние барьеры перед деньгами». Ищите ее на странице www.sv007.ru.

А здесь мы подведем очередные итоги.

Итоги главы

1. *Страх есть защитная реакция вашего инстинкта выживания в ответ на реальную или воображаемую опасность.*

2. *В рамках темы денег стоит рассматривать только три страха:*

- *Страх изменений (страх перед неизвестным будущим).*
- *Страх повторения неудачи.*
- *Страх возможной неудачи.*

Приемы самостоятельной работы с этими страхами одинаковые.

3. *Для выхода из-под управления страхом вы можете использовать следующие приемы:*

- *Волевое подавление.*
- *Эффективное прощение.*
- *Прием «Пошлем любовь своему страху».*
- *Прием «Осмеем свои переживания».*
- *Прием «Переведем свой страх в гротеск».*

4. *Существует огромное количество разных приемов, позволяющих сразу или вскоре освободиться от страха. Поэтому не стоит отдавать свою жизнь во власть разгулявшегося воображения.*

Глава 16. Некоторые дополнительные идеи

*Действовать – полезно, отдыхать – приятно.
В соревновании между ними обычно побеждает приятное*

Мы почти покончили со всеми внутренними барьерами, которые мешают вам на пути увеличения доходов. Во всяком случае, в этой книге точно.

Но осталось еще несколько тем, которые близки к теме внутренних барьеров, но не вошли в основной текст. Рассмотрим их в этой главе.

16.1 Как работает намерение

В книгах известного писателя Карлоса Кастанеды, в фильме «Секрет» и в работах многих других авторов используется понятие «намерение».

В этих произведениях авторы рассказывают, что если правильно выстроить работу своих мыслей, то через некоторое время ваше намерение реализуется, даже если вы не будете прилагать для этого особых стараний. Поэтому многих привлекает чудо получения желаемого без специальных усилий.

К сожалению, никто из авторов не указывает условия, при которых намерение дает обещанный результат, а при каких - нет.

Действительно ли наши намерения хотя бы иногда реализуются сами по себе?

В принципе, в жизни каждого из нас хотя бы раз происходило событие, которого мы желали, но не представляли себе пути его реализации. Однако обстоятельства складывались так, что это событие происходило.

У некоторых людей это получается далеко не один раз. Это и есть примеры реализации правильного «намерения».

Наш опыт показывает, что такие вещи происходят при следующих условиях:

- Вы должны более-менее четко представлять, чего именно вы хотите.
- В вашей голове должны абсолютно отсутствовать постоянные страхи или сомнения, что вы можете это получить. Если вы чего-то пожелали, а потом поняли, что это недостижимо, то забыли о своем желании.
- Вы должны быть позитивно мыслящим человеком, то есть ваш стресс-аккумулятор должен быть заполнен не более чем на 40 %.

Очень трудно найти такого человека в нашем мире, полном страхов и ожидания неприятностей. Поэтому намерение реализуется в основном в юности, пока вы верите в людей и полны светлых ожиданий. Потом это проходит.

У взрослых людей, придавленных негативным опытом, намерения не реализуются. О намерении много говорят, но «живьем» его мало кто видел.

Люди серьезные, обремененные знаниями и опытом, относятся к этому понятию либо как к забаве, либо как к мошенничеству. Сами они реализуют свои намерения путем выполнения полностью контролируемых ими планов.

Итак, теоретически «намерение» как способ формирования нужных вам событий с помощью только силы мысли, существует. Но этот способ доступен только очень позитивным людям, не имеющим идеализаций и вытекающих из них переживаний. А таких людей в мире единицы, и они не хвастают своими возможностями, а тихо живут с ними.

Это явно не вы, к сожалению. Иначе вам незачем было бы читать такую книгу, как эта.

16.2 Как руководителю перестать нервничать по поводу своих сотрудников

Сотрудник отвечает только за выполнение **своих должностных обязанностей**, и стремится выполнить их за минимальное время, а если нет контроля, то просто не выполнять или выполнять в минимальном объеме. Это не касается трудолюбивых и тех, кто стремится продвинуться вверх по карьерной лестнице.

Руководитель – как раз из последних. Он сумел произвести хорошее впечатление и занял какую-то руководящую должность. Какую именно – не важно, поскольку одни и те же процессы могут происходить на любых ступеньках управленческой пирамиды.

Руководитель отвечает за работу своего подразделения, будь то бригада, отдел, целая компания и так далее. Он ставит планы перед своими подчиненными и ожидает, что они будут выполнены. Он сам всегда выполнял или перевыполнял планы, проявлял инициативу и теперь ждет такого же отношения к работе от своих сотрудников.

У него есть ожидания, что и как должно происходить в его подразделении.

И тут он сталкивается с тем, что реальность не соответствует его ожиданиям. Его подчиненные ведут себя не совсем так, как ему это представляется нужным. Или совсем не так.

Особенности в каждом случае свои, мы рассмотрим только общие моменты этой ситуации.

Обнаружив расхождение реальности и своих ожиданий, рептильный мозг руководителя приводит его в возбужденное состояние, чтобы он с позиций силы объяснил подчиненным, как им следует себя вести.

Если у него строительный или еще какой-то сугубо мужской бизнес, то он может использовать высвобожденную энергию для силового давления на подчиненных. Допустимо повышение голоса, можно для усиления давления использовать мат. Нередко этот способ мотивации сотрудников дает желаемый эффект, а руководитель полностью расходует энергию.

В других сферах работы или бизнеса этот фокус не проходит, там приняты иные, более цивилизованные отношения. То есть энергия в теле образуется, но **использовать ее для силового давления и запугивания сотрудников либо совсем нельзя, либо можно в небольших пределах.** В результате у руководителя откладывается эмоциональный блок, «заряженный» против сотрудников.

Несколько таких «боестолновений», и дальше все похоже на семейную жизнь, где муж и жена видят друг в друге только недостатки.

Если ничего с этим не делать, то **переживания будут накапливаться, что неминуемо приведет у руководителя к понижению энергетике и вытекающему отсюда снижению интереса к работе, и заболеваниям (преимущественно в форме повышенного давления – остаточная реакция от раздражения).**

Врачи ему расскажут, что давление у него от холестерина, который закупоривает сосуды, и посоветуют пить какие-то таблетки. Так действительно бывает при неправильном питании. Но повышенное давление нередко бывает у людей с вполне нормальными сосудами, то есть избыточный холестерин здесь не причем. Повышенное давление является следствием каких-то других причин.

Скорее всего, при более-менее приличных сосудах давление будет поднимать ваш рептильный мозг, изо всех сил стремящийся помочь вам запугать работников с тем, чтобы они хорошо выполняли свои обязанности. Каждый раз, когда вы будете вспоминать о работе, рептильный мозг тут же будет приводить вас в состояние повышенного давления.

Что с этим можно сделать?

Простим тех, на кого раздражаемся

Для начала, конечно, **надо как следует поработать с прощением тех сотрудников, которые вызывают у вас наибольшие переживания.** Написать на них полноценные РФП и поработать с ними в режиме «Эффективного прощения» (РФП можно писать как персональные, та и для «моих сотрудников» в целом). **Тем самым вы объясните своему рептильному мозгу, что ему не стоит обращать внимание на этих людей, и он может перестать выдавать на них привычную реакцию раздражения или гнева.** И вы сможете предъявлять требования к ним во вполне уравновешенном состоянии.

К сожалению, эта рекомендация мало применима. У руководителей очень редко имеется время на работу с прощением. Да и сама идея работать с прощением своих нерадивых сотрудников будет вызывать сильное внутреннее неприятие. В итоге хороший инструмент оказывается не востребованным.

Кроме того, многие думают, что прощение означает, что вы больше ничего не будете требовать с этих людей. Это ошибка. **Вы можете предъявлять к ним любые нужные вам требования, наказывать или увольнять их.** Только делать вы это будете в спокойном состоянии, находясь под управлением только своего разума.

Что можно сделать еще?

Изменим свои убеждения о способах реагирования

Если помните, после прощения в главе 11 мы предлагали менять свои негативные убеждения на позитивные, нарабатывать себе новые качества или новые модели поведения.

Можно использовать этот способ для снижения уровня реакции на своих сотрудников. Для этого нужно написать десяток ПУ типа: *«Впредь я выбираю спокойно и отстраненно относиться к словам и поступкам моих сотрудников. Впредь я спокоен и уравновешен в любой ситуации. Впредь я спокойно и отстранено отношусь к любым ситуациям на работе. Впредь я запрещаю себе сильные переживания по любым вопросам, связанным с работой. Впредь я спокойно и отстранено реагирую на все ситуации, связанные с работой. Я спокоен и уравновешен всегда».*

Затем нужно, как понимаете, поработать с подобными ПУ в режиме «Эффективного самопрограммирования» несколько часов или записать эти ПУ себе в компьютер и крутить их постоянно в режиме очень тихого воспроизведения.

Специальный настрой «Живи легко»

Для использования такого подхода есть отдельный инструмент, не требующий от вас таких усилий. Этот инструмент — супераудионастрой «Живи легко». Это около 50 ПУ на тему внутреннего спокойствия. Их начитал профессиональный диктор, затем эта запись была переведена в неслышимый диапазон и наложена на шум волн (в Институте мозга в США).

Вы слушаете только шум волн, занимаясь своими делами. А ПУ укладываются в подсознание и начинают влиять на ваше поведение — не сразу, конечно. Сначала нужно послушать эти звуки несколько часов. Но это самый простой способ принудительного приведения себя в уравновешенное состояние, чтобы принимать решения в уравновешенном, а не раздраженном состоянии.

Более подробно об этой технологии можно почитать в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других». А сам настрой «Живи легко» можно найти в магазине [www. psychmarket.ru](http://www.psychmarket.ru).

Прием «Осмеем свои переживания»

Еще можно представить себе, что вы клоун, без конца играющий одну и ту же дурацкую роль в цирке Жизни.

Чтобы рептильный мозг уgomонился и перестал приводить вас в состояние раздражения, а то и бешенства при очередной неувязке на работе, **вам нужно жестко и цинично осмеять свое поведение**, то есть придумать такое название своей роли, чтобы очень захотелось сразу же перестать играть в нее.

Сразу скажем, это не просто. Здесь часто не работают чужие названия ролей, обязательно нужно придумать что-то свое.

Каким может быть ход ваших рассуждений?

Например, ваши сотрудники совершили очередную глупость, вы пришли в раздражение и делаете им выговор. Вы сами никогда так бы не поступили. То есть, **вы ругаете их за то, что они поступили не так, как вы бы сами сделали на их месте. То есть, вы требуете, чтобы они были такими же, как вы.**

Но если бы они были такими же как вы, разве они были бы вашими подчиненными? Вряд ли. Скорей всего, они были бы вам равны и работали совсем в другом месте. Значит, вы превосходите их по каким-то качествам — по уму, опыту, активности, энергичности, рискованности или чему-то еще.

Вы их превосходите, но у вас есть ожидание, что они должны действовать так, как действовали бы вы. Они должны угадывать ваши мысли и поступать в соответствии с этими догадками.

Практически **вы требуете, чтобы они стали ясновидящими и угадывали ваши мысли** (но за ясновидение вы им явно не доплачиваете).

В реальности же они не ясновидящие, и вы их за это бьете (словесно, эмоционально).

Вашу роль в цирке Жизни можно назвать «Избиваю неясновидящих сотрудников» (первое слово можно заменить на что-то пожестче).

Вам нравится такая роль? Нет? Зачем же вы в нее без конца играете? Пора успокоиться — ясновидящих вокруг вас нет. Если хотите, чтобы сотрудники поступали правильно – научите их этому.

Еще есть интересный прием «Избавляемся от любой зависимости», с помощью которого вы можете дать команду рептильному мозгу, чтобы он оставил в покое ваших сотрудников. Этот прием вы можете получить в качестве бонуса на сайте [www. sv001.ru](http://www.sv001.ru).

Выше описаны инструменты для выхода из борьбы руководителя со своими сотрудниками. Но и сотрудники могут использовать эти же приемы для выхода из борьбы со своими руководителями.

16.3 Как наше настроение влияет на эффективность продающих текстов

В книге мы много внимания уделили механизмам возникновения эмоций и последствиям их неуправляемого влияния на нас. При этом мы рассматривали случаи непосредственного взаимодействия людей.

Но оказывается, что с помощью эмоций можно влиять на людей и через рисунки и тексты, причем речь идет не о содержании текста, а об его энергетическом влиянии.

Насколько материальна наша мысль?

Вы явно слышали расхожее выражение «мысль материальна». Но вряд ли вы хоть когда-то видели, чтобы кто-то просто мыслью мог создать что-то материальное.

Напрямую творить материю наша мысль, похоже, не может (за исключением ситуации в ядерной физике, где ученые выяснили, что некоторые элементарные частицы возникают там, где их ждет исследователь, и их нет там, где он их не ждет. То есть он практически творит эту частицу своими мыслями).

Возможно, мысль одного человека может «сотворить» только элементарную частицу, настолько она слаба. А вот есть как-то организовать миллиарды людей думать одинаково... Но это не наша тема.

Если подходить к вопросу материальности мысли не так прямолинейно, то легко можно обнаружить влияние одного человека на другого без слов или других внешних действий.

Мы постоянно излучаем энергию

Вспомните как бывает, когда в комнату входит раздраженный человек. Он еще ничего не сказал, но вы уже почувствовали исходящее от него раздражение. Чем-то он на нас повлиял.

В общем-то понятно, чем. Все мы - ходячие банки с электролитическим раствором (кровь, лимфа и прочее). В нас постоянно происходят разные биохимические процессы, и все это сопровождается электромагнитным излучением в самом широком спектре частот. Причем радостный человек имеет один спектр излучения, поскольку его кровь имеет определенный химический состав. А раздраженный человек имеет другой спектр излучения – у него совсем иной состав крови (как минимум, другие гормоны).

Каждый из нас производит электромагнитное (и прочее) излучение мощностью от 500 до 1500 ватт. Это давно рассчитано учеными и учитывается при проектировании вентиляции кинотеатров, например. Да и вы ощущаете исходящее от вас излучение, когда залезаете под холодное одеяло – через пару минут под ним становится тепло.

И этими излучениями мы влияем друг на друга. Похоже, в этом состоит материальность наших мыслей.

Мы улавливаем излучения других людей

Если вы раздражены и готовы напасть на кого-то, рептильный мозг этого человека улавливает исходящую от вас агрессию и моментально приводит человека в перевозбужденное состояние – для защиты. Он почувствовал исходящие от вас излучения, в которых записано ваше недовольство, и закрылся от вас.

Вы можете демонстрировать свое недовольство, или усилием воли надеть на лицо улыбку или спокойствие - все равно излучение от вас будет идти резко негативное.

К чему все это? **Улыбающийся внешне, но внутри раздраженный на клиентов продавец будет автоматически приводить клиентов в защитное состояние.** Они почувствуют исходящее от него излучение и постараются не иметь с ним дело. Поэтому у него будут низкие продажи.

В главе 9 мы рекомендовали продавцам работать с прощением клиентов для повышения уровня продаж. Если вы уберете эмоциональный блок, «заряженный» против них, вы не будете их пугать, и они будут лучше покупать у вас.

Изменять себя для увеличения продаж лучше всего с помощью пошаговой двухуровневой программы «Мастер продаж». Ищите ее на www.sv004.ru

Но ситуация с влиянием на других людей на самом деле обстоит гораздо хуже. **Вам совсем не обязательно напрямую общаться с человеком, чтобы испугать его. Вы прекрасно можете делать это на расстоянии.**

Вспомним классиков

Вы знаете, что есть авторы, книги которых люди перечитывают по много раз, и каждый раз получают от этого удовольствие. А других авторов не удается дочитать до конца хотя бы один раз.

Есть картины, на которые люди смотрят многие годы, и получают от этого удовольствие. А есть такие, что не вызывают никаких ощущений.

Есть иконы, перед которыми люди молятся и получают обратную связь. А есть просто иконы, с которыми можно выполнять ритуалы, но внутри ничего не ощущается.

Почему так получается? Вы скажите – это же классики! А почему эти люди стали классиками? У них такие же две руки, две ноги и другие части тела, как и у тех, чьи труды не вызывают интереса. Чем они отличаются?

Легче всего ответить на этот вопрос на примере иконописи. Вы слышали, наверное, что **хорошие иконописцы перед написанием икон две-три недели постятся, молятся и не занимаются бытовыми делами**. Они настраивают себя написание иконы.

Что с ними при этом происходит?

За две-три недели меняется химический состав их тела, и меняются исходящие от них излучения. Они становятся энергетически другими. И в этом измененном состоянии они пишут свои иконы, но не просто пишут, а **заряжают свою икону теми благостными энергиями, которыми сами обладают в моменты творчества**. Потом люди ощущают эти энергии и говорят, что икона «настоящая».

То же самое происходит с хорошими художниками. Они тоже настраиваются на работу, **входят в особое экстатическое (перевозбужденное) состояние, и «заряжают» картину своими энергиями**. Понятно, что здесь энергии могут быть совсем нерелигиозные, но все равно они сильные. И если вибрации художника хоть немного совпадают с внутренними вибрациями зрителя, то последний испытывает восторг от созерцания картины.

Если же художник писал картину в расслабленном состоянии в ожидании ужина, то чем он может зарядить картину? Ничем. Люди не улавливают исходящих от нее вибраций и говорят, что она «пустая», неинтересная.

Все то же с авторами книг. Если **автора буквально распирает желание поделиться чем-то с людьми**, то его книги нравятся, их читают и перечитывают.

Если же книга пишется, чтобы «срубить бабла» или для престижа, то хорошо, если ее прочитают хотя бы один раз. Множество даже изданных книг так и не находят своего читателя.

Классиками становятся те, кто заряжает свои произведения вибрациями, близкими к внутренним вибрациям множества других людей.

Если читатель (зритель, слушатель и пр.) берет в руки книгу, просматривает несколько страниц и откладывает ее со словами «это не мое», то что это значит? Это значит, **что вибрации автора не совпали с вибрациями читателя**, он уловил это и отложил книгу.

Если творение ничем не заряжено, то оно никого не интересует, каким бы умным или красивым оно ни было.

Вы тоже классик

Теперь позвольте вас порадовать - **вы тоже иногда бываете классиком**. Только местного масштаба.

Когда вы раздражены, обижены, недовольны, то можете высказать это вслух. Можете промолчать. А можете написать электронное письмо или СМС.

Вам приходилось сталкиваться с ситуациями, когда после прочтения письма у вас дрожат руки и хочется дать кому-то в морду? Так бывает, когда вы получаете письмо от человека, который имеет к вам много претензий, но не может дотянуться до вас. И он делает это с помощью письма, заряженного его эмоциями (они же – вибрации). **Поймав этот заряд, вам хочется срочно дать сдачи.** Обычно вы разряжаете свое недовольство в обратном письме автору, а иногда вымещаете его на окружающих людях – сотрудниках или членах семьи.

К чему эти рассуждения?

Мы заряжаем своими вибрациями все печатные, зрительные и аудиоматериалы

К тому, что **любой исходящий от вас документ, рекламное письмо или договор заряжен вибрациями, которые вы испытывали в момент его подготовки и выпуска.**

Поэтому, если вы пытаетесь воздействовать на других людей с помощью исходящих от вас рекламных или информационных материалов, то результат будет зависеть от того, **в каком внутреннем состоянии вы их готовили.**

Возможно, вы работаете копирайтером и пишете письма по заказу. Но вам давно надоел тот бред, что несут заказчики в своих материалах. Вы пишете для них тексты формально правильно, но вам давно надоел этот труд, и **ваши тексты заряжены усталостью и легким отвращением.** Какой эффект они окажут на читателей?

Вы заказали сайт программисту, при этом сильно торговались с ним и сбили цену. В итоге он взялся за работу (кушать-то хочется), но **он искренне ненавидит вас, и зарядит ваш сайт этими вибрациями.** В итоге сайт может быть красивым, но будет иметь очень низкую конверсию – люди непонятно почему будут стараться побыстрее уйти с него. Свой вклад в сайт внесет дизайнер, автор текстов и так далее. И хорошо, если **кто-то из них еще находится на этапе самореализации и старается сделать свое дело самым лучшим образом.** Тогда негатив других участников процесса может быть компенсирован его позитивными вибрациями. А если все сидят на своих местах долгие годы и однообразная работа им страшно надела? Они будут производить продукты, которые мало кто захочет купить.

И так далее. **Мы живем в мире, в котором каждый из нас неосознанно влияет на окружающих, притягивает или разгоняет их, даже не задумываясь об этом.**

Вы явно встречали в Интернете сайты, лендинги, от которых невозможно оторваться. И хотя там обычно продают всякую исцеляющую чепуху по десятикратной цене, вам все равно хочется это купить.

Конечно, там написаны правильные тексты, даны фото несуществующих (или не знающих ничего об этом продукте) врачей или экспертов, и так далее. Умом вы это понимаете, а купить хочется. Почему?

Скорее всего, эти сайты делала небольшая группа людей, все участники которой очень активно настроены на продажи. Они своим желанием продать и заработать так зарядили свой сайт, что отказаться от покупки почти невозможно.

Но у вас явно не такой сайт, раз вы читаете эту книгу.

Что делать?

Как можно изменить эту ситуацию? Вариантов тут много.

Например, можно сделать так, чтобы **за рекламу и продажи у вас отвечала группа людей, позитивно мыслящих и желающих добра всем посетителям вашего сайта.**

Еще есть такое понятие, как миссия компании. Если разработать свою миссию вы заказали сторонним специалистам, и ваши сотрудники в этом не участвовали, то это будет энергетически «пустой» документ. Никто не воспримет его как «свой» на внутреннем уровне, и он не повлияет на эмоциональные состояния сотрудников.

Если же у вас хорошо проработаны миссия компании, отдела, отдельного сотрудника, то это может быть мощным инструментом для выполнения людьми своих обязанностей с максимальной пользой для компании, в том числе энергетической.

Еще есть элементы финансовой мотивации, когда по результатам своего труда вы получаете солидные бонусы. Тогда вы будете возбуждены ожиданием предстоящих бонусов, и этим радостным возбуждением зарядите свои рекламные материалы. И люди считают этот заряд.

В общем, вы можете платить огромные деньги разного рода маркетологам и прочим исследователям, а причиной низких продаж могут быть ваши сотрудники, испытывающие различные негативные чувства к вам или работе. Этими вибрациями они зарядят выходящие от вас материалы, люди их считают и не станут делать покупки у вас. Это желательно учитывать, как минимум.

16.4 Как применить в бизнесе полученные из книги инструменты

Возможно, вы руководитель, фрилансер или собственник бизнеса. Вы прочитали эту книгу до конца и признали, что в ней есть частица здравого смысла. И у вас возникла мысль, что неплохо бы применить некоторые инструменты для повышения эффективности вашего дела.

Это не так просто.

Все материалы книги рассчитаны на персональное и сугубо добровольное использование описанных в ней инструментов.

Если вы захотите, чтобы ваши сотрудники провели очищение своего стресс-аккумулятора, например, и примените для продвижения своего замечательного намерения стандартное распоряжение или приказ, то никакого результата не будет.

Почему?

Инструмент, чтобы принудить людей делать то, чего они не хотят, не изменился за последние несколько тысяч лет. Это страх.

Раньше рабов стегали кнутами, чтобы они лучше работали.

Сегодня кнуты применять запрещено, но используются их более цивилизованные варианты – выговоры, штрафы, лишение премии, перевод на другую работу, увольнение. Это все инструменты запугивания. Люди боятся, что их накажут, и из страха перед наказанием делают то, что им делать не хочется, может быть.

Есть еще другие виды материального и нематериального стимулирования, но их применение требует немалых усилий и не так эффективно, как простое запугивание. Однако запугивание работает только тогда, когда у вас четко поставлен контроль выполнения поставленных задач. Если контроля и реального применения санкций нет, то все ваши угрозы люди воспринимают как пустую болтовню.

Если для продвижения идеи самотрансформации вы примените стандартный прием запугивания, то люди могут сделать вид, что они что-то делают, но, скорее всего, из чувства протеста они ничего менять в себе не будут. А вы не сможете проконтролировать, делали они хоть что-то по вашим рекомендациям.

Поэтому для применения инструментов технологии самотрансформации людьми, которые вовсе не горят желанием что-то в себе менять, вам придется выстраивать целую систему объяснения, что изменения возможны и полезны, и специальную систему мотивации сотрудников к работе над собой.

А сама технология останется той же самой. Разве что придется ее подстраивать под индивидуальные потребности каждой компании.

Если же подойти к этой теме творчески и правильно, то можно получить следующие замечательные результаты.

Улучшение климата в коллективе, командообразование

Во многих коллективах внутри царит очень напряженная атмосфера, в которой сотрудники воюют между собой или с руководством. Понятно, что на это тратится их время и силы, снижается результативность их труда.

Если поработать с техниками прощения и почистить стресс-аккумуляторы сотрудников, то высвободится огромное количество времени и сил для выполнения работы. Доброжелательно настроенные сотрудники будут помогать друг другу, а не строить козни, как сейчас. Повысится энергетика людей, их защищенность от различных болезней. Появится доброжелательная и творческая атмосфера в коллективе.

Правда, от патологически агрессивных и недовольных сотрудников, не желающих что-то менять в себе, придется избавляться, чтобы они не портили доброжелательную атмосферу в коллективе.

Повышение продаж

Возможно резкое повышение уровня продаж там, где продавцы непосредственно взаимодействуют с покупателями (B2C-бизнес). Здесь продавцам всего лишь нужно поработать с прощением клиентов, денег и себя.

В компаниях многоуровневого маркетинга используют мотивационные тренинги, но мало занимаются личностной трансформацией. В итоге для того, чтобы найти человека, который продолжит строительство сети, нужно привлечь в свою структуру до 300 человек, и из них только один будет обладать нужными качествами. Остальные 299 уже подписанных в сеть человек не будут обладать ими. Они могут отрицательно относиться к продажам, бояться отказов, считать товар слишком дорогим. У них может быть переполнен стресс-аккумулятор и они просто будут распугивать людей исходящими от них негативными вибрациями, и так далее.

Все это можно изменить, и тогда количество тех, кто сможет строить свою сеть, резко увеличится: не до 100 %, конечно, но хотя бы до 3–5 % вместо 0,3 % нынешних. При этом можно использовать не тренинги, а специальные программы дистанционной работы, содержащие подборки нужных материалов для таких изменений. Эти материалы уже есть в виде пошаговых программ – смотрите www.sv004.ru. Их нужно всего лишь начать использовать.

Для других компаний нужны будут программы для развития нужных им других качеств. Все это легко и быстро создается в случае потребности.

Совершенствование кадрового резерва

Некоторые компании готовят для себя кадровый резерв. Перед включением в кадровый резерв сотрудники компании проходят многочисленные тесты для выявления личностных особенностей кандидата. Психологи могут выявить у них недостаточную самооценку, избыточную мягкость, нелюбовь к каким-то важным видам будущей деятельности, и так далее. Но вот их выявили, и что? Современная психология хорошо диагностирует, но инструментов личностных изменений в ней почти нет.

Предлагаемая технология может помочь кандидату произвести в себе почти любые личностные изменения. Причем кандидат может заниматься этим сам, поскольку он мотивирован на личностный рост. Компания может иметь комплект пошаговых программ по наработке нужных ее кандидатам личностных качеств, и тем самым корректировать их во время нахождения в резерве.

Понятно, что предлагаемые идеи являются принципиально новыми, и им будет сложно найти себе применение — из-за конкуренции с уже заложенными руководителями в подсознание идеями на этот счет. А то, что в нас загружено ранее, сразу считается правильным – это рептильный мозг оберегает нас от любых изменений.

Но, тем не менее, новое рано или поздно находит себе дорогу. Так что если вы видите, что неплохо бы применить идеи самотрансформации в вашем бизнесе, обращайтесь. Вместе мы придем к нужному вам решению.

Третий путь

Для облегчения применения идей самотрансформации в бизнесе есть специальная группа в Фейсбуке. Она называется: «**Третий путь повышения производительности труда**». Эту группу можно найти, если набрать в строке поиска «Александр Свияш».

Вы спросите, почему третий путь? Потому, что хорошо проработаны первые два пути:

1. **Повышение производительности труда через ужесточение системы контроля** с помощью КРІ и других систем мотивации страхом.

2. **Повышение производительности труда за счет коллективного или персонального позитивного возбуждения людей** с помощью мотивационных тренингов или специального коучинга. Этот способ постоянно применяется в компаниях МЛМ – все участники сети проходят мотивационный тренинг и получают на нем импульс позитивного возбуждения, который позволяет им успешно работать. Но за месяц этот импульс иссякает, и его нужно задавать снова.

Мы **предлагаем третий путь** – путь осознанных личностных изменений сотрудников, приводящих к повышению отдачи от их труда. Люди сами работают с техниками чистки своего стресс-аккумулятора, выходят из неосознаваемой внутренней борьбы с клиентами и тем самым резко улучшают результаты своего труда.

Заключение

Спасибо вам, что вы дочитали эту книгу до конца.

Еще большее «спасибо» вы заслужите, если используете предложенные в книге идеи и инструменты для улучшения вашего финансового и прочего благополучия.

По этому пути прошли уже тысячи людей, и их ситуация радикально изменилась в лучшую сторону.

Вот отзыв одной из участниц семинара по вопросам денег:

Я явилась на тренинг по деньгам в состоянии глубочайшего финансового кризиса, по уши в нескольких тяжёлых кредитах, текущих долгах и на пороге окончательного коллапса на фоне отсутствия работы. Я скрипачка, и самым простым выходом из тупика было бы продать скрипку или две из собрания знакомого коллекционера, предложившего мне оказать ему эту помощь. Но сколько бы я ни вешала объявлений, реакция на них была нулевая.

В поисках спасительной идеи я зацепилась за известие о тренинге Свяша, конфисковала дочкины подарочные деньги и в долгу как в шелку явилась учиться, учиться и учиться.

На тренинге мне предстояло узнать, что я действительно денег в голове ни в какой форме не имею, мои любительские попытки составлять аффирмации были самодеятельностью, и деньгам при этом раскладе в моей жизни делать было нечего. Пахать было подано.

Похоже, что я сделала что-то очень правильное, ибо результат превзошёл самые смелые ожидания. Через неделю после окончания тренинга некий бизнесмен, решивший вкладываться в скрипки, набрёл среди сотен инструментов на сайте именно на мой, приехал и сразу купил. Далее он приезжал в течение месяца ещё трижды и купил в общей сложности шесть инструментов.

Началась совершенно новая жизненная фаза. Кредиты и долги в прошлом, я учусь теперь думать пятизначными суммами (в евро — я живу в Германии). Читаю свой текст и думаю, не Свяш ли его написал в рекламных целях? Нет, это моя сегодняшняя жизнь. Следующая программа-минимум лежит в сфере карьеры, пахать подано. Будут результаты — напишу! Юлия

Юля из состояния глубокого минуса перешла в состояние, когда она вполне реально распоряжается пятизначными суммами в евро. Правда, нужно сразу отметить, что у Юли была сильная мотивация к изменениям – денег у нее совершенно не было. Поэтому она активно и упорно работала с инструментами для личностных изменений.

Люди, которые находятся в глубоком кризисе или имеют очень сильное желание улучшить свои доходы, обычно готовы тратить время и силы на работу над собой.

Те, у кого ситуация с деньгами не так плоха, имеют более низкую мотивацию что-то делать. Хотелось бы улучшить, но очень не хочется напрягаться - именно такую позицию займет большинство читателей этой книги.

Это нормально. Нормально в том смысле, что именно так в подавляющем большинстве и происходит с любыми методиками, требующими приложения сил, будь то методика оздоровления, улучшения зрения, построения семьи или налаживания отношений, карьерного роста. И увеличения доходов тоже.

Поэтому решайте сами – будете что-то менять, или только вздыхать и почитать одну за другой книжки об увеличении доходов, лежа на диване.

И все.

А для тех, кто найдет в себе силы оторваться от дивана, сообщаем следующее.

Ресурсы «Пространства саморазвития» для вас

В «Пространстве саморазвития» от Александра Свияша вы найдете множество интересных и полезных материалов для своих позитивных изменений.

Бесплатно книги А.Свияша можно скачать на сайте www.sviyash.ru.

На «Открытом видеоблоге» вы можете посмотреть более сотни видео на тему методики «Разумный путь». Это здесь: www.sviyasha.ru/blog.

В тренинговом центре www.sviyash-center.ru постоянно проводятся вебинары и тренинги на самые разные темы, в том числе на тему улучшения доходов.

Вы можете провести нужные вам изменения в удобном для вас темпе с помощью пошаговых программ. Ищите их здесь: www.sv004.ru.

Там же есть пошаговая программа «Десять шагов к обеспеченной жизни. Открываемся деньгам. Убираем внутренние барьеры перед деньгами». Используйте ее, и ваше движение к нужным вам доходам станет правильным и эффективным. Стоит она совершенно недорого, и ее стоимость вернется к вам в течение первого месяца, это многократно проверено. Это здесь www.sv007.ru

Еще есть сайт «Помощник по самотрансформации» — www.selftrans.ru, где вы можете работать над своими проблемами анонимно и самостоятельно. Там же есть совсем недорогой Консультационный центр, где вы можете проверить правильность ваших действий на Помощнике.

Еще у нас есть Интернет-магазин www.psymarket.ru с записями наших занятий и супераудионастройками.

И Клуб А. Свияша — www.sviyasha.ru — для общения с вами.

У вас есть огромные возможности радикально изменить свою жизнь.

Поэтому даем последнюю рекомендацию в этой книге: вставляйте и начинайте действовать!

Ваш Александр Свияш

10.10.2016

Литература по теме

1. Свияш А. Открытое подсознание: как влиять на себя и других. – М.: Астрель, 2010.
2. Свияш А. Начни жизнь заново. Четыре шага к новой реальности. – М.: Астрель, 2012.
3. Свияш А. Свияш Ю. Улыбнись, пока не поздно. – М.: Астрель, 2003. – 350 с.
4. Свияш А., Свияш Ю. Советы брачующимся, замужним и страстно желающим замужиться – М.: Астрель, 2004. – 340 с.
5. Свияш А. Как быть, когда все не так, как хочется. – М.: Астрель, 2004. - 235с.
6. Свияш А. Что вам мешает быть богатым. - М.: Астрель, 2004. - 235с.
7. Свияш А. Здоровье в голове, а не в аптеке - М.: Центрполиграф, 2005. - 265 с.
8. Свияш А. Проект-ЧЕЛОВЕЧЕСТВО. Успех или неудача? – М.: Астрель, 2006.
9. А.Свияш, И. Незовибатько. Секс как радостная психотерапия для очень занятых дядь и тетя. – М.: Астрель, 2009.
- 10.А. Свияш. Невозможное возможно. – М.: Астрель, 2014.
11. А. Свияш. Прием «Эффективное прощение». – М.: Астрель, 2016.