

Трансформационный тренер №1 в России

ВОГМАНН ЮЛИЯ

МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРОВ

Принципы и правила успешных людей

Юлия Вогманн
Мышление миллионеров.
Принципы и правила
успешных людей

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57488683
ISBN 9785005140951*

Аннотация

Мы плаваем в своих установках, как рыба в воде, даже не подозревая, что существует другой образ мышления. Богатым человека делают не деньги, а его мышление. Осознав установки, вы сможете скорректировать свои привычки мышления, а вслед за ними – привычки к определённым действиям, после чего изменится ваша реальность. Книга содержит много конкретных примеров из жизни людей, которые кардинально поменяли свою «денежную программу» и вышли на совершенно новый уровень качества жизни.

Содержание

Предисловие	13
Часть I.	20
Глава 1.	20
Глава 2.	27
Глава 3.	35
Глава 4.	41
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Мышление миллионеров

Принципы и правила

успешных людей

Юлия Вогманн

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Юлия Вогманн, 2020

ISBN 978-5-0051-4095-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Отзывы об авторском тренинге
Юлии Вогманн
«МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРОВ»

Юлечка, спасибо Тебе за тренинг, для Меня он был мощный и прорывной. Наиболее ценно было снять блоки и ограничивающие меня убеждения и ситуации из прошлого. Увидеть как много во мне личной силы, как мой мир заботится

обо мне и осознать, что все это моя Игра, а значит и мои Правила. Увидеть эту матрицу, голограмму и понять, что можно эволюционировать по спирали и что в рамках этой одной жизни я могу развиваться и эволюционировать БЕЗГРАНИЧНО.

Диана Г., Киев

Юля благодарю тебя, за твои энергию и знания, которыми ты делишься со мной.

Ценное на этом тренинге – я поняла, что надо все время быть в фокусе внимания, не расслабляться, постоянно работать над собой. Я сама ограничиваю себя своими правилами, страхами, установками, не любви к себе. Я люблю рисковать, но к сожалению была не последовательной, не собранной, не выполняла данных себе обещаний.

Эльвира Г., Санкт-Петербург

Мне очень понравился формат тренинга, как микс из довольно насыщенной теории квантовой психологии, упражнений, разбора вопросов, техник для проработки фокуса внимания, убеждений, формирования новых привычек. Большая работа была проделана с фокусом внимания, анализом слива энергии, перенаправления внимания в другие сферы, с установками, связанными с деньгами и привычками. Благодарю за продуктивную работу и два дня, полные инсайтов!

Любовь Я., Москва

Скрывать не буду, несмотря на отличные рекомендации

людей, прошедших ни одну ступень тренингов Юлии Вогманн и достигших определенных результатов, доля скепсиса присутствовала до начала общения с Юлией. Но сомнения в действенности метода Вогманн улетучились во время первого же дня тренинга. Подтверждение «работы» метода приходит уже во время его проведения. Юлия невероятно энергичный и харизматичный человек. Каждый день тренинга пролетал как одно мгновение. Был дан огромный объем информации, которая подкреплялась и проверялась нами на практике. После участия в тренинге «Мышление миллионеров» появилось огромное желание принять участие во всех остальных тренингах Юлии Вогманн. Отдельное спасибо организаторам тренинга за индивидуальный подход к каждому участнику тренинга и обеспечение проведения тренинга на высшем уровне!!!

Анна З., Ростов-на-Дону

Благодаря тренингу осознала многие моменты, которые мешали мне двигаться дальше и развиваться.

Например то, что жалость к себе перекрывает финансовый поток, да и вообще это грубая вибрация в своём внутреннем мире, которая не приносит никакой пользы. Осознала насколько важно держать слово самой себе и выполнять обещания, данные себе же. Тренинг – это отличный способ заглянуть в себя. Давно был список «дел», но не было достаточного осознания как важно не откладывать на потом и делать все вовремя. Многие мои убеждения получили под-

тверждение, многие рассыпались по ненадобности. Но еще больше приобрела новых убеждений, благодаря полученным знаниям. Тренинг стал отличным шансом проанализировать свои поступки и определить причинно-следственную связь в моей жизни. Поняла, что действительно хочу, как этого достичь и обрела уверенность в своих желаниях и веру в себя, чтобы пройти путь от теории к практике, конкретному результату.

Вера Б., Киев

Для меня было наиболее ценно осознать мышление миллионера. Всё прочувствовать, проверить. Очень внимательно слушала каждое слово Юлии Вогманн, научилась контролировать, замечать внутренние диалоги. Поняла полностью, что моё будущее зависит от меня! Здесь и Сейчас! Это счастье! Благодарю искренне!

Ольга С., Смоленск

Огромное спасибо Юлии за талант, безупречность, красоту и понимание. Недождавшись «своего тренинга» – «Я – Богиня» и «Искусство Любить», попала на «Мышление Миллионеров» – превосходный результат на уровне подсознания. Стала другим человеком, многие вещи стали меняться в жизни прямо сразу. В восторге от Юлии. Низкий поклон Вам и СПАСИБО. До встречи...

Людмила М., Санкт-Петербург

Огромная благодарность за классный тренинг! За ощущение

ние свободы и мощный энергетический потенциал! Я нашла ответы на многие вопросы. Самыми сильным было осознание того, что мы можем плавить реальность, и это мне под силу, что все есть здесь и сейчас, в настоящем моменте времени, главное поверить в это. Большим откровением стало мышление миллионера – все наши проблемы у нас в голове. И самое главное: это не то сколько денег можно заработать, а то насколько можно интересно жить и получать удовольствие от этого! За это искренне благодарю, за то что ты учишь и помогаешь осознать, как ценна каждая минута нашей жизни!

Конечно ещё много работы над собой предстоит, но главное понимать, в каком направлении двигаться. С большим удовольствием пойду на следующий тренинг.

Елена С., Киев

Дорогая Юлия! Прими еще раз мою бесконечную благодарность. Осознание себя. Осознание своего второго я. Возможность выявить чувства и эмоции обеих половин. Понять на другом уровне взаимосвязи. Отследить причины возникновения нарушений различной этиологии. Фантастика. Самое главное – методики работы с собой. Удивительно четкий, ясный, конструктивный алгоритм решения задачи. Мой поклон Вам.

Евгения В., Иркутск

Наконец-то все «пазлы» сошлись в моей голове и выстро-

ились в единую логическую цепочку, т.к до этого все эти знания были разрозненны и не обладали таким глубоким смыслом! Самое главное, я научилась управлять своим временем и своей силой, а значит своей жизнью и окончательно поняла, что все зависит только от меня!!!!

Екатерина Б., Москва

Благодарю за тренинг «Мышление Миллионеров». Я шла с большим скепсисом, потому что умная и думала: «Ну что ещё она мне может дать ведь я прошла столько тренингов!» Реально сдвинуло с места, благодаря озарениям. Я поняла, где и как я себя предаю. Поняла что не что «спала» а и не жила вовсе. Теперь у меня есть понимание как мне действовать. В процессе тренинга, я уже сделала первые конкретные шаги: позвонила людям; назначила встречи; сделала гимнастики; начала учить английский и получила удовольствие и почувствовала уважение к себе. А главное у меня есть силы и желание действовать.

Виктория М., Санкт-Петербург

Я ходила и думала – как же мне попасть в другой слой, на другой уровень, как же туда запрыгнуть, но при этом – на мыслях все и заканчивалось. Я смотрела интервью с успешными людьми, изучала их жизни – но не могла найти рецепта. Надо брать и делать. Брать и приводить область за областью к стандартам. Простраиваться и намагничиваться. Я намерена это сделать. Я намерена простроиться и на-

МАГНИТИТЬСЯ.

Людмила А., Харьков

Стала мыслить более масштабно, легко. Стала увереннее в себе. Выявила все свои «косяки». Готова работать над собой. Благодарю за знания, атмосферу благополучия, уверенности.

Анастасия П., Челябинск

Увидела и осознала свои метапрограммы. Поняла, как работать со своими страхами. Посмотрела на себя со стороны. Обнаружила, что экономлю на себе и не плачу достойно! Выработала чёткую программу действий для достижения целей в планетарном масштабе.

Евгения Ж., Москва

Я услышал мнение специалиста, рациональную, адекватную критику. Зарядился энергией, желанием. Теперь я знаю, что изменить других можно через себя. Все, что захочу, можно изменить за короткий период времени. Спасибо за Вашу энергию, желание и за Вашу миссию! Вы действительно меняете МЫШЛЕНИЕ!

Сергей С., Прага

Для меня тренинг оказался дверью, которую я открыла в новую жизнь. Много было открытий в области моего неправильного мышления, образа жизни. Много открытий касалось моей неуверенности в создании своей проектной

компании. Научилась мыслить масштабно. Поняла, что всё возможно. Что впереди много захватывающего и неповторимого.

Елена К., Новосибирск

Юля – уникальный тренер, создавшая уникальные тренинги. Я заглянула из любопытства, послушать секреты миллионеров, а открыла Себя для Себя плюс огромное желание жить, но жить по-другому.

Мария Т., Екатеринбург

Юлия, огромное спасибо за тренинг. На тренинг я пришёл с непониманием того, что я хочу в жизни. После тренинга у меня такое чувство, что в голове навели порядок, разложили всё по «полочкам». Появилось огромное желание жить и развиваться! Нашёл ответы на те вопросы, на которые я не мог получить ответы.

Александр П., Челябинск

Благодарю за знания, меня повернуло на иной рубеж сознания, думал что много уже знаю, оказалось, что учиться, учиться, делать. В предвкушении над всеми запланированными действиями. Вперед менять мир дальше.

Андрей К., Сочи

Тренинг превзошел все ожидания. Считала свою жизнь вполне счастливой. Полностью, на данном этапе, пересмотрела взгляд на себя, своё окружение, мысли. Теперь я чет-

ко осознаю, что моя жизнь целиком и полностью зависит от меня. И, огромное спасибо за мантру: «Делай, что должен и будь, что будет!»»

Галина Б., Санкт-Петербург

Предисловие

Ночь. Самолет. Перегрузки, взлет, посадка... От турбулентности мутит. На все уже давно смотрю философски, уже никто и ничто не раздражает, но физически после двух дней без сна чувствую себя не очень хорошо. За окном темно. Ночной рейс Петербург — Тюмень. Расписание на полгода вперед. Регулярный выход за зону комфорта. Но я сама выбрала себе такую жизнь, и она мне по душе.

Человек привыкает ко всему: к бесконечным перелетам, прохождению через таможню, паспортному контролю, вопросам:

- Вы куда летите?
- На тренинг.
- А что за тренинг?
- «Мышление миллионеров».
- Здорово! А что вы там делаете?
- Сношу Windows у вас в голове и переустанавливаю систему с мышления нищих на мышление богатых людей.
- Что вы говорите, как интересно!
- Да, — отвечаю, — интересно. Это называется «квантовая психология».

Людам не так-то просто объяснить, что происходит на тренинге. В самолете погасили свет, кто-то пытается заснуть, ловлю себя на легком раздражении, похоже, что хочу

спать. На часах по московскому времени 1:23, второй циферблат отображает тюменское время, плюс два часа, — 3:23, а в Киеве сейчас 0:23. Тело уже послушно подстраивается к любым часовым поясам. Если надо спать, оно спит, если надо быть в форме и бодрствовать — бодрствует. За окном фантазмагория из облаков на ночном небе. Когда я начала привыкать к таким чудесам, как полет?.. Уже не помню. Человек ко всему привыкает. К чудесам тоже. То, что еще сто лет назад казалось невозможным, теперь стало обыденностью: утомленные пассажиры, протаскивающие свой багаж через контрольные ленты, раздраженно снимающие ремни и часы, говорящие по мобильному телефону с человеком на другом конце Земли, и одна мысль — скорее бы долететь. Подо мной города, люди, судьбы... Я лечу на высоте 10 000 километров над Землей. Волшебно... Каждый раз волшебно! Небо никогда не повторяется.

В салоне самолета тишина, слышно только шум моторов. Понимаю, что сегодня тренинг, и спать, если удастся, осталось часа два, а надо быть бодрой и в здравом уме. Как объяснить простым языком, что такое квантовая психология в действии?

Сразу вспоминается анекдот про Альберта Эйнштейна:

– Скажите, а кто этот безумный старик, который сидит слева от дамы в шляпе?

– Как, вы не знаете? Это же знаменитый Альберт Эйнштейн. Он едет в Токио представлять теорию относительно-

сти.

– Что вы говорите! А что это — теория относительности?

– Ну, вот как вам объяснить... Вот три волоса на голове — это много или мало?

– Очень мало.

– А три волоса в супе?

– Очень даже много!

– Ну вот это и есть теория относительности.

– И что, он с этой хохмой едет в Токио?!

Да... И я с этой «хохмой» еду в «Токио».

Есть три уровня понимания любого материала. Первый: я говорю по-русски — и вы меня понимаете. Второй: вы где-то читали нечто похожее и, возможно, даже сталкивались с этим в жизни, поэтому догадываетесь, о чем идет речь. И наконец, третий уровень понимания. Он называется «въехал!».

Все передовые технологии начинались с уровня «въехал!». Когда вы начинаете что-то чувствовать своей кожей, это знание как будто вырастает в вас, становится вашей частью, и вы уже являетесь соавтором Вселенной.

• *Первый уровень понимания* — это автоматическая реакция. Например, когда человека спрашивают: «Ты понимаешь?», и он автоматически отвечает: «Да!» Но это означает лишь одно: он понял, что с ним говорят по-русски. Если же вы попросите его пересказать, что он понял, возмож-

но, он задумается и попросит вас повторить. Первый уровень понимания часто является причиной конфликтов между людьми. Обычно это происходит на стадии завершения какого-нибудь проекта или просто когда вы были уверены, что донесли до человека суть вопроса, а в конечном счете получаете полную противоположность того, о чем просили. Вы говорите человеку: «Я же тебя просил!», а он отвечает: «А я понял это так-то и так-то...», и обычно все завершается фразой: «Значит, мы друг друга не поняли». Это происходит тогда, когда каждый находится в собственном внутреннем диалоге, не осознавая происходящего.

Приведу пример. Вы записались на занятия по виндсерфингу. Инструктор объясняет вам, что такое баланс и как нужно его держать, использует специальные термины, связанные с данным видом спорта. Вы киваете головой, но если вас попросят повторить то, что сказал инструктор, вы будете в некотором замешательстве и, возможно, повторите лишь пару слов, которые вам были знакомы. Однако, поскольку вас обычно не просят повторить, что вы поняли, вы с умным лицом идете делать то, что, как вам показалось, вы поняли. Получив пару синяков и возмущенные реплики инструктора, вы переходите ко второму уровню понимания.

• *Второй уровень понимания* проявляется, когда вы уже сталкивались с чем-то похожим и немного начинаете понимать, о чем идет речь, но до конца материалом не владеете.

Пример с тем же виндсерфингом. Уже пару-тройку раз ошибившись, вы начинаете понимать, о чем говорил тренер, и кое-что у вас уже получается, вы уже можете стоять на доске и даже немного управлять парусом, но без поддержки тренера все еще делаете массу ошибок. Практикуясь достаточно внимательно, вы переходите к третьему уровню понимания — к тому, что я называю уровнем «въехал!».

• *Третий уровень понимания* достигается при погружении в материал.

Теперь тренеру достаточно сказать вам: «Держи баланс, курс норд-норд-вест», и вы все понимаете с первого раза, потому что уже на собственном опыте знаете, о чем идет речь, и смело выходите в открытое море.

На третьем уровне понимания вы способны ходить. Можно прочесть кучу книг о том, как ходить, можно защитить докторскую диссертацию на эту тему, но так и не научиться ходить. Но, как известно, грамм практики равен тонне теории. Когда-то в детстве вы «въехали», как ходить, и теперь ходите всю жизнь, особо не задумываясь, как вы это делаете. Знай вы, что ходьба — это контролируемое падение, данная информация никак не помогла бы вам ходить. Но для художников-аниматоров это полезная информация, потому что в анимации ходьба разложена на кадры: 25 кадров в секунду, 25 картинок, на которых изображено контролируемое падение. Но даже глядя на все эти картинки по отдельности,

вы не смогли бы научиться ходить. Малыш, пробуя делать первые шаги, не особенно задумывается о теории, он просто делает это на практике шаг за шагом, учась держать равновесие — ухватившись за мамину юбку, за ножку стола... и вот он уже пошел самостоятельно.

Так же и в бизнесе: вы можете прочитать множество книг, окончить массу университетов и даже написать диссертацию, но так и не научиться вести собственный бизнес и создавать капитал. Любой из вас может прочитать лекцию о том, как стать богатым, своим знакомым или дать дельный совет, которым сам никогда не пользовался, но много читал об этом. Но есть люди, которые, возможно, немного читали, и у них даже нет законченного высшего образования, однако сейчас их бизнес процветает, и они действительно знают КАК. И, возможно, они даже не смогут вам объяснить, как они этого добились. Самый распространенный ответ у них: «Я просто это делал, и все! И потом все само как-то получалось».

В книге я часто упоминаю людей, которые действовали и получали результат.

На тренинге я обычно говорю: «Цель упражнения — сделать упражнение». Это для тех, кто торгуется с собой примерно так: «Ну сделаю я это упражнение, и что?» На что я отвечаю: «Ты сначала сделай, а там посмотрим». И уровень «въехал!» обычно наступает после того, как упражнение сде-

лано.

Книга «Мышление миллионеров» была создана по просьбам участников одноименного тренинга и помогает перейти на третий уровень понимания. Когда я бралась за нее, моей задачей было ответить на вопросы, которые часто задают мои студенты, и поддержать участников после прохождения тренинга, дать им возможность укрепить свои знания и применять их на практике.

Книга состоит из двух частей — теоретической и практической. В первой вы можете ознакомиться с моделью поведения миллионеров, а во второй на собственном опыте проверить, как это работает.

Часть I.

Как устроены миллионеры

Глава 1.

Немного об импринтах миллионеров

— Что вы думаете о людях, которые не ездят в лимузинах?

– Не встречала таких!

Такой диалог состоялся на Уолл-стрит между пожилой леди, садящейся в лимузин, и журналистом, проходившим мимо, в фильме «Сбежавшая невеста».

В одной из престижных школ, где учились дети очень состоятельных родителей, ученикам было дано задание написать книгу о бедных людях. Маленькая девочка, ученица младших классов, написала так: «Жила-была бедная-бедная семья, и жили они в бедном-бедном доме, и были у них бедные-бедные слуги, и у детей были бедные-бедные игрушки...»

В противоположность двум предыдущим примерам одна молодая женщина, выросшая в деревне, в небогатой се-

мье, так что ей с детства приходилось много и тяжело работать за копейки, решила придумать себе счастливое детство. И описала его так: «Когда я была маленькая, мы жили в роскошном замке, мама приносила мне парное молоко из-под коровы, а бабушка пекла пирожки из капусты каждое воскресенье».

Слово «импринт» означает «впечатывание образа», нечто, что остается с вами на всю жизнь. Основные импринты и представление о мире закладываются у ребенка до трех лет. Японцы знают об этом и поэтому относятся к малышам первые три года их жизни как к божествам. Самое главное, что эти дети усваивают на всю жизнь, — то, что любое их желание может сбыться, что все возможно, везде и всегда. И что они достойны лучшего в этом мире.

Древние суфии изучали паттерны поведения людей и пришли к выводу, что к двадцати четырем годам человек полностью формируется и дальше становится абсолютно предсказуемым, и если просчитать его поведение, им можно легко управлять. В стрессе он ведет себя определенным образом, в расслабленном состоянии тоже, его привычки становятся его вторым «я», он действует «на автопилоте».

Иезуиты знали, как работает сознание. Они отлично владели его программированием, достигали полного подчинения с помощью дрессировки сознания (путем позитивного и негативного подкрепления). В психологии такие вещи называют импринтированием и кондиционированием. (Более

подробно об этих понятиях вы можете прочитать в книге Роберта Уилсона «Прометей восставший».)

Импринты, или встроенные по умолчанию программы, прослеживаются в культурах разных народов мира. Отличный пример разницы импринтов вы можете увидеть в фильме «Должно быть, боги сошли с ума», где показаны два абсолютно противоположных мира. Один из них — мир бушменов, маленьких изящных людей, которые живут в пустыне Калахари, гармонично и органично взаимодействуя с природой и друг с другом. Это мягкий мир, где нет твердых предметов, самыми твердыми из них являются дерево и кость. А второй — мир цивилизованных людей, мир железа и бетона, шумный город, множество машин, компьютеры, суета, постоянно спешащие куда-то люди. Журналистку, высокую красивую блондинку, отправляют отсюда в командировку в Ботсвану для написания статьи о нехватке учителей в этом регионе. Маленький бушмен путешествует из своего мира в мир «богов», то есть цивилизованных людей, чтобы вернуть им их подарок — стеклянную бутылку от «кока-колы», которую выкинул летчик, пролетая над пустыней Калахари. Само название фильма «Должно быть, боги сошли с ума» — это рассуждение бушмена о том, что «боги» были несправедливы, подарив племени одну бутылку, потому что люди племени начали ссориться из-за этого бесценного твердого предмета, которым можно толочь орехи, раскатывать клубни, обрабатывать змеиную кожу. Бутылке на-

шло столько применений, что, несмотря на царящий обычно в племени мир, люди стали драться из-за этой вещи, без которой теперь не обходилось ни одно занятие. Когда бушмен попытался закинуть подарок «богов» обратно на небо, бутылка упала на его маленькую дочку и разбила ей голову. Он решил, что боги действительно сошли с ума, раз не видят, сколько неприятностей приносит эта бутылка. Тогда бушмен решил отнести ее на край света. А им для него является как раз мир цивилизованных людей, которых бушмен принимает за богов, только очень глупых и странных.

Поскольку импринтирование связано с выживанием, в этом фильме с юмором подмечены разные примеры человеческих ценностей. Высокая блондинка, красавица (по мнению жителей мегаполиса), та самая журналистка, которую отправили в командировку в Ботсвану, переодевается и сушит волосы, когда ее замечает маленький бушмен. И с его точки зрения, более уродливого существа – высокого роста, с бледной синюшной кожей, одетого в паутину – он не видел никогда в жизни...

Выживание современного человека во многом зависит от того, как он выглядит и что о нем подумают. Цивилизованный человек постоянно пытается упростить себе жизнь. И чем больше он старается, тем сложнее она становится. Он ходит на работу с понедельника по пятницу, каждые полчаса пьет кофе, в остальное время делает вид, что сильно занят, и с умным лицом напряженно смотрит на экран компьюте-

ра. Импринтирование цивилизованного человека не способствует выживанию в пустыне, откуда во время засухи уходят даже животные. Цивилизованный человек боится змеи и при виде льва взбирается на дерево, маленький бушмен отпугивает большого льва и чувствует себя абсолютно уверенно в пустыне, потому что он у себя дома и лев для него — часть его мира, с которой он знает как справляться. Равно как и импринтирование бушмена не создано для выживания в урбанистическом мире. Завидев стадо коз с пастухом, он решает, что это общие козы. В его мире нет понятия «собственность»: когда он усыпляет одну козу, чтобы накормить себя и поделиться с мальчиком, его арестовывают и забирают в участок. А когда белые люди заплатили бушмену хорошие деньги за то, что он был их проводником, бушмен не знал, что делать с этими деньгами, и отдал их первому встречному.

Поехав в любую другую страну с культурой и религией, сильно отличающимися от ваших, вы можете отследить ваши собственные программы по умолчанию. Любой человек, который кажется вам странным, отличается от вас лишь набором таких программ.

Например, если вы ничего не знаете о детстве Ингвара Кампрада, создателя *IKEA*, вам покажется странным, что он, имея многомиллиардное состояние, торгуется в каждом магазине, носит дешевые пластиковые часы и спит «валетом» с менеджером в гостинице эконом-класса. Кому-то трудно будет понять британского миллиардера Ричарда Брен-

сона (*Virgin Group*), который, рискуя жизнью, отправляется в опасное путешествие и каждый раз прощается с семьей, осознавая, что оно может стоить ему жизни. Или Уоррена Баффета, самого известного инвестора последнего времени, входящего в первую десятку «Forbes», который питается гамбургерами и самостоятельно водит машину, экономя на зарплате водителю.

Нищий человек и миллионер различаются лишь набором программ по умолчанию.

Человеческое тело можно рассматривать как аватар — физическое воплощение с пустым жестким диском (наша нейронная система, куда записывается любая информация, которую человек видит, слышит, чувствует и непосредственно воспринимает). До определенного возраста система подвижна для набора информации и новых программ, но когда человек достигает этого возраста, программирование заканчивается, и тогда изменить какую-либо программу можно лишь с помощью *дисциплины ума*.

То, что случилось в 1990-е годы в нашей стране, разрушительно повлияло на сознание многих людей — они не справились с новыми условиями выживания, новой религией и новым подходом к финансовому благополучию. Представители старшего поколения сложнее всего воспринимали перемены, потому что выросли в стране, где деньги не главное, где наша цель — коммунизм, построение нового уто-

пического общества, в котором все равны. Их сознание, уже сформированное социалистической системой, не готово было проникнуться мыслями о том, что деньги — это хорошо, быть капиталистом — это здорово, что образование не играет роли при создании капитала, главное — новые идеи, что быть богатым хорошо, а бедным плохо. В нашей стране все было наоборот: быть бедным — это хорошо, так как это означало, что ты честный человек и ни у кого ничего не украл, а быть богатым — это плохо, потому что богатые злые, жадные, они эксплуатируют других, наживаются на несчастьях бедных людей. Когда открылся «железный занавес», мы столкнулись с другой точкой зрения, согласно которой быть бедным — плохо, бедный человек — неудачник или бездельник, которому просто лень шевелить мозгами, чтобы искать возможности для создания собственного дела или «игры на миллион». Ложные метапрограммы мешали людям быть богатыми и создавать капитал.

Импринты миллионеров завязаны на других убеждениях и других метапрограммах. Миллионеры отличаются тем, что их импринты изначально «заточены» на получение прибыли.

Глава 2.

Экскурс в детство миллионеров

Если человек родился в изначально богатой семье, ему довольно легко мыслить категорией больших денег. И он уже по умолчанию знает, что есть такие понятия, как капитал и собственность, а деньги для него лишь средство для большой игры. Здесь нет большого достижения, просто растешь и впитываешь мышление своих родителей и своего окружения и становишься таким же, как они. Именно поэтому гораздо большее уважение в списке «Forbes» вызывают люди, возле имен которых написано «selfmade».

Например, владелец *H&M Стефан Перссон* родился в семье предпринимателей. Его отец Эрлинг Перссон начинал с того, что был разносчиком сыров по ресторанам в Стокгольме. Однажды ему представилась возможность побывать в Нью-Йорке, где он почерпнул новые бизнес-идеи, связанные с сетью маленьких магазинчиков одежды с доступными ценами в противовес фешенебельным универсам. Вернувшись на родину, он зарегистрировал фирму *Hennes*, что означало «Для нее», взял кредит и начал выпускать небольшие партии женской одежды и продавать ее чуть ли не со склада. Это был 1947 год, когда Швеция находилась во власти дорогих универсамов, и данная идея была довольно смелой, если не сказать безумной. Потому как каждая уважающая се-

бя дама считала своим долгом одеваться в комфортабельных дорогих бутиках.

Тем не менее заметная разница в цене привлекла представительниц среднего класса Швеции. Линия *Hennes* становилась все более популярной, и вскоре Эрлинг Перссон смог открыть целую сеть небольших магазинчиков по всей стране. В 1968 году совладельцем фирмы стал продавец одежды для охотников Мауриц Видфорс, и в ассортименте компании появилась мужская линия, а компания стала называться *Hennes&Mauritz*, сокращенно *H&M*. Таким образом, мы видим, что Стефан Перссон родился среди уже успешно развивающегося бизнеса, поэтому можно сказать, что торговля была у него в крови. И с течением времени он вывел компанию *Hennes&Mauritz* на международную арену.

А вот *Сунтиро Хонда* — человек, который создал крупнейшую компанию в Японии после Второй мировой войны, *Honda Motor*, изначально рос в других условиях. Хонда родился в очень бедной семье в японской провинции Хамамата-су. Его отец был кузнецом, который зарабатывал на жизнь тем, что чинил велосипеды местным жителям. Когда Хонде исполнилось шестнадцать лет, он уехал в Токио, где начал работать в авторемонтной мастерской. В двадцать два года он вернулся в родной город и на накопленные деньги открыл мастерскую. С детства он мечтал о собственном автомобиле, в 1946 году приделал к своему велосипеду керосиновый мо-

тор, а уже в 1948-м основал *Honda Motor Company*. К 1987 году *Honda* стала самой быстрорастущей компанией в мире. С детства Хонда обладал живостью ума, с любым механизмом был «на ты», чувствовал его, этим жил, это его вдохновляло, и это была его большая игра, в которую он сыграл, выйдя на планетарный уровень. Самым главным качеством, благодаря которому Хонда стал ярким представителем крупнейшей автомобильной индустрии, была его наблюдательность. Именно она помогла ему развить чувство технической элегантности, рыночную интуицию, создать красивый дизайн.

Это же качество отличает *Ингвара Кампрада*. Наблюдательность позволила ему создать товары, которые пользуются популярностью у населения многих стран. Тот, кто умеет наблюдать, доверяет своему внутреннему знанию, верен себе и может создать свою империю.

Первые две буквы названия *IKEA* — это имя основателя компании. Полностью название *IKEA* расшифровывается как *Ingvar Kamprad Elmtaryd Agunnaryd* — имя основателя и название двух деревень, в которых он жил.

Его семья эмигрировала в Швецию из Германии, они построили в небольшой деревушке свой дом. Маленького Ингвара воспитывала бабушка, которая развивала во внуке такие качества, как склонность к предпринимательству и сообразительность. Например, когда мальчик купил блокнотики и предложил их по более высокой цене собственной ба-

бушке, она с радостью купила их у него и похвалила за такое мышление. Ему тогда было четыре года. Тогда Кампрад купил еще несколько блокнотов и ручек и снова продал их бабушке. Бабушка снова поощрила в нем это качество. Возможно, вам покажется это наивным и глупым поступком со стороны бабушки, но, вдохновленный поддержкой близкого человека, маленький предприниматель отправился в магазин и купил там мелким оптом рождественские открытки, после чего стал ходить по домам и предлагать их в розницу. Взрослые с уважением относились к желанию ребенка разбогатеть, они покупали у него открытки и хвалили его за такую инициативу. Так Ингвар заполучил отличную метапрограмму: **продавать — это хорошо! И к тому же выгодно!**

Позже, уже будучи подростком, Ингвар Кампрад занялся продажей ручек мелким оптом в канцелярские магазины. И однажды он усвоил еще один урок. Когда он закупил очередную партию шариковых ручек (а в те времена они только появились на рынке), бизнесмен, который продал ему их, сказал: «Молодой человек, вы могли бы заработать гораздо больше денег, если бы торговались со мной». Стресс у юного Кампрада был такой, что он навсегда запомнил этот урок. И с тех пор, где бы ни находился, он все время торгуется, даже уже будучи миллиардером. И его жена, если оказывается рядом, краснеет от столь неловких ситуаций. Подобную метапрограмму можно назвать так: **торговаться — это хо-**

рошо!

Еще одно качество Ингвара Кампрада — экономить буквально на всем. Он летает эконом-классом, носит дешевые пластиковые часы, ездит на подержанном «Volvo» по выходным, а по рабочим дням — на автобусе и получает пенсию от государства. Это удивляет, если знать, что компания *ИКЕА* на сегодняшний день оценивается в восемнадцать миллиардов долларов. Но все становится понятным, когда вы смотрите на детство Кампрада. Поскольку его семья, эмигрировав, начинала практически с нуля, ей приходилось на всем экономить, так что это качество Ингвар впитал с молоком матери в буквальном смысле слова.

Ричард Брэнсон, британский миллиардер, известен широкой публике своими нестандартными поступками и желанием участвовать в опасных предприятиях, часто связанных с риском для жизни (например, отправиться в кругосветное путешествие на воздушном шаре). Его характер становится более понятными, когда понимаешь, как он формировался. Ричард Брэнсон родился недалеко от Лондона в семье потомственного английского аристократа сэра Эдварда Брэнсона. Мать Ричарда, Ивет Флиндт, в середине 40-х годов XX века, будучи юной подданной королевы Великобритании, мечтала приобрести профессию пилота. Девушка изменила внешность, даже успела подержать в руках штурвал самолета, но вскоре была разоблачена, после чего стала стю-

ардессой, где и познакомилась с будущим отцом Ричарда. Дороти Флиндт, бабушка Ричарда Брэнсона по линии матери, могла дать фору кому угодно. В восемьдесят десять лет она успешно сдала экзамен по латиноамериканскому танцу, а в девяносто забила в гольфе мяч с одного удара. За год до своего столетия бабушка совершила кругосветное путешествие, во время которого случайно отстала от корабля, потому что решила искупаться, причем осталась на берегу в одном купальном костюме. Потом она не раз вспоминала этот эпизод и в последнем письме родственникам написала, что заключительные десять лет были лучшими в ее жизни.

Так что гены у Ричарда Брэнсона были довольно крепкие. К тому же мать периодически устраивала ему тесты на выживание. Когда Брэнсону было всего четыре года, она посадила его из машины в нескольких милях от дома и сказала: «Беги к нам, маленький! Ищи папу!» Ричард нашел отца только к вечеру.

Когда Брэнсону исполнилось одиннадцать, Ивет разбудила его рано утром, посадила на велосипед, дала ему с собой в дорогу яблоко и несколько бутербродов (воду Ричард должен был найти сам) и отправила его к родственникам в соседний город за несколько десятков миль от дома. Ричард вспоминал этот случай в автобиографии — когда он, сделавший то, что ему было велено, уставший, но гордый, вернулся домой, Ивет улыбнулась и сказала: «Молодец, Рики! Ну как, было весело? А теперь поспеши к священнику, ему надо на-

колоть дров, я обещала ему, что ты будешь с минуты на минуту». Мать Брэнсона была уверена в том, что ее ребенку все по плечу и что когда-нибудь он станет премьер-министром. «К черту все! Берись и делай!» — таков лозунг Ричарда Брэнсона, британского миллиардера, сделавшего свои миллиарды самостоятельно.

Дональд Трамп родился в семье, где изначально мыслили большими категориями, и это помогло ему реализоваться в еще большем масштабе.

Сэм Уолтон, вышедший из семьи фермеров, начинал свою карьеру как наемный работник, затем купил собственный магазинчик, заняв у родственников пять тысяч долларов, а впоследствии основал американскую империю *WalMart*.

Амансио Ортега, сын железнодорожного рабочего, начал мальчиком на побегушках в магазине одежды, потом открыл собственное дело — производство и продажу распашонок для новорожденных, а сейчас этот человек владеет тысячами магазинов марки «Zara» по всему миру и является одним из богатейших людей в Европе.

Билл Гейтс, Уоррен Баффет, Ричард Брэнсон, Ларри Эллисон, Джордж Сорос, Марк Цукерберг, Сергей Брин, Лар-

ри Пэйдж, Майкл Делл, Филл Найт, Стив Джобс, Пьер Оми-
дьяр, Ральф Лаурен, Ричард DeVos, Джордж Лукас, Стивен
Спилберг, Опра Уинфри, Рей Долби, Тед Тернер, Фреде-
рик Смит, Говард Шультц, Ингвар Кампрад, Джоан Роулинг,
Аристотель Сократ Анасис... Эти люди, независимо от того,
в каких условиях они родились, сделали себя сами, руковод-
ствуясь программой богатства и изобилия.

Если вы сможете отследить, какие привычки из детства
все еще управляют вами не потому, что этого требует ны-
нешняя ситуация, а потому, что вы делаете это автоматиче-
ски, не задумываясь, вы сможете заменить их новыми, ко-
торые сформируют вашу новую реальность, реальность мил-
лионера. Но об этом подробнее во второй части книги.

Глава 3.

Клеточное сознание миллионеров (клетка миллионеров)

Когда на тренингах я говорю о том, что миллионеры в буквальном смысле на клеточном уровне отличаются от нищих людей, участники начинают переживать, что им никогда не стать миллионерами, потому что они родились в бедной семье и их клетки, так же как и клетки их родителей, обладают сознанием нищего человека. Но вся прелесть в том, что клетки все время обновляются. И, зная, как перепрограммировать клетку, вы знаете, как перепрограммировать собственное сознание.

Нейрофизиологи говорят о том, что, если на клетку воздействовать в течение определенного времени каким-либо химическим веществом, она привыкает к нему, и, когда начинает делиться, новые клетки начинают требовать большей дозы этого вещества. Гипоталамус — это ваша алхимическая лаборатория, под воздействием определенных эмоций вырабатывающая определенные химические вещества, которые, если эмоция проявляется снова, через какое-то время вызывают зависимость.

Гипоталамус располагается спереди от ножек мозга и включает расположенную спереди зрительную и обоня-

тельную части. К последней относится собственно подбугорье, или гипоталамус, в котором расположены центры вегетативной части нервной системы. В гипоталамусе имеются нейроны обычного типа и нейросекреторные клетки. И те и другие вырабатывают белковые секреты и медиаторы, однако в нейросекреторных клетках преобладает белковый синтез, а нейросекрет выделяется в лимфу и кровь. Эти клетки трансформируют нервный импульс в нейрогормональный.

Гипоталамус контролирует деятельность эндокринной системы человека благодаря тому, что его нейроны способны выделять нейроэндокринные трансммиттеры (либерины и статины), стимулирующие или угнетающие выработку гипофизом гормонов. Иными словами, гипоталамус, масса которого не превышает пяти процентов мозга, является центром регуляции эндокринных функций, он объединяет нервные и эндокринные регуляторные механизмы в общую нейроэндокринную систему. Гипоталамус образует с гипофизом единый функциональный комплекс, в котором первый играет регулирующую, а второй – эффекторную роль.

В гипоталамусе залегают также нейроны, которые воспринимают все изменения, происходящие в крови и спинномозговой жидкости (температуру, состав, содержание гормонов и т. д.). Гипоталамус связан с корой большого мозга и лимбической системой. В него поступает информация из центров, регулирующих деятельность дыхательной и сердечнососуди-

стой систем. В гипоталамусе расположены центры жажды, голода, центры, регулирующие эмоции и поведение человека, сон и бодрствование, температуру тела и т. д. Центры коры большого мозга корректируют реакции гипоталамуса, которые возникают в ответ на изменение внутренней среды организма. В последние годы из гипоталамуса выделены обладающие морфиноподобным действием энкефалины (гормоны удовольствия) и эндорфины. Считают, что они влияют на поведение (оборонительные, пищевые, половые реакции) и вегетативные процессы, обеспечивающие выживание человека.

Итак, гипоталамус регулирует все функции организма, кроме ритма сердца, кровяного давления и спонтанных дыхательных движений. Для вас это означает только одно: вам важно отследить, какие эмоции, связанные с деньгами (положительные либо отрицательные), вы испытываете чаще. Ваши клетки «подсажены» на стресс, связанный, например, с отдачей долгов? Или на удовольствие от заключения сделок и получения прибыли? Не торопитесь отвечать «конечно, на прибыль» — посмотрите, чего больше в вашей жизни. Отследите свои эмоции в течение дня. Определенно, клетки миллионера «подсажены» на получение большой прибыли, именно от ее получения, через определенный риск, у миллионеров вырабатываются эндорфины, и чем масштабнее игра, тем больше адреналина и энкефалинов у них вырабатывается.

Вспомним школьный курс биологии. Клетка получает питательные вещества из ворсинок. И если ее достаточно долгое время атаковать каким-либо химическим элементом, например никотином, то, разревлившись, она создаст новую клетку, где большее количество ворсинок будет задействовано в получении никотина и меньшее – в получение питательных веществ. Так формируется зависимость. Определение нейрофизиологов: зависимость — это то, что ты не можешь остановить.

Клетка миллионера «заточена» на получение прибыли, потому что, когда сходится определенная сделка или идет подтверждение того, что какой-либо проект приносит прибыль, у миллионера выделяются эндорфины — гормоны удовольствия. И гипофиз, чтобы получить новую дозу эндорфинов, будет заставлять мозг работать на получение новой прибыли. Такая зависимость работает на человека. Но существуют зависимости, которые работают против нас. Это алкоголизм, наркомания, игромания, переедание и т. д.

Клетка нищего человека работает на получение страдания, ощущения себя жертвой, вырабатываются энкефалины, которые приводят к депрессиям и апатии. При этом нервная система получает одинаковое удовольствие как от страдания, так и от процветания. Вам может показаться странным, но многие люди «подсажены» на страдания и нищету. Это так же трудно прекратить, как бросить курить. Если только в один прекрасный день вы не включите осознанность

и не скажете самому себе: «Все, с меня хватит! С этого момента я начинаю новую жизнь! Я выбираю быть счастливым, здоровым и богатым!» И если вы выберете процветание, то вторая часть книги — для вас.

Нейрохимическая зависимость становится вашей программой по умолчанию. Ваши клетки будут отдавать приказ мозгу для поиска ситуаций, при которых они снова могут получать то вещество, на которое «подсажены». Так формируются привычки. Кто-то из миллионеров привык к красивым интерьерам, шикарным домам, качественной еде и одежде, к красоте и роскоши. Кто-то получает удовольствие от скоростной езды и побед, например Михаэль Шумахер, семикратный чемпион мира, самый успешный пилот за всю историю автоспорта. Дональд Трамп получает удовольствие от того, что строит самые высокие здания в мире. Когда однажды ему отказали в постройке здания в сто этажей, а разрешили только девяносто восемь, он просто развернулся и уехал в другую страну. Но если мы возьмем пример Ингвара Кампрада, то увидим, что его клетка подсажена на удовольствие от экономии и при этом на получение прибыли в больших масштабах. Ричард Брэнсон получает адреналин, когда, как мы уже говорили, отправляется в рискованные путешествия на воздушном шаре, так как с детства приучен к экстремальным ситуациям и его клетки требуют все большей дозы.

Каждый из нас на что-то «подсажен», и чем быстрее вы

это обнаружите, тем быстрее сможете изменить свою программу на процветание и благополучие.

Глава 4.

Привычки миллионеров

Я знакома с одной удивительной семьей миллионеров. Это замечательные люди с высокой дисциплиной ума. Вот некоторые из их привычек: они встают в 5:30 утра для того, чтобы успеть позаниматься йогой и поплавать в бассейне, потом тридцать минут помедитировать, в 6:30 – утренний кофе, в 7:30 – подготовка к рабочему дню. В 8:00 – завтрак с детьми, и это единственное время, когда вся семья может собраться вместе. Одна из их превосходных привычек — это безотлагательность. Они действуют здесь и сейчас. Они всегда приходят вовремя, уважая свое и чужое время. Они не боятся нанимать людей, которые умнее их, потому что для них важно, чтобы их бизнесом управляли лучшие специалисты. У них глубокие семейные ценности. Они любят своих детей и говорят им об этом каждый день. Они держат свое слово перед детьми, перед собой и перед другими. Они заботятся о своих родителях. Все, кто работают на них, ощущают их заботу и чувство семейного единства, потому что с каждым они общаются с большим уважением и почтением к их работе, кто бы это ни был — от уборщицы до управляющего компанией. Они очень ответственные, и если что-то не получается, стараются найти причину в себе, а не в других. Они постоянно обучаются, постоянно духовно растут. Они много

путешествуют, создают по всему миру центры здоровья, где люди могут оздоравливаться одновременно духовно и физически. Они основали свою академию, куда приглашают духовных мастеров со всего мира, и организуют семинары.

Все это несколько расходится с представлениями о богатых людях у тех, кто оправдывает свою нищету бездействием и не знает, как устроен.

Богатые люди знают, как они устроены, поэтому могут управлять своими привычками и сознанием, осознанно создавая свою реальность.

Важно знать, как вы устроены.

Каждый из нас изучал в школе анатомию человека. Наше восприятие связано с работой нервной системы. Она отвечает на импульсы, которые посылают ей три различных мозга. *Рептильный* мозг, которому много миллионов лет, непосредственно отвечает за наше выживание и связан с законом четырех «С»: съесть, скреститься, сбежать, сражаться. Еще один мозг, который подает сигналы нашему сознанию — *эмоциональный*, или мозг млекопитающих. Вы когда-нибудь видели расстроенную рептилию? Думаю, что нет. А вот обиженного кота или собаку, радостно виляющую хвостом, наверняка наблюдал каждый из вас. Именно эмоциональный мозг отвечает за создание привычек. Любой дрессировщик знает это и использует техники позитивного и негативного подкрепления.

Если кто-то из вас видел шоу с дельфинами и касатками,

то поражался тому, как эти чудесные создания выполняют такие сложные трюки. Все это кажется непостижимым, если не знать, как работает эмоциональный мозг, или мозг млекопитающих, который есть и у нас и к которому успешно апеллируют производители рекламы. Дрессировщик знает: чтобы дельфин прыгнул в кольцо на нужную высоту, его надо поощрить. Он наблюдает за дельфином и, когда тот просто выпрыгивает из воды, дает ему за это рыбку. Дельфин осознает, что это приятное событие связано с прыжком, и начинает прыгать выше. Дрессировщик снова дает ему рыбу и таким образом добивается нужной высоты прыжка. Но, предположим, дрессировщику нужен не один высокий прыжок, а шесть. Однако если дельфину постоянно давать рыбу, он объестся и прыгать не будет. Поэтому дрессировщик дает рыбу только за шестой прыжок. И дельфин начинает первые пять прыжков лениться, а на шестой раз прыгает высоко. Тогда дрессировщик использует случайное позитивное подкрепление, иногда давая рыбку за первый прыжок, иногда за четвертый, а иногда за третий. Поскольку дельфин точно не знает, за какой прыжок получит рыбку, он старается все шесть раз прыгать высоко.

Допустим, вы устроились на работу за определенную зарплату. Вы получаете деньги в конце месяца за оговоренный объем работы. Вы очень рады, что получили эту работу, и сначала беретесь за все с энтузиазмом, но потом начинаете замечать, что, сколько бы вы ни старались, зарпла-

та остается той же. Тогда вы начинаете брать больничный, опаздывать на работу и ходить ровно столько, сколько нужно, чтобы вас не уволили. Умный руководитель, чтобы интерес к работе не пропал, помимо ежемесячной зарплаты использует случайное позитивное подкрепление — премиальные за различные достижения. Крупные корпорации устраивают огромные рекламные кампании с использованием волшебного слова «акция». Например, чтобы получить в подарок часы или зажигалку, вам предлагается купить всего лишь две пачки сигарет. Подарок — это такая рыбка, на которую можно «подсадить» ваш эмоциональный мозг. И каждый из вас может сам увидеть, на что он «подсажен». **Вы должны знать, как вы устроены!** А компании, которые занимаются рекламой, уже знают это. И самая главная валюта — это ваше внимание. Но об этом позже.

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.