

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

Автор:

[Т. Экер](#)

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

Т. Харс Экер

Психологический бестселлер (Эксмо)

Мировая сенсация! Книга, издаваемая в 33 странах! Вы узнаете, о чем думают, что чувствуют и как поступают самые богатые люди планеты, а главное – что мешает вам стать одним из них.

Первый в мире финансовый психолог Харв Экер поможет вам выяснить, какая «финансовая программа» заложена у вас в подсознании и как она влияет на текущие отношения с деньгами. Следуя его простым правилам, вы перепрограммируете себя на гораздо более высокий уровень доходов и достижений.

Вы узнаете:

[ul]В чем различие между мышлением богатых и бедных людей

Как грамотно распоряжаться деньгами

Какие источники пассивного дохода существуют

Как стать финансово независимым человеком и увеличить свой капитал.[/ul]

Т. Харв Экер

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

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

T. Harv Eker

SECRETS OF THE MILLIONAIRE MIND: MASTERING THE INNER GAME OF WEALTH

www.millionairemindbook.com

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

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

© ООО «Издательство «Э», 2016

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Думай и богатей: золотые правила успеха

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

деньги!

Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать

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

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

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

Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего

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

От автора

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

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

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

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

Введение

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

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

коренным образом изменить свою жизнь.

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

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

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

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

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

В первой части книги мы проанализируем, как каждый из нас склонен рассуждать и действовать в финансовой сфере, и определим четыре основных метода пересмотра своей «денежной программы». Во второй части мы

поговорим о разнице в образе мышления богатых людей, представителей среднего класса и неимущих и рассмотрим семнадцать упражнений, способных навсегда изменить материальную сторону вашей жизни к лучшему.

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

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

Как и многих из вас, меня считали очень способным, но толку от этого было мало. Я читал все книги, слушал все записи и посещал все семинары. Я очень, очень, очень хотел чего-то добиться! Денег ли, независимости, самореализации или просто оправдать ожидания родителей, я был буквально одержим манией успеха. В период с двадцати до тридцати лет я несколько раз начинал свое дело, мечтая о том, что оно сделает меня богатым, но результаты были либо плачевными, либо катастрофическими.

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

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

К счастью, спустя некоторое время я получил хороший совет от одного очень богатого человека, друга моего отца. Он пришел к нам домой поиграть с «ребятами» в карты и случайно обратил на меня внимание. Это было мое третье возвращение в родительский дом, и я жил в «апартаментах самого низкого

класса» – другими словами, в цокольном этаже. Думаю, отец пожаловался на мое жалкое положение, потому что при виде меня в глазах этого человека отразилось то сочувствие, которое обычно приберегают для родственников усопшего на похоронах.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Один из моих клиентов предложил мне открыть собственную школу. Идея мне понравилась, и я ухватился за нее. Так была основана The Street Smart Business

School, которая научила тысячи американцев «житейским премудростям» ведения бизнеса для достижения «быстрого» успеха.

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

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

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

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

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

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

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

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

Часть 1

Ваша финансовая программа

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

Следовательно, если существуют «внешние» финансовые законы, должны быть и «внутренние». Внешние законы – знание бизнеса, управление финансовыми потоками, инвестиционные стратегии – конечно, важны. Но внутренние законы важны не меньше. Зависит ли мастерство плотника от «навороченности» его

инструментов? Разумеется, современные инструменты нужны, но куда важнее уметь грамотно ими пользоваться и быть мастером своего дела.

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

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

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

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

Почему финансовая программа столь важна?

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

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

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

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

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

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

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

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

Большинство людей не реализуют свой потенциал в полной мере – от этого никуда не денешься. Многие неуспешны. Исследования показывают, что 80 %

людей никогда не будут настолько финансово независимы, как им хотелось бы, и 80 % никогда не скажут, что они по-настоящему счастливы.

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

Плод взращен корнями

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

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

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

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

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

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

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

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

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

Четыре квадранта

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

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

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

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

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

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

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

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

ДЕНЬГИ – ЭТО РЕЗУЛЬТАТ,

БЛАГОПОЛУЧИЕ – РЕЗУЛЬТАТ,

ЗДОРОВЬЕ – РЕЗУЛЬТАТ,

БОЛЕЗНЬ – РЕЗУЛЬТАТ,

ВАШ ВЕС – ЭТО ТОЖЕ РЕЗУЛЬТАТ.

МЫ ЖИВЕМ В МИРЕ ПРИЧИН И СЛЕДСТВИЙ.

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

изменять состояние внутреннее.

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

Декларации: секрет изменений

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

Поэтому, когда вы дойдете до раздела, посвященного главным принципам, положите руку на сердце и произнесите каждый принцип вслух, «задекларируйте» его. Затем коснитесь лба указательным пальцем и произнесите еще одну декларацию. Что представляет собой такая декларация? Это просто утверждение, которое вы произносите уверенно и громко.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ДЕКЛАРАЦИЯ

Положив руку на сердце, скажите:

«Мой внутренний мир порождает окружающий мир».

Теперь коснитесь лба и скажите:

«Я думаю как миллионер».

Что такое финансовая программа и как она формируется?

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

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

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

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

$M \ ? \ C \ ? \ D = P$

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

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

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

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

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

МЫСЛИ ВЕДУТ К ЧУВСТВАМ.

ЧУВСТВА ВЕДУТ К ДЕЙСТВИЯМ.

ДЕЙСТВИЯ ВЕДУТ К РЕЗУЛЬТАТАМ.

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

Мы уже говорили о том, что мысли ведут к чувствам, чувства ведут к действиям, а действия ведут к результатам. Возникает интересный вопрос: откуда берутся

мысли? Почему вы размышляете именно так, а не иначе?

Мысли рождаются в информационных «файлах», хранящихся в нашей памяти. Откуда берутся эти данные? Они – продукт заложенной в вас программы. В действительности так и есть: каждая мысль, зарождающаяся в вашем сознании, обусловлена прошлым опытом. Поэтому достаточно часто используется термин «обусловленное сознание».

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/eker_t/dumay-kak-millioner-17-urokov-sostoyatel-nosti-dlya-teh-kto-gotov-razbogatet

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)