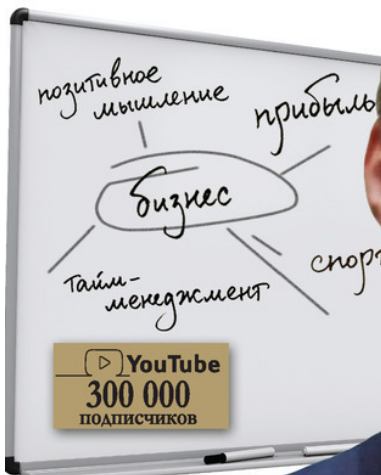


Павел
БАГРЯНЦЕВ



ВСЕГДА ПРИ ДЕНЬГАХ

Психология бешеного заработка

Павел Юрьевич Багрянцев
Всегда при деньгах. Психология
бешеного заработка
Серия «Звезда YouTube»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27797987

Павел Багрянцев. Всегда при деньгах. Психология бешеного заработка:

АСТ; Москва; 2018

ISBN 978-5-17-104277-6

Аннотация

Мне удалось вырваться из кредитного рабства и создать бизнес менее чем за полгода. Еще некоторое время назад я и представить не мог, что начну путешествовать по миру, рассекать на горных лыжах в Альпах и вести телешоу во Вьетнаме. Я осознал, что деньги можно зарабатывать всегда. Есть множество способов воплотить свои мечты в реальность. Надо только мыслить масштабнее и не бояться совершать ошибки. Приглашаю вас окунуться в мир возможностей, посмотреть на деньги с другой стороны. И поверить, что финансовая свобода это не мечта, а реальность. Все, о чем вы узнаете, прочитав этот материал, я проверил на своем опыте. Те результаты, которых мне удалось достичь, также смогли повторить мои ученики. Значит, получится и у вас.

Содержание

От автора	5
Вступление	10
Глава 1	12
Успех зависит от уровня ваших амбиций	12
Как думает Богатый и Бедный: отличия	14
Зарабатывание денег – это на 80 %	18
психология и только 20 % технологии	
Старые догмы	18
Что на нас влияет в повседневной жизни?	23
«Вы становитесь частью тех, кто вас	28
окружает...»	
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Павел Багрянцев
Всегда при деньгах.
Психология
бешеного заработка

© Багрянцев П.

© ООО «Издательство АСТ»

От автора

Здравствуйте! Меня зовут Павел Багрянцев. Предприниматель и видеоблогер. Профессиональный спикер. Регулярно выступаю на конференциях по бизнесу и маркетингу. Автор обучающих программ по YouTube и публичным выступлениям. Занимаюсь видеомаркетингом, продвигаю бизнесы и предпринимателей на YouTube. Веду свой видеоблог, где говорю о темах, которые могут быть интересны современному мужчине, в том числе в бизнесе и финансах. Кстати, тема личных финансов настолько актуальна, что некоторые мои видео по финансовой грамотности набрали более 100 000 просмотров на YouTube, часть из них даже показывали в школах на уроках. Познакомиться с проектом очень просто – достаточно ввести мое имя в строку поиска на сайте YouTube.

Итак, почему я имею право – не побоюсь этого слова – кого-то обучать? Я обучаю, но не поучаю, друзья. Не умничаю и вообще считаю это дело достаточно плохим. Так вот, я имею право обучать, потому что такой же, как и большинство из вас. И родился я так же в обычной семье, в 1985 году. Довольно скоро отец ушел из семьи, поэтому матери приходилось одной обеспечивать нас, двоих сыновей. Так что моя трудовая деятельность началась рано, в 14 лет, на стройке. Справляться с тяжелой физической нагрузкой помогало то,

что в юности я занимался лыжным двоеборьем, академической греблей и легкой атлетикой. Но как только я окончил школу, пришлось из спорта уйти и устроиться работать грузчиком, жили мы скромно, поэтому я как можно скорей хотел обеспечивать себя сам, чтобы помочь своей маме. А сидеть на шее у мамы мне было очень стыдно. Из грузчиков я ушел в охранники и поступил в Государственную академию им. Кирова в Санкт-Петербурге. По ночам работал, а днем учился, так что спал раз в двое суток. Через некоторое время организм, естественно, начал сдавать.

И тогда я принял для себя два решения: 1. Уволиться. 2. Кардинально изменить свою жизнь. Но я не просто принял решения. Я начал действовать и использовать все источники заработка, которые только мне попадались. Но... все они прямо или косвенно вели меня к одной цели – стать телеведущим и попасть на сцену. Студентом я работал на Loveradio, а, окончив институт, стал ведущим передачи «Хроника происшествий» на телеканале «100 ТВ». Позже у меня появился собственный проект «Сильные люди» на телеканале «ВОТ!». Вскоре я начал пробовать себя в бизнесе. Первым предпринимательским опытом была школа иностранного языка. Затем я открыл агентство праздников, следом – автошколу. Далее было еще несколько пробных проектов, в результате чего погорел, но это меня не остановило. Параллельно я продолжал строить карьеру телеведущего и организатора масштабных вечеринок более чем на 1 000

человек. Постепенно я начал участвовать в международных мероприятиях и крупномасштабных проектах, собиравших уже до 50 тысяч человек и более.

Хочу заметить, что путь от обычного паренька до известного телеведущего, профессионального спикера и предпринимателя я проделал, не имея при этом ни связей, ни денег, ни опыта. У меня не было ресурсов, чтобы себя продвигать и рекламировать, а только огромное желание изменить свою жизнь и делать для этого все, что потребуется. В итоге в 27 лет я заработал свой первый миллион. И я повторил этот результат. Но в бизнесе, как и в жизни, не все бывает гладко. В какой-то момент я вновь стал банкротом, потерял бизнес и 2 млн рублей и еще остался должен. Но через какое-то время мне удалось снова выйти из финансового кризиса. После чего я понял, что на пути к финансовому благополучию можно ожидать чего угодно. Главное снять розовые очки и действовать.

Теперь хочу поделиться и с вами тем, что узнал за эти 10 лет, что помогло мне выйти на этот новый финансовый уровень. Сейчас я могу себе позволить путешествовать и заниматься тем, что я люблю. Только тем, что я люблю, и это приносит мне деньги. Но мое обучение на этом не останавливается, оно все время продолжается, так же, как и личностный рост.

В свое время я обучался у Игоря Манна, лучшего российского маркетолога. У Энтони Роббинса – лучшего коуча в

мире. У Ричарда Брендсона, с которым виделся в Москве, прочел очень много его книг, пытаюсь его моделировать и многому у него учиться, друзья. Как видите, каждое слово моей книги пережито, вымучено, обдуманно, 50 раз внедрено и приведено к результатам. Что-то сработало, а что-то нет, где-то я приобрел, а где-то потерял. У меня были долги по полмиллиона, но я все же вышел на новый финансовый уровень. И я знаю, как это сделать.

Но прежде чем я начну рассказывать о финансах, хочу с вами договориться вот о чем. Первое, что мне важно, чтобы вы были интерактивными. Прямо сейчас возьмите ручку, блокнот или листок, отложите все дела на потом. Отлично! Сделайте это обязательно! Это нужно вам, потому что мы будем анализировать конкретно вашу ситуацию. Так что мне от вас нужна включенность. Я уверен, многое из того, что вы прочтете в книге, вы уже знаете. Но тогда ответьте себе на вопрос: если знаете, то почему не делаете? А я это делал и делаю, получая красноречивые финансовые результаты, и хочу, чтобы у вас они тоже были. Второе. Говорю сразу и честно: у меня нет цели вам понравиться. Я хочу, чтобы вы, возможно, были недовольны. Взглянули на ситуацию с другой стороны, вышли из своей зоны комфорта. А делаю я это потому, что заинтересован в вашем росте.

И пару слов о цели книги. Да, она о том, как обрести финансовую эффективность и сформировать новые источники дохода. Но не думайте, что в книге речь пойдет о бизнесе.

Скажу вам точно: бизнес присутствует в книге как отдельный элемент. Однако преимущественно она для тех, кто работает в разных сферах и по-разному зарабатывает деньги. Наем – очень крутая тема. Я знаю многих людей, которые, работая по найму, имеют дома за рубежом, покупают недвижимость, ездят на дорогих машинах. И у этих людей есть друзья-предприниматели, которые все в кредитах и ходят пешком. Задача книги – чтобы вы поняли, что все достижимо и реализуемо в любой ситуации, какой бы ни был у вас доход на данный момент, чтобы вы поверили в себя и начали действовать. Так что, если вы реально готовы работать над собой и достигать результатов, мы с вами отправляемся в большое интересное путешествие по миру финансов с его законами. Делать бизнес дано не всем, но каждый может стать богатым!

Вступление

Приветствую вас, дорогой читатель! Искренне рад нашей встрече на страницах этой книги, ведь это значит, что мы с вами продолжаем осваивать финансовую грамотность. Для того, чтобы быть финансово-эффективным, совсем не обязательно быть профессионалом. И, независимо от того, хотим мы этого или нет, жизнь диктует нам свои условия и повышение своей личной финансовой эффективности непременно изменит качество вашей жизни в лучшую сторону. Конечно, для получения ощутимых результатов придется приложить некоторые усилия и погрузиться полностью в предлагаемую Вам в этой книге информацию.

Эта книга была написана по принципу тренинга. В каждой главе мы будем разбирать определенную тему и выполнять задания. Мне бы хотелось, чтобы в итоге вы не просто прочли книгу и получили очередную порцию теории, а уже в процессе прочтения получали свой первый финансовый результат.

Все, что здесь описано, я лично применял на практике, и это принесло определенные плоды. Возможно, вам подойдут не все способы, описанные в книге, но я настоятельно рекомендую получить опыт каждого. Поверьте, вы даже не представляете, во что все это может трансформироваться для вас! Ну что же, успехов в обучении, и давайте договоримся:

читаем – применяем – и только потом читаем дальше!

Глава 1

Как думаешь – так и живешь

Успех зависит от уровня ваших амбиций

Не исключено, что кого-то может огорчить то обстоятельство, что для успешного продвижения к поставленной цели надо выполнять задания, которые вы будете получать в конце каждой главы. Но мне кажется, что для человека, поставившего себе целью быть уверенным и самодостаточным в решении финансовых проблем, которыми так богата наша действительность, это хорошая возможность максимально приблизить эту цель. Также советую вам на время нашего виртуального тренинга не отвлекаться на другие проекты: деньги – дело серьезное, независимо от их количества на вашем счете, и, как известно, не любят суеты.

Начнем с главного – с доходов. А именно: что на них влияет и каким образом? Понятно, что основная задача – это сохранение и, что еще важнее, увеличение ваших доходов. Краеугольный камень этих процессов – экономия и правильное распределение средств, замена старых убеждений на совершенно новый образ мыслей. Вы должны усвоить тип

мышления человека богатого, эффективного, умеющего составлять финансовые планы. В итоге вы получите **Таблицу ваших личных финансовых достижений** на срок один или два года.

В дальнейшем у вас появится модель, благодаря которой вы сможете ставить задачи и, что очень важно, достигать запланированных результатов уже на пять или на десять лет. Это зависит от уровня ваших амбиций. И тут самое время поговорить о том, в чем все-таки отличие «финансового» мышления человека бедного и человека богатого. Дальше, никому не в обиду, мы так и будем их называть: Богатый и Бедный.

Как думает Богатый и Бедный: отличия

В чем отличие мышления Богатого и Бедного? Изучите табличку.

О чем думает Бедный	О чем думает Богатый
<p>— всегда беспокоится о том, что может произойти в будущем нечто страшное и отнять его личные небольшие деньги;</p>	<p>— ищет решения и думает только об успехе;</p>
<p>— титанические усилия направляются на то, чтобы эти деньги сохранить. И тут все средства хороши: банки, всевозможные пирамиды, чулки, кубышки (если он Бедный, это не значит, что у него нет фантазии).</p>	<p>— его мысли направлены исключительно на поиски возможных вариантов приумножения капитала даже в том случае, когда денег у него так же мало, как у Бедного;</p>
<p>ИТОГ. Постоянное напряжение не способствует адекватному восприятию меняющегося финансового устройства мира, а постоянный страх перед инфляцией, землетрясением или еще каким-нибудь иным форс-мажором полностью лишает его</p>	<p>— он стремится совершенствовать свои личные качества: вырваться из рутины постоянного дефицита денег, использовать их эффективнее, освоить тайм-менеджмент, выучить английский язык...</p>
	<p>— и, что очень важно, — он стремится повисить</p>

ИТОГ. Бедный, как уже было сказано, ищет возможность сохранить и удержать средства. Богатый же постоянно пытается их оборачивать, инвестировать и приумножать.

Теперь, когда вы поняли отличия образа мыслей Бедного и Богатого, будет логичным попытаться обратить ваше внимание на азы инвестирования. Проще говоря, куда можно эффективно вложить деньги в сегодняшних российских условиях.

Вариантов не так уж мало, но мы с вами рассмотрим лишь несколько, самые очевидные и понятные.

Богатый прежде всего, инвестирует деньги и средства в свои знания. Инвестирует в знания свое время и ресурсы, потому что обучение, чтение книг – это долгосрочные и эффективные инвестиции в свое настоящее и будущее. Инвестируя в себя, вы поднимаете свою личную ценность. Под инвестированием понимается не только покупка каких-то материальных активов: квартир, акций или золотых монет. Во все не обязательно, я бы даже сказал, совершенно не обязательно.

ВЫВОД. Бедные всегда ищут виновников и причины возникновения у них материальных проблем. Почему это произошло? В чем причина? Кто виноват? И Бедный концентрирует все свои усилия на попытках установить причинно-следственный

механизм происшедшего, вместо того, чтобы искать возможности их устранения, как это делает Богатый: это уже произошло, и мне незачем тратить время на выяснение причин, звонить друзьям, родственникам. Лучше я буду искать возможности вырваться из этой ситуации как можно быстрее.

ЗАДАНИЕ

И вот первое задание: нужно записать именно те убеждения, которые привели вас к сегодняшней ситуации и лишили тех возможностей, о которых вы мечтали, ради которых вы много лет учились, старались, работали и т. д. Только будьте с собой обязательно честны – это очень важно.

Зарабатывание денег – это на 80 % психология и только 20 % технологии

Итак, денег нет, но именно это обстоятельство и определяет ваш потенциал в деле их зарабатывания. Тренер миллиардеров и олимпийских чемпионов Энтони Роббинс (у которого и я имею честь учиться, не будучи ни миллиардером, ни олимпийским чемпионом) считает, что процесс зарабатывания денег – это на 80 % психология и только 20 % технологии.

Психология, или, проще говоря, мотивация, определяет характер совершаемых вами действий, в нашем случае это степень вашей готовности погрузиться в бескрайнее море под названием «финансы» и, что самое главное, – поплыть по нему, уверенно рассекая волны, а не барахтаться беспомощно на мели своих страхов и предрешений.

Вот об этом и поговорим...

Старые догмы

У вас нет денег, замучили кредиты, вы должны всем друзьям и малознакомым людям, или ваших доходов хватает только на самое элементарное, а хочется жить свободно, не думая о каждой потраченной копейке? А кто-то не может пробить свой финансовый потолок, зарабатывая 50 000, 100

000, а, может быть, 200 000 или 300 000 рублей, и происходит это уже достаточно долго, а прыгнуть выше никак не удастся. Да, человек, зарабатывающий в этом диапазоне, уже достаточно обеспечен, но к этому тоже привыкаешь, и пора бы ставить новые цели. Все это – результат вашей жизненной стратегии.

Жить впрок

Все в дом... Наши родители учили нас жить впрок. Их так учили наши дедушки и бабушки. Да и мы сами очень часто следуем этим принципам, которые совсем недавно казались основой благополучной жизни.

Жить впрок правильно, по-хозяйски – это значит купить пять мешков картошки, хотя мне, может, и одного много, но... на всякий случай пусть будет. Да, половина сгниет, но зато я уверен в своем будущем хотя бы в отношении картошки. Печальный опыт советского человека мешает изменить отношение к этому вопросу.

Накопительство не рыночных активов или ценных бумаг, как это делается во всем мире, а какого-то имущества, которое портится, выходит из моды, занимает место в доме и клетки в мозгу. Это застарелый инстинкт: купить больше, чем нужно сейчас, – это правильно. Так думают многие мои родственники, родители моих друзей. Хотя они вряд ли смогут ответить на вопрос: зачем?

Страсть к скидкам

И просто «павловский рефлекс» – хватать в магазинах все, что продается со скидкой, нужное и ненужное, и как можно больше. Друзья, боритесь с этими проявлениями, потому что это на уровне «вредных привычек».

Чему еще «полезному» в области финансов мы успели научиться если не в школе или вузе, так у наших родителей, которые получили советское воспитание и образование, которое было адекватно условиям той страны, в которой жили они? Но мы с вами живем уже не просто в другой стране, мы с вами живем в другом мире.

Если вы думаете, что акции 2 по цене одной и другие скидочные манипуляции созданы для того, чтобы сделать вас богаче, вы ошибаетесь. Они созданы для того, чтобы вы как можно скорее расстались с вашими деньгами, потому что это «акция», и завтра возможно ее уже не будет. Кстати, бывают и обратные исключения. Если вам товар действительно нужен, и он сегодня более выгодный чем вчера, почему бы и не купить товар со скидкой. Но! еще раз хочу напомнить, акции существуют для того, чтобы на них не экономили, а больше тратили.

Бедность – не порок

Крылатое выражение: «Не жили богато, так нечего и начинать».

Стойкое убеждение, что честным путем невозможно стать богатым или просто обеспеченным, честный человек должен быть «голым и свободным». Я думаю, каждый из нас может что-то похожее вспомнить из этого разряда понятий «морали честного человека» или, проще говоря, человека по определению бедного. Потому что в советские времена жили по принципу распределения, но хватало, увы, не всем.

Был обещан коммунизм, поэтому людям не стоило беспокоиться: впереди их ожидало светлое будущее. И вдруг все резко поменялось – ждать нечего, никто ничего не обещает. Надо напрягать «серое вещество», а старая психология осталась, да и невозможно было пожилым людям поменять ее в такой короткий срок.

ВЫВОД. Поэтому в нашем обществе так неоднозначно отношение к происшедшим за последние двадцать с лишним лет переменам: в нем вынуждены сосуществовать поколения с абсолютно разным восприятием жизни. Кому-то ближе политика патернализма, когда вам все предоставляет государство, а кто-то жаждет самостоятельности, личной свободы и возможности активных действий. Это нормальная

ситуация для развивающейся экономики, и обе позиции имеют право на жизнь.

Но для тех, кто хочет занимать активную жизненную позицию и самому строить свое будущее, жить с парадигмой пассивного ожидания благополучия не получится.

ЗАДАНИЕ

Итак, задание: напишите ваши убеждения, которые привели вас к существующей ситуации. Напомню: мы договорились выполнять задания и только потом продолжать изучение книги!

Возьмите блокнот, ручку и кратко изложите свои мысли о том,

*– что вы думаете про богатых людей, бизнесменов,
– с какими убеждениями по обсуждаемому вопросу вы хотели бы присутствовать в этом мире,*

– что должно сформироваться в вашем сознании как окончательная и единственно правильная позиция. Я больше чем уверен, что те парадигмы, которые преобладают в вашем сознании сейчас, и те, которыми вы захотите руководствоваться после прочтения, – абсолютно разные, иначе зачем вы открыли эту книгу...

Постепенно вы поймете, какие мысли и какие убеждения привели вас к ситуации, когда ваши желания и возможности находятся в фатальном противоречии. Только будьте с собой обязательно честны – это очень

Что на нас влияет в повседневной жизни?

Позиция жертвы

(На примере кинофильмов)

Мы все ходим в кинотеатры, смотрим кино, любим хорошие фильмы. Кино – это существенная часть нашей жизни, и оно, безусловно, на нас влияет.

А каким образом влияет? Давайте подумаем над этим. Многие из нас видели фильм «Зеленая миля»: замечательный актер – накачанный, высокий, играет героя этой печальной истории. Он очень добрый, чистый и светлый человек. И, конечно, бедный. Он несправедливо обвинен в преступлении, попадает в тюрьму, и его приговаривают к смертной казни за преступление, которое он не совершал. Фильм попадает в топ-10 лучших фильмов.

Какие впечатления получает российский зритель: герой – бедный человек, как и большинство наших граждан, особенно живущих в провинциальных городах и еле сводящих кон-

цы с концами. Зритель, конечно, ассоциирует себя с героем: бедного человека можно незаконно обвинить, посадить в тюрьму и даже казнить. Кроме того, наша желтая пресса изобилует новостями о гонениях и притеснениях хороших, добрых, но бедных людей. Так формируется позиция жертвы.

Если ты добрый и хороший, тебя будут подавлять более сильные, более агрессивные и подчинять себе. И не об этом ли сейчас пишут на различных форумах? Снимают ролики о том, как все будут подавлены и уничтожены, о теории золотого миллиарда и так далее.

Поэтому сейчас снять популярный фильм очень просто: рассказать очередную историю, где бедный – человек хороший, а злой, как правило, богатый. Почему такой фильм прокатит? Потому что, если вы в фильме героизируете бедного человека, значит, этот фильм снимается для большинства людей и будет принят большинством. Что и требовалось доказать.

Боксеры, спортсмены, провинциальные девушки – герои голливудских фильмов, все они из «низов», у всех сложная, а порой и трагическая жизнь... Вспомните фильм «Рокки». Через страдания, путем невероятных усилий герои добиваются успеха, становятся богатыми и знаменитыми. Возникает убеждение, что к успеху можно прийти только через бедность. То есть, не пройдя все круги ада нищеты и унижений, богатым не станешь. И если ты сейчас беден, значит, ты на

пути к вершинам славы или хотя бы к благополучию, и это нормально. Замкнутый круг. Но эта теория упорно насаждается. В этом есть некий призыв к терпению и безропотному принятию всех жизненных обстоятельств.

Кино «не для всех»

Есть кино «не для всех». Это так называемое арт-хаусное фестивальное кино. Оно не самое популярное, часто демонстрация ограничивается закрытыми показами, и, как правило, это кино не кассовое, то есть не приносящее дохода. Причина непопулярности – в сложности и неоднозначности сюжета, а иногда он просто отсутствует в традиционном его понимании. Но тем не менее у этого кино есть своя, хоть и немногочисленная публика: в основном интеллектуалы и люди искусства. Там своя эстетика.

Например, фильм Юрия Германа «Трудно быть Богом». Фильм достаточно тяжелый для восприятия, но это совсем не значит, что такое кино не надо смотреть: всегда полезно поработать серым веществом.

Еще один пример – фильм «Титаник». Помните его популярность? Тут опять бедный человек, романтичный, обаятельный, умный, пробирается на корабль. И только такой герой, бедный и романтичный, достоин любви красавицы, которой не нравится это сухое богатое общество. Это тоже гимн нищете, свободной и «живой». Но все написанное вы-

ше совсем не означает, что одни фильмы нужно смотреть, а другие нельзя. Просто к кино надо относиться не как к руководству к действию или, наоборот, к бездействию. Это должно восприниматься как более или менее качественная пища для ума.

И не надо пытаться в соответствии с увиденным на экране найти себе «нишу для бездействия» или наоборот. Я знаю, что со многими в 1990-е годы злую шутку сыграл фильм «Однажды в Америке»: ребята, героями которых стали Макс и Лапша, решив, что криминал сделает их отношения «дружбой навеки» и они станут миллионерами исключительно за счет авантюр, потерпели фиаско, а многим это стоило жизни. Не забывайте, что Голливуд – это «фабрика грез».

Сми: фильтруйте информацию

А радио, газеты, телевидение – оттуда тоже всегда идут потоки информации, какие-то новости. В интернете перед вами возникает реклама, различные статьи, слухи, сплетни, и появляется соблазн все посмотреть. Главное, что вы должны усвоить, читая эти строки: информацию необходимо фильтровать!

Следите за тем, чтобы информация, полученная из разных, иногда сомнительных, источников, не влияла на вашу жизнь и жизнь ваших близких, не расставляла для вас ло-

вушки, из которых потом трудно выбраться.

Запомните, ваше мышление формирует то, куда вы направляете свое внимание. Если вы много смотрите новости и ввязываетесь в различные сплетни, то ваш мозг рано или поздно начнет мыслить категориями конфликта, и вы рискуете превратиться в сплетника, который любит перемывать всем косточки. А если вы львиную долю свободного времени читаете полезную литературу, смотрите развивающие фильмы и видео, то и жизнь вы будете видеть по-другому. Два человека живут в одном мире, но видят его по-разному. Какой мир хотите видеть вы?

ВЫВОД. Не позволяйте своим детям находиться в информационных потоках, которые влияют на их психику, и сами старайтесь пользоваться только проверенными источниками. Откуда и какая информация к вам поступает – это одно из важнейших условий успеха или неуспеха вашей жизни. Итак, информация как еда: качественное – употребляем, сомнительное выкидываем.

И здесь хочется дополнить, как опасна информация, которую мы воспринимаем фоном. Если у вас просто включен телевизор и вы даже не знаете, что там уже показывают, но продолжаете заниматься какими-то делами на фоне этих звуковых волн, помните, ваш мозг все это впитывает. Хотите ли тратить столь ценный ресурс вашей памяти на непонятный поток информации?!

«Вы становитесь частью тех, кто вас окружает...»

Умейте правильно отдыхать

Это тоже сказал Энтони Роббинс – тренер миллиардеров и олимпийских чемпионов. Вы становитесь частью тех, кто вас окружает. Прежде всего это ваши друзья. Друзья, которые действительно всегда поддержат как в хорошем, так и в плохом? Если, допустим, вы захотели выпить водочки... друзья всегда поддержат. Не имеет значения, что так вы губите свое здоровье, – они же друзья, они поддержат.

Но вряд ли эти друзья поддержат, если вы решили вырваться из этой жизни и начнете вкладывать в свое обучение. Перестанете приходить в компанию на посиделки, ездить в выходные дни в баню, а вместо этого начнете посещать семинары или читать интересные книги. А может, даже предпринимать нечто, что будет влиять в итоге на ваши доходы.

А раз вы не разделяете их ценности: водочка, мат, баня, праздное времяпрепровождение, значит, вы чужой и начинаются обиды. К сожалению, чаще всего бывает именно так.

Отдыхать, конечно, надо. Но отдых бывает разный. Отдых может быть направлен на духовный и культурный рост, это может быть спорт. То есть в отдыхе должен заключаться ка-

кой-то смысл и положительный результат. Отдых, который ведет к деградации, – это то, что вас губит, а с другой стороны, это и не отдых вовсе, а просто разрушение личности и в физическом, и в духовном смысле. Из моего школьного детства не так много ребят чего-то добилось в жизни. Все потому что в определенный момент детство заканчивается. И пора взять себя в руки, пойти дальше учиться или освоить какую-либо профессию. Как я уже говорил вначале книги, я пошел работать грузчиком в строительный магазин с другом. Работали мы по 13 часов в сутки через день. Присесть можно было только на 30 мин. во время обеда. Все остальное время мы таскали мешки с цементом, гипсом и т. д. Помимо нас работало еще 6 человек, они работали не больше нас, но свою усталость после работы они заливали пивом и походами в кальянные. А мы с другом в выходные дни ходили на турники и на площадку играть в волейбол. При этом нам еще удалось поступить в ВУЗ. А некоторые ребята так и остались вести дворовый образ жизни. Никуда не поступили, специальность не получили. Просто устроились сразу работать куда взяли. Алкоголь, вечеринки, посиделки у подъезда так и остались с ними на всю жизнь. До сих пор я встречаю некоторых из них, когда приезжаю в свой двор. Такое ощущение, что время там замерло.

Я привел пример из своего детства, но это не значит, что в более зрелом возрасте нельзя изменить окружение и начать заниматься собой и своим здоровьем. Кстати, я считаю, что

это тоже будет своего рода прощание с детством. Даже в 40 лет некоторые взрослые ведут себя как дети, не желая развиваться, работать над собой, избавляться от вредных привычек и приносить пользу этому миру.

Избегайте «негативщиков»

Вы сами выбираете, с кем вы хотите больше общаться. Это не значит, что надо перечеркнуть общение с окружением, но вы можете стремиться к новым людям. Хотя, сказать по правде, иногда только отдалившись, вы сможете приблизиться к другому. Это абсолютно нормально, если вы стремитесь к общению с успешными людьми с новым качеством мышления. И да, вас за это могут начать осуждать, потому что ваши друзья, возможно, не захотят идти этим путем.

Не забывайте правило: «Избегайте негативщиков». Скорее всего, рядом с вами найдутся люди, которые постоянно жалуются, вечно недовольны начальством, своей зарплатой, им кажется, что их обманывают и ущемляют их права. Это люди-негативщики. И таких, к сожалению, немало. Я не предлагаю их игнорировать, но, как и с информацией, необходимо фильтровать людей в своем окружении и стремиться к общению с людьми с позитивным мышлением, влиять на качество своего окружения и учиться его формировать.

Мне часто приходилось находиться в компаниях, где любят обсуждать за спиной кого угодно. Это

продолжалось до того момента пока я не узнал, что за моей спиной в этой же компании обсуждают меня. Мне стало так больно и обидно, что я решил никогда не обсуждать людей и не говорить о них что-либо, если я не могу сказать им то же самое при личной встрече.

Кстати, вы знаете, что негативные мысли, сплетни, переживания отнимают у вас жизненные силы. Хорошенько подумайте, было ли у вас такое, что после подобных сплетен и негатива вы чувствовали себя уставшими и подавленными. Даже через 15 минут подобного общения вы можете почувствовать, что ваша бодрость и хорошее расположение духа куда-то исчезло.

Очень сильно фильтруйте общение. А если у вас нет выбора с кем общаться, старайтесь всячески останавливать человека и переводить тему, если он начинает сплетничать и говорить, о том, как все вокруг плохо. Такие люди чаще всего ищут свободные уши, чтобы рассказать вам о том, что никому не принесет пользы, а только отнимет время.

Для того чтобы качественно менять окружение и обзаводиться связями, настоятельно рекомендую изучить «нетворкинг» – это искусство заводить полезные знакомства. В следующих главах вы узнаете, как общение с людьми может повлиять на ваш доход. Рекомендую к прочтению одну из лучших книг по этой теме «Никогда не ешьте в одиночку» Кейт Феррацци.

ЗАДАНИЕ

А сейчас еще одно задание: запишите в свой блокнот список из десяти человек, с которыми вы общаетесь каждый день, которые входят в ваше окружение. Это совсем не обязательно ваши родители, потому что некоторые общаются с родителями раз в месяц. Вы пишете их имена в столбик, в следующем столбике пишете их ежемесячную зарплату. Далее вам нужно сложить их доход и сумму разделить на десять. Наверняка вы в результате получите число, равное вашему среднему доходу.

Возможно, будет погрешность в две-три, а может быть, и десять тысяч рублей, потому что не принципиально – зарабатываете вы 30 или 50 тысяч рублей: разница в уровне жизни незначительна. А вот заработок в 30 и 100 тысяч – это уже существенная разница жизненных стандартов: люди по-разному живут, отдыхают, одеваются.

МОЙ ЛИЧНЫЙ ОПЫТ: С КЕМ Я ОБЩАЮСЬ

Вы просто убедитесь, как окружение влияет на ваши доходы и что, в конце концов, вы являетесь частью этого окружения. Вам делать выводы, к какому окружению нужно стремиться. Но давайте без крайностей. Не

нужно бросать друзей. Я со своими друзьями выбрал такую политику: чаще всего я общаюсь с людьми, с которыми мне интересно и с которыми у меня пересекаются интересы, у которых я могу чему-то научиться.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.