

Андрей Моисеев, Жанна Завьялова  
Игры, в которые играют с нами деньги



Санкт-Петербург  
2006



## **Предлагаем вашему вниманию наши проекты:**

1. **Международная Школа Бизнес-тренеров ICBT** по методике к.пс.н. Жанны Завьяловой. 4х модульная программа с международной сертификацией
2. **Международная Школа Бизнес-Коучинга ICBT** по методике Станислава Гринберга 3х модульная программа с международной сертификацией
3. **Школа Управления ICBT**, 4х модульная программа развития руководителей

**Расписание и регистрация на программы на сайте [www.akademiki.biz](http://www.akademiki.biz).  
Справки по телефону +7 (985) 644 5981**

Обучение по этим программам вы можете пройти не только в Москве, но и в других городах России, Украины, Казахстана, Беларуси по единым стандартам качества. Их контакты – на следующей странице.

На сайте [www.akademiki.biz](http://www.akademiki.biz) действует **бесплатный профессиональный форум бизнес-тренеров**, который является библиотекой методик и ответов на самые актуальные вопросы практикующих бизнес-тренеров.

**Контакты наших партнеров,  
организующих обучение по единым стандартам качества :**

1. Киев	<a href="mailto:A.mogilnik@gmail.com">A.mogilnik@gmail.com</a> <a href="https://www.facebook.com/a.mogilnik">a.mogilnik@facebook.com</a>	+38632543153	«Голден Стафф»
2. Краснодар	<a href="mailto:larabekish@yandex.ru">larabekish@yandex.ru</a>	+79181201500	«Коучинг-Центр Юг»
3. Алматы	<a href="mailto:m.kvachko@m-training.kz">m.kvachko@m-training.kz</a>	+77273171071	«M-Training»
4. Минск	<a href="mailto:Natalia_Tarasevich@zis.by">Natalia_Tarasevich@zis.by</a>	+375172170062, +375172846646	«Здесь и сейчас»
5. Уфа	<a href="mailto:vibor_ufa@mail.ru">vibor_ufa@mail.ru</a>	+79272368744	«Выбор»
6. Новосибирск	<a href="mailto:sviv@ngs.ru">sviv@ngs.ru</a>	+79139854112 +73832174536	«Эрфольг»
7. Ульяновск	<a href="mailto:pavlova@dialog7.ru">pavlova@dialog7.ru</a>	+79603717836 +79876391690	«Центр кадровых решений Диалог»
8. Волгоград	<a href="mailto:office@expertprofi.ru">office@expertprofi.ru</a>	+79061656505	«Эксперт-Профи»
9. Екатеринбург	<a href="mailto:katerina-semkina@mail.ru">katerina-semkina@mail.ru</a>	+79175300406 +79521351000	«Тренинг-центр Результат»
10. Санкт-Петербург	<a href="mailto:sz@dialog-spb.com">sz@dialog-spb.com</a>	+78127182723, +79219482011	«Диалог»
11. Москва	<a href="mailto:info@akademiki.biz">info@akademiki.biz</a>	+79856445981	«Академия Живого Бизнеса»
12. Саратов	<a href="mailto:svetlana-rosa@yandex.ru">svetlana-rosa@yandex.ru</a>	+79272261210 +79536329102	«Калейдоскоп»
13. Пермь	<a href="mailto:ladon22@ya.ru">ladon22@ya.ru</a>	тел/факс 8(342)267-54-52 +79024799811	«Учебный портал Учусь.Ру»
14. Днепропетровск	<a href="mailto:personal2010@i.ua">personal2010@i.ua</a>	+380675238323	«Хьюман фактор»
15. Воронеж	<a href="mailto:Olga.slavyak@mail.ru">Olga.slavyak@mail.ru</a>	+79154802670 +4732530603	

## Международная Школа Бизнес-тренеров ICBT

- Мы – номер один в системной подготовке по профессии бизнес-тренер
- Бизнес-тренеров новичков «ставим на крыло»
- Профессиональным тренерам передаем ключи от мастерства в профессии
- Руководителей посвящаем в технологии управления группами и коллективами
- Уникальная методика обучения бизнес-тренеров от к.пс. н. Жанны Завьяловой с опытом успешного проведения более 10 лет
- Эффективная методика подготовки бизнес-коучей от Станислава Гринберга
- Международная сертификация по 55 тренерским компетенциям
- Качество обучения единое и стандартизированное в 18 городах, в 5 странах: Россия, Украина, Беларусь, Казахстан, Италия



г. Москва

Тел.: +7 (985) 644-59-81, 644-59-83  
email: [info@icbt.pro](mailto:info@icbt.pro) • [www.icbt.pro](http://www.icbt.pro)

ББК 88.5  
3-33

**Завьялова Ж., Моисеев А.**  
3-33 Игры, в которые играют с нами деньги. — СПб.: Речь, 2006. —  
239 с.  
ISBN 5-

ББК 88.5

ISBN 5-9268-0???-?

© А. Моисеев, Ж. Завьялова, 2006  
© И. В. Семенов, иллюстрации, 2006  
© Издательство «Речь», 2006  
© П. В. Борозенец, обложка, 2006

## Оглавление

Рождение книги .....	5
Инструкция по применению .....	6
<b>Глава 1. Три вопроса</b> .....	9
Упражнение № 1 .....	11
Примеры ответов на три вопроса .....	12
Выводы из ответов на три вопроса .....	20
<b>Глава 2. Деньги как воздух</b> .....	23
<b>Глава 3. Деньги — это идея</b> .....	27
<b>Глава 4. Что делать с идеей денег?</b> .....	45
<b>Глава 5. Вредные идеи о деньгах</b> .....	53
<b>Глава 6. Игра на деньги</b> .....	93
Упражнение № 2 (начало): .....	121
<b>Глава 7. Мотивация «К» и мотивация «ОТ»</b> .....	125
Упражнение № 2 (продолжение) .....	128
<b>Глава 8. Финансовые системы</b> .....	131
Первая финансовая система взаимоотношений — египетская .....	133
Вторая финансовая система взаимоотношений — китайская .....	136
Третья финансовая система взаимоотношений — ведическая .....	138
<b>Глава 9. Легенда о происхождении денег</b> .....	145
<b>Глава 10. Энергия денег</b> .....	151

<b>Глава 11. Деньги играют в игры с нашим сознанием</b> .....	169
Первая игра «А ну-ка догони!» .....	171
Упражнение № 3 .....	173
Вторая игра «Сколько ты стоишь?» .....	186
Упражнение № 4 .....	188
Третья игра «Подерись со мной!» .....	199
Упражнение № 5 .....	208
Четвертая игра «Я все могу!» .....	213
Упражнение № 6 .....	231
Упражнение № 7 .....	236

## Рождение книги

Идея создания этой книги родилась неожиданно. Ее авторы, известные бизнес-тренеры и семейная пара, проанализировали и обобщили свой опыт обращения с деньгами и создали обучающую тренинговую программу «Игры, в которые играют деньги». Эта программа сразу же стала пользоваться популярностью у сотрудников различных компаний. Она и по сей день с успехом проходит в разных аудиториях.

Недавно мы посетили один из крупных книжных магазинов Москвы и были поражены обилием литературы, посвященной теме денег. Да, книг про деньги издано действительно много, что говорит о постоянном и неподдельном интересе к этому вопросу.

Все, о чем написано на страницах этой книги, — это опыт конкретных людей, яркие живые примеры из их жизни и жизни тех, кто встретился им на пути. На наш взгляд, самый искренний интерес читателей вызывает то, что действительно было в реальной жизни.

Во взаимоотношениях с деньгами есть множество аспектов: экономический, психологический, социальный, кармический и т. д. Может быть, то, с какой стороны мы подойдем к теме денег, покажется вам полезным и познавательным, приблизит вас к выработке собственной денежной стратегии. Наша цель — показать, что финансовый успех каждого человека — это вполне выполнимая задача и что понимание законов взаимодействия с денежной энергией и ее игр с нашим сознанием выводит нас из дремучего леса невежества, помогает стать богатыми!

Эта уже не первая книга, написанная нами. До этого мы делились бизнес-технологиями со своими коллегами. Сейчас мы рассказываем свою историю о деньгах, поскольку этот вопрос интересует всех.

## Инструкция по применению

Вы держите в руках книгу-талисман. Это не просто информация — это реальная книга-воздействие. Она поможет вам изменить вашу жизнь и стать богаче в прямом и переносном смысле слова. Что для этого нужно? Сделать две вещи.

Первое — выполнять те задания, которые даны в книге для вас, уважаемый читатель. Можете сразу вооружиться бумагой и ручкой, чтобы не отвлекаться от чтения.

Второе — хранить книгу, когда вы ее не читаете, в зоне денег по фэн-шуй в вашей комнате, квартире, доме. Поскольку книга содержит реальный опыт множества людей, она заряжена живой энергией успеха. Книга работает, как магнит. Когда вы ее читаете, энергия книги активизируется и настраивается на вас. После прочтения книга начинает самостоятельно работать на ваш финансовый успех, притягивая все шансы, благоприятные возможности и совпадения, которые помогут вам стать богаче. Это произойдет само собой. Но, чтобы усилить эффект, положите книгу в зону денег. Здесь нарисован квадрат Багуа, в котором схематически изображена зона финансового благополучия. Соотнесите вход в свой дом со входом, изображенным на квадрате багуа, и вы легко сориентируетесь и найдете в своем доме зону денег. Именно там — место этой книги. Там она и будет жить-поживать и добра наживать. Она — ваш новый друг!

## Квадрат Багуа

ЗОНА ДЕНЕГ — место для хранения книги «Игры, в которые играют с нами деньги»		
	Вход в квартиру	

Глава 1  
**ТРИ ВОПРОСА**

1. ЧТО ЗНАЧАТ ДЕНЬГИ  
В МОЕЙ ЖИЗНИ?

2. СКОЛЬКО ДЕНЕГ В МЕСЯЦ  
МНЕ НУЖНО?

3. ЧТО МНЕ МЕШАЕТ?





## Упражнение № 1

*Итак, с самого начала мы попросим вас ответить на три коротких вопроса. Предлагаем вам немного подумать и записать на бумаге очень короткие, емкие ответы.*

### **1. «Что значат деньги в моей жизни?»**

*Если вы пришли в книжный магазин и выбрали для себя эту книгу, значит, тема денег для вас значима. А что значат деньги в вашей жизни? Можно ли как-нибудь ответить одним, двумя, тремя словами? Попробуйте!*

### **2. «Сколько денег в месяц мне нужно?»**

*Долларов, рублей, евро — определитесь с эквивалентом. И решите, сколько денег вы хотите, чтобы к вам приходило каждый месяц на данном этапе. Сколько? Это очень важно, потому что, если мы хотим, чтобы деньги у нас были, нам нужно хотя бы назначить сумму, сколько нам их нужно.*

### **3. «Что мне мешает?»**

*Может быть, вам совсем ничего не мешает. Если к вам приходит столько денег, сколько вам нужно, тогда вы просто ответите себе или запишете, что вам ничего не мешает. Но если к вам приходит денег меньше, чем вы хотите, тогда вам наверняка что-то мешает. Как на ваш взгляд, что не пускает деньги в вашу жизнь, если у вас все-же так происходит?*

**Внимание!**

**Не переворачивайте страницу,  
пока не сделаете это упражнение!  
Это важно для вашего благосостояния!**

## Примеры ответов на три вопроса

Выше мы обещали вам приводить конкретные примеры из жизни. Выполняем свое обещание. Мы адресовали эти вопросы участникам наших тренингов. Наверняка вам будет интересно узнать ответы других людей.

— Меня зовут Лиля. В моей жизни деньги значат много, и наверное, к ним я могу подобрать слово «удовольствие». То есть это способ получения удовольствия, способ получения всяких благ от жизни.

— Меня зовут Татьяна. Мне нужно миллион в месяц. Причем каждый месяц чтоб был миллион долларов, нет, лучше евро. Да, точно, один миллион евро!

— И вы уже знаете, что вы с ним сделаете, с каждым миллионом? — спрашиваем мы.

— Да!

— Очень хорошо, хорошая заявка на победу! Это очень важно знать, миллион чего именно вам необходимо. Ведь доллары, как вы знаете, бывают австралийские, канадские, американские, новозеландские, барбадосские и еще в трех-четырёх странах деньги называются долларами. И стоимость у них разная.

— Я Виктория. Мне в отношениях с деньгами мешает какой-то внутренний ступор. Стремление заработать много денег есть, но как бы что-то мне постоянно мешает.

— То есть вы не знаете, что вам мешает, но чувствуете этот ступор. И есть ощущение, что он внутри вас, что-то внутри вас вам мешает?

— Да.

— Так, понятно, спасибо большое, Виктория.

— Анна. Что значат деньги? Ну, во-первых, это спокойствие, уверенность, разные возможности, свобода.

— Меня зовут Олег. Ну, я не буду так сильно преувеличивать — миллион, два миллиона! Думаю, тысячи три евро было бы вполне достаточно!

— А я думаю, что мне мешают перепады настроения.

— Перепады настроения? — переспрашиваем мы.

— То есть если бы у вас не было перепадов настроения, то у вас было бы столько денег, сколько вам нужно?

— Мне кажется, что так.

— Так, спасибо! Дальше, пожалуйста!

— Я Наталья. Деньги для меня — это жить в квартире, в такой, какую я хочу. Еще путешествовать так, как я хочу и где хочу, и с теми людьми, с которыми я хочу. Средства, короче.

— Насколько мы поняли, деньги для вас — это средства для достижения какого-то определенного качества жизни. Того качества жизни, которое вам хочется иметь, некоего стиля жизни. Так? Спасибо!

— Сергей. Я думаю, что миллиона евро мне бы тоже вполне хватило.

— То есть вы уже тоже знаете, что с ним сделать, с этим миллионом. Представьте, каждый месяц к вам приходит новый миллион евро! И вы действительно сможете его грамотно распределить, истратить на что-то?

— Да, конечно! — с уверенностью отвечает Сергей.

— Спасибо вам! Очень интересно!

Вот еще несколько ответов наших участников.

— Меня зовут Галина, и я так думаю, что мне мешает иметь те деньги, которые я хочу, так это то, что я не на 100% выкладываюсь. То есть я могла бы больше работать, тогда бы больше делала и больше получала. Только пока что-то мешает.

— Александр. В общем, деньги для меня — это способ достижения какого-то уровня в жизни.

— Меня зовут Ольга. Вы знаете, маленькие суммы меня не устраивают — миллион евро!

— Смотрите, дорогие друзья, какое у нас здесь единодушие по поводу миллиона евро! Если нам нужен миллион евро, тогда тем более важно послушать, что же нам мешает. Чтобы он был, этот миллион, важно понять, где та преграда, которая к нам каждый месяц не пускает этот миллион евро.

— Мне кажется, что мне недостаточно знаний и есть какие-то внутренние барьеры.

— То есть страх, что что-то не смогу, и нехватка каких-то специфических знаний, которые по идее должны быть. Да? Спасибо!

— Ирина. Что значат для меня деньги? Это достижение моих целей, осуществление всего, чего я хочу в своей жизни. Это в принципе возможность чувствовать себя счастливой.

— Татьяна. Вы знаете, я бы, наверно, тоже хотела иметь миллион, но сейчас я подумала, что мне будет трудно получать по миллиону, я пока не знаю, куда его пристраивать

каждый месяц. По сто тысяч евро я бы знала, куда пристроить, но нужно еще подумать.

— Вот видите, это особый уровень размышлений, так, конечно, можно отнести все в банк и жить на проценты, но тогда вашими деньгами будет управлять и руководить банк, они будут как бы и не ваши. Спасибо вам!

— Елена. Что значат в моей жизни деньги? Это свобода, независимость, но в первую очередь, конечно, свобода. Если человек богатый и он имеет ту сумму, которая ему необходима, я думаю, он свободный. У него нет никаких мыслей, нет проблем.

— Почему? Приходят мысли, куда деньги девать, приходят мысли, где их взять.

— Нэлли. Вот я за этим вопросом сюда и пришла, я не понимаю, что мне мешает, я не могу разобраться сама. Деньги приходят и уходят, не задерживаются, а что мешает, не могу разобраться, если честно.

— Мне мешает мой «совдеповский» менталитет, — говорит одна из участниц.

— То есть какой-то, как вы говорите, «совдеповский» менталитет. Вы уже поймали какие-то мысли и чувства, которые мешали. Что это такое, вы можете сказать? Можете поделиться с нами, как это проявляется?

— Ну, например, меня тревожит то, что я могу что-то не успеть. Напрягает, что мне надо будет лишний раз встать ради чего-то непонятного, лишний раз себя как-то ограничить, то есть у меня будет какой-то определенный режим, который я, может быть, не захочу соблюдать. Я еще не совсем

перестроилась, надо мне, наверное, все-таки это сделать, и как можно скорее.

— Меня зовут Наташа, для меня деньги — это, наверное, тоже средство для исполнения желаний.

— Мы с вами здесь единомышленники! Деньги — это средство, цели стоят за пределами денег, деньги дают кому свободу, кому счастье, кому ощущение независимости, кому исполнение желаний, кому достижение определенного качества жизни.

— Меня зовут Анна. Я, конечно, тоже хочу миллион евро, но понимаю, что я должна этого достичь постепенно. Я должна начать хотя бы с десяти тысяч, потом пятьдесят, потом сто и так прийти к миллиону.

— Меня зовут Татьяна. Что мне мешает в этой жизни? Наверное, действительно, другая Татьяна правильно сказала, что мешает то воспитание, которое у нас с вами есть. Мы все живем в одной стране. Были времена, когда мы были уверены в своей работе, в своей зарплате, во всем. Мы не думали, что нас всех когда-то сократят. Что мы можем чем-то не понравиться начальству. Или кто-то не так на нас посмотрит. Нам сразу почему-то от этого неудобно становится. Комплексов и страхов миллион всяких. Наверное, все-таки в нас сидит какой-то блок, и надо раскрепоститься немножко и снять его.

— Вам не хватает естественности, спонтанности, раскрепощенности. Так? Спасибо!

— Меня зовут Лиля. Сколько в месяц мне нужно? Вот предыдущая женщина сказала, что вообще к деньгам надо

быть готовым. Потому что самое страшное, на мой взгляд, для человека — если на него сваливается какая-нибудь крупная сумма денег. Он может даже свихнуться в какой-то мере. Поэтому я считаю, что деньги нам даются как испытание. Не просто так даются, а для чего-то. Для нашего внутреннего роста в первую очередь. Для того чтобы мы могли что-то дать людям. Не только все себе. Я считаю, что эта сумма должна расти от нашего внутреннего состояния. Вот мы растем, и сумма наших доходов растет. Мне надо пока что от пяти до пятидесяти тысяч евро.

— Елена. Что мне мешает? Я сама на себя нагроулила много обязанностей. Но это не главное, хотя это имеет очень большое значение. Второе, нежелание выходить из зоны комфорта. Очень не хочется вставать раньше, чем привыкла, выбегать куда-то, спешить, это сдерживает. Третий момент — это неумение организовать себя.

— Видите, кому-то мешает самодисциплина, а кому-то, наоборот, нехватка организованности.

— Меня зовут Светлана. Мне мешает стабильность. То, какой уровень жизни у меня есть, и то, что дали мне мои родители. Этот уровень как-то продолжается, остается неизменным в моей жизни. Чтобы я ни меняла, все равно все приходит в равновесие, некую стабильность. Жизнь уравновешенная. И никак вот я до следующего уровня не дохожу. Привычки у меня просто сильные, наверное.

— Интересно! То есть вам мешают привычки и стабильность жизни. С ваших слов, в самой вашей жизни есть некая сила, которая вас уравновешивает с кем-то или чем-то?

С другими людьми, которые живут рядом с вами, или с кем? И поэтому вы считаете, оттого деньги к вам не приходят, что вы в равновесии?

— Да.

— Так! Смотрите, как интересно! Мы все тут сидим, хотим получить от наличия денег ощущение комфорта. А что мешает вам получить деньги? Комфорт! Как это интересно!

## **Выводы из ответов на три вопроса**

— Ну что ж, отлично, подведем итог всему сказанному. Дорогие друзья! Давайте обобщим то, что у нас с вами получается. Здесь много всего прозвучало. И можно сказать, что ответ на первый вопрос почти всех объединяет. Деньги — это средство достижения благ. Никто из вас не сказал: мне нужны деньги, чтобы копить их или, например, сидеть на них, закопать их в землю или есть золотой ложкой.

Деньги — это средство достижения ваших целей, для кого-то это путешествие, для кого-то покупка дома и т. д. Это определенное качество жизни, определенная свобода и приятные ощущения от обладания деньгами. Согласны?

Получается, что вы хотите достичь с помощью денег свободы и качественно другого уровня комфорта.

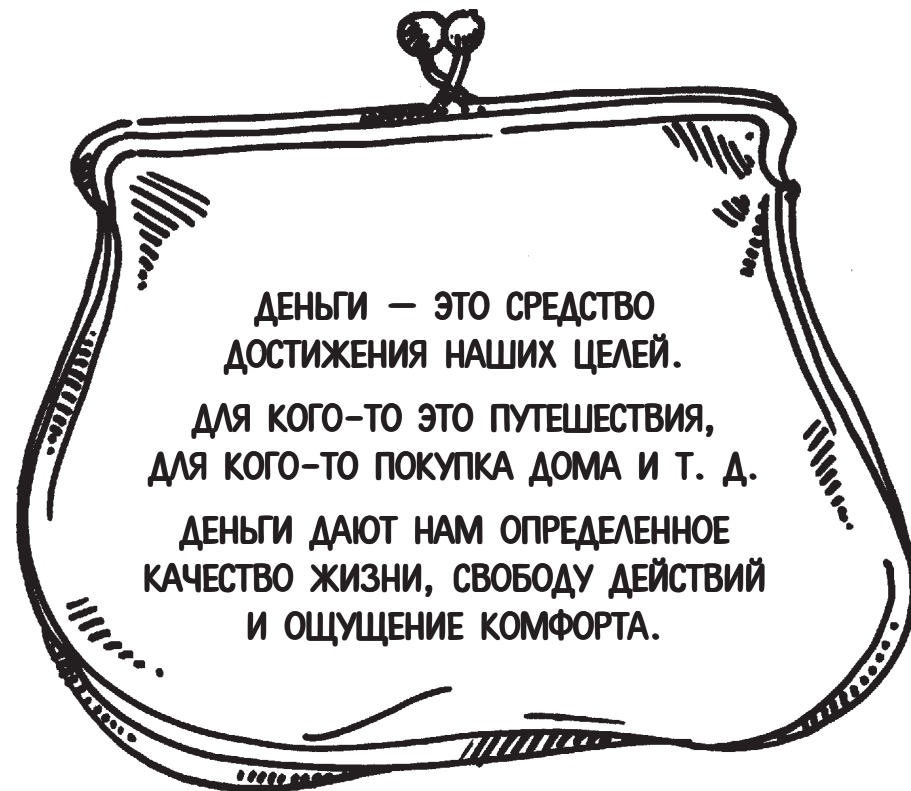
— Теперь относительно второго вопроса. А сколько вам нужно денег? Смотрим. Прозвучали цифры от трех тысяч евро до миллиона евро в месяц. Тут разброс велик, очень велик. Мы все разные и относительно материальных запросов тоже. Помните пословицу? «Кому-то жемчуг мелковат...»

Кто-то из вас хочет все сразу. Кто-то предполагает для себя ступенчатое, поэтапное освоение науки зарабатывать деньги.

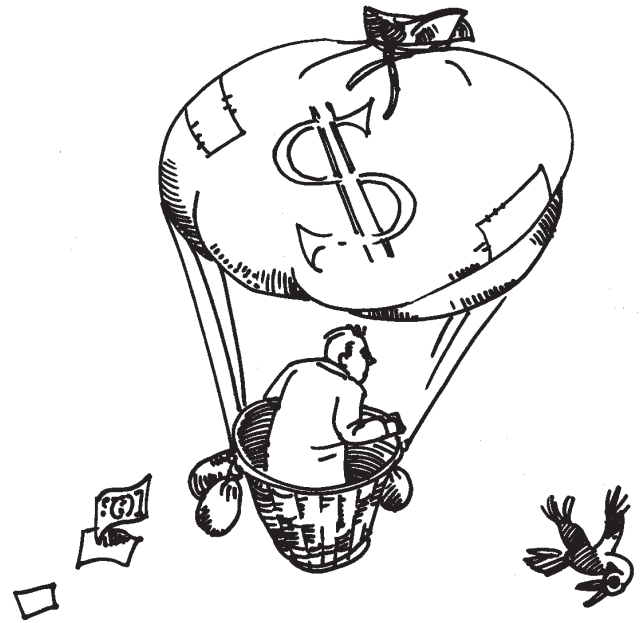
— И третий вопрос: что мне мешает? Многие здесь не знали, что ответить. Это говорит о том, что данный вопрос вы задаете себе впервые и раньше вам не приходилось думать об этом. Многие сейчас ждут ответа на этот вопрос от нас. Кто-то говорит, что во всем виноват комфорт, кто-то — нежелание делать сверхусилия, кто-то — недостаток самодисциплины.

Кто-то осознает, что у него есть внутренние блоки, какие-то страхи. То есть присутствует некая эмоциональная составляющая. Кто-то говорит, что ему не хватает каких-то специфических знаний и навыков.

Таким образом, либо наше состояние нам мешает, либо отсутствие какой-либо информации. Вроде так получается, да?



Глава 2  
ДЕНЬГИ КАК ВОЗДУХ



Ну что ж, расскажу вам одну историю о себе. Когда-то в молодости мы с моими друзьями-подругами сидели, еще будучи студентами, играли в эту игру и спрашивали друг друга: кто, что, сколько хочет?

И одна моя подруга говорит: «Я хочу быть богатой», другая вторит ей: «И я тоже хочу быть богатой». А я слушаю их и думаю: «А зачем быть богатой?» И говорю: «Знаете, мне все равно, буду я богатой или нет. Вообще, что за цель быть богатой? Я хочу, чтобы у меня было столько денег, чтобы я не думала о них! Чтобы я о них не заботилась! Вот мы сейчас сидим, и если в нашей комнате нам всем хватает воздуха, никто же из нас не говорит: я хочу много воздуха! Давайте поставим цель, чтобы было много воздуха! Не нужно ставить эту цель, потому что воздух у нас уже есть и есть всегда! Мы о нем не думаем, когда дышим. Вот я и хочу, чтобы денег было столько, сколько воздуха, которым мы дышим: вдох — выдох. Сколько нужно организму, пусть потребляет, и вокруг пусть еще будет. Что такое быть богатой? Я хочу, чтобы денег было столько, сколько воздуха вокруг нас!»

Мне кажется, что мы с вами схожи, потому что вы говорите именно о свободе. Никто из вас не сказал: «Хочу начать свой бизнес или купить, например, завод, что-то производить». Нет, этого мы не услышали в ваших словах. Есть желание свободы, счастья, комфорта. Можно сказать, вы хотите столько денег, сколько есть воздуха, чтобы дышать. Потому что, на самом деле, вы только представьте миллион евро в месяц! Это достаточно много! И я очень сомнева-



юсь, что эта цифра помещается в ваше сознание и вы действительно знаете, как этими деньгами распорядиться.

Представьте себе эту картину! Эти деньги ежемесячно «капают» вам, и их нужно куда-то распределить! Или вы будете складывать их у себя в комнате? Купите, к примеру, квартиру, и будете там складировать чемоданы с деньгами! Пусть будет, скажете вы! Потом вы начнете заботиться о безопасности, наймете охрану, чтобы вас не ограбили. Будете трястись, бояться за свои капиталы. Тогда представьте, как вся ваша жизнь изменится и во что она превратится!

### Глава 3

# ДЕНЬГИ – ЭТО ИДЕЯ



Мы будем много говорить о законах, которые распространяются на нас, причем независимо от того, хотим мы этого или нет. Мы живем в мире, строго регламентированном законами и правилами. Свои законы есть везде. Есть в юриспруденции, в физике, в устройстве Вселенной, иначе вокруг нас царил бы хаос. Есть одна особенность, и она, как закон, работает либо на нас, либо против нас. Помните пословицу: «Закон что дышло — куда повернул, туда и вышло».

Эта пословица применима к закону, который управляет нами изнутри и в зависимости от того или иного поворота приводит к тому или иному результату. Сейчас мы с вами отправимся в путешествие внутрь себя. В свое сознание и в свое подсознательное. И может быть, мы найдем ответы на вопросы, почему у нас все так, как есть, а не иначе.

Посмотрите на рисунок «Структура сознания человека». Мы схематично изобразили здесь подобие айсберга. Как вы знаете, видимая часть айсберга всегда меньше, нежели та, которая скрыта от глаз под водой.

Наше подсознательное содержит как минимум в 10 раз больше информации, чем та, которую мы осознаем. Именно в бессознательном находятся программы «за» и «против» денег, вредные идеи, которые мешают нам привлечь деньги в свою жизнь. Об этих вредных идеях, которые мешают нам направить денежный поток в наш карман, мы поговорим позже. А пока скажем, что деньги — это тоже идея.

Может быть, кто-то из вас удивится, но это так! ДЕНЬГИ — это тоже ИДЕЯ! Деньги — не материя. Банкноты и



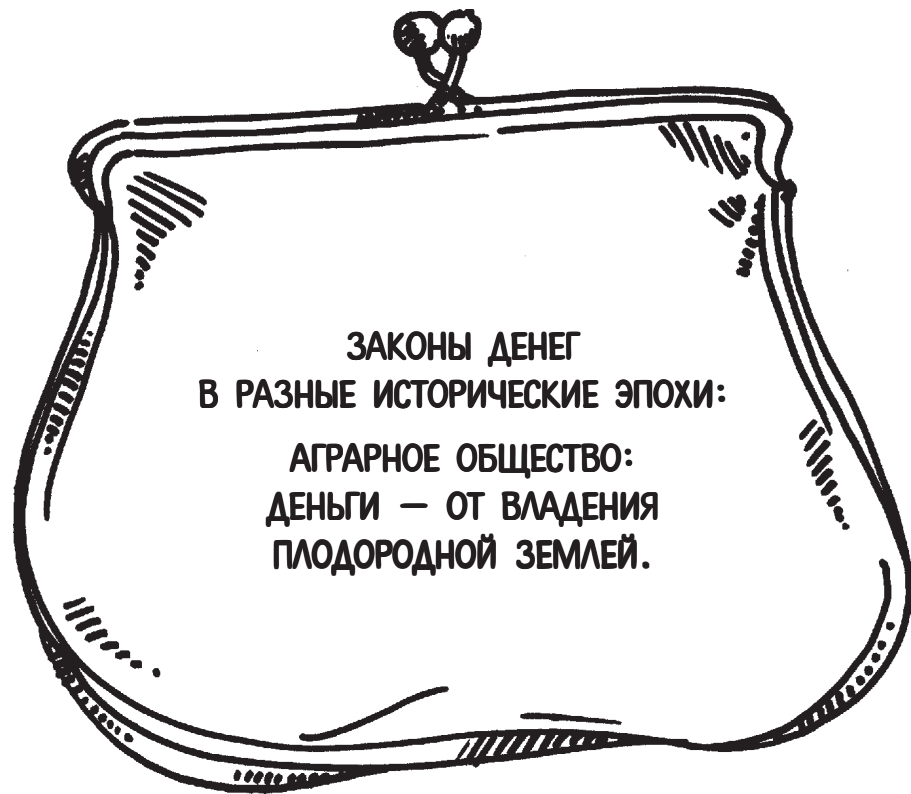
монеты, к которым мы привыкли и с которыми отождествляем идею денег, — на самом деле лишь их символ. Это просто понять, если у вас есть старинные монеты, вышедшие из употребления. Придя в магазин, вы ничего не сможете на них купить.

Давайте посмотрим, почему мы так говорим. Обратимся к прошлому.

Если мы проанализируем историю человечества, то увидим, что когда-то люди жили в таком обществе, в котором денег не было вообще.

Деньги изобрели люди, то есть сознательные существа. Это не естественная природная составляющая. В природе деньги не встретишь. Никто из нас не видел, чтобы они росли на деревьях, как бананы или апельсины. То есть деньги придуманы человеком, и в основе этого изобретения лежит определенная концепция, идея.

Посмотрите, что было ценно раньше, благодаря какому ресурсу люди получали деньги. После первобытного общества была **аграрная система**, землевладельческий строй. Было так: кто владеет землей, тот владеет и деньгами. Земля как ресурс позволяла людям в те времена быть богатыми. Но земля — ресурс исчерпаемый. Количество земли ограничено. А поскольку не вся земля годится для земледелия, выращивания сельскохозяйственных культур (болото, например, никому не нужно), то земли действительно ценной еще меньше. Плодородная земля — большая ценность и сейчас. Как на болоте или в пустыне будешь жить и их обрабатывать? Поэтому хорошая земля принадлежала



тогда в основном только правящему классу. Или же тем, кто каким-то образом смог ее заполучить. И те, у кого не было своей земли, считались людьми бедными.

Скажите, как было людям, у которых не было земли, получить деньги? Никак! Они не знали. Они думали, что никак! Если у тебя нет земли, значит, у тебя нет денег. Ты на это обречен, ведь земля передавалась по наследству. Как человеку без наследства получить землю? Выбраться из этой ситуации безденежья в то время было сложно.

С тех пор мир сильно изменился. Однако многие из нас и сейчас не представляют себе, как выбраться из ситуации безденежья, которая сложилась в их жизни. Это работает программа аграрной эпохи, которая хранится глубоко в бессознательном многих современных людей и мешает им увидеть способы привлечения денег.

Движемся далее по реке времени.

Люди думали, думали и додумались до следующей идеи: не земля сама по себе дает деньги, а то, как мы распоряжаемся землей. У землевладельцев были крестьяне, живущие на их земле, которые должны были за это отрабатывать барщину, платить оброк. Они работали на своих хозяев практически бесплатно. Помещики «завинчивали гайки», и положение только ухудшалось...

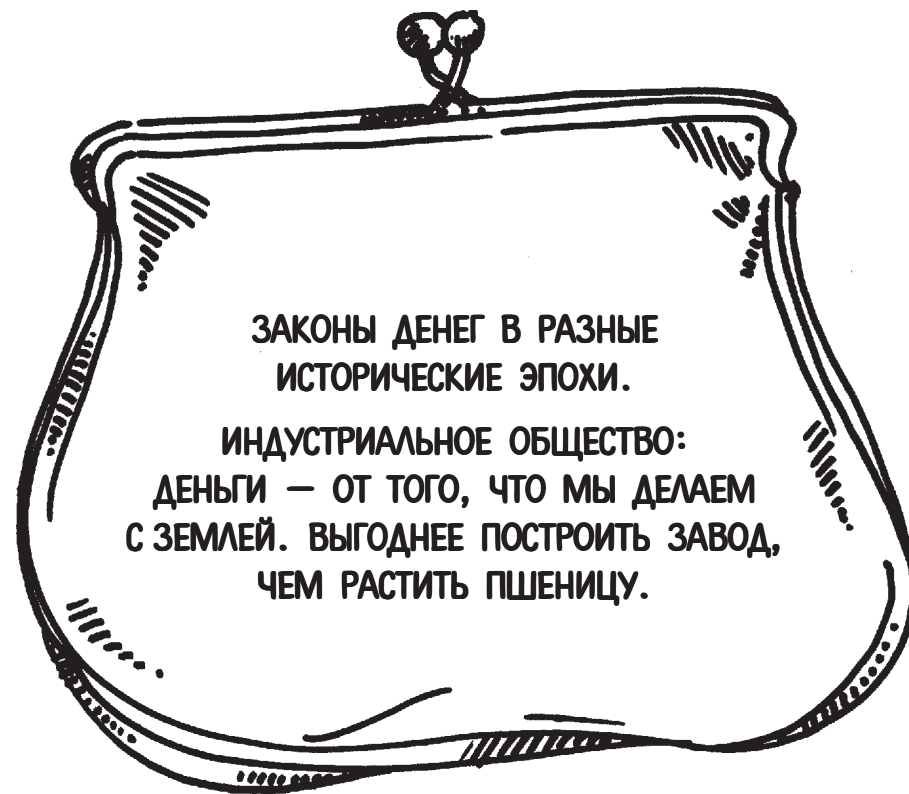
Представьте дальше, что вы владелец земли. И если вы, например, посадите на участке пшеницу и продадите ее, то сколько-то вы денег получите, ну условно тысячу долларов. Но если вы на этой земле построите завод по огранке алмазов, то вы с этого же гектара земли получите не тысячу дол-

ларов, а гораздо больше, может быть, миллион долларов, опять-таки условно. И когда люди это поняли и творчески развили мысль о том, что деньги производятся не от самой земли, что деньги — это производное от того, что мы делаем с землей. С этого самого момента стал зарождаться новый класс — капиталистов, буржуазии.

Одни люди брали землю в аренду у других людей, которые ею владели, но по невежеству не знали, как ею нужно эффективно распоряжаться. Естественно, доходы таких землевладельцев падали, крестьяне уходили работать на заводы, и землевладельцы постепенно нищали. Предприимчивые люди брали землю в аренду, ставили на них заводы, получали деньги от реализации продуктов производства, платили аренду и получали еще кучу денег в качестве прибыли. Потом они могли еще и выкупить у землевладельца его землю. По большому счету, земля им не особо нужна была, потому что не земля дает деньги, а **идея**, как ею воспользоваться. И вот когда эта идея стала доступна большинству людей, появился новый класс — из разночинцев, то есть людей не дворянского, не благородного происхождения, но смекалистые, умные. Так появилась буржуазия.

Еще до этого были купцы, которые торговали в разных странах. Они плавали на кораблях, у них тоже не было своей земли. Туда пушнину отвезли, продали, оттуда — соль, специи, продали. Таким образом купцы тоже получали деньги не от земли.

Постепенно из аграрного общества возникло **промышленное (индустриальное) общество**. В нем принцип обога-



шения был качественно иным: кто владеет заводами и фабриками, кто владеет средствами производства, тот владеет и капиталом, тот богат. И хотя заводы и фабрики можно тоже передать по наследству, но можно и самому, войдя в долю благодаря своей сообразительности и умению управлять, стать богатым. То есть доступ к богатству стал шире, чем в аграрном обществе. Однако в промышленно-индустриальном обществе путь обогащения оставался медленным, постепенным. Подумайте сами: сколько денег нужно, чтобы купить завод? Немало. Получается, чтобы стать богатым, нужен стартовый капитал, нужны деньги. «Деньги к деньгам» — это поговорка индустриального общества. И хотя мы живем в иное время, многие думают: чтобы стать богатым, нужно иметь деньги. А без стартового капитала невозможно разбогатеть. Это программа индустриального общества сидит в нашем бессознательном и «нашептывает» нам вредную идею, которая заслоняет от нас деньги.

Сейчас мы с вами живем в другом обществе — это **информационное общество**. И все прекрасно понимают, что это значит, когда говорят: информация стоит денег. Или еще: «Время — деньги!» Но нужно еще, конечно, вначале додуматься, как сделать деньги из этой самой информации.

И вот появились пионеры нового общества — первые люди, которые стали додумываться до этого. Для того чтобы на самом деле получить хорошие деньги, совершенно не нужно владеть заводами, а нужно придумать схему бизнеса. Нужно ее представить в голове как концепт-идею. Ряд наших клиентов, поняв это, сейчас распродают свои про-

изводственные мощности и размещают заказы в Китае, где дешевая рабочая сила. Качество высокое — себестоимость низкая.

И есть такие люди — талантливые предприниматели, вы наверняка знаете эти общеизвестные схемы и яркие примеры такого предпринимательства. Например, когда придумал что-то интересное для общества, разместил заказ на чьем-то заводе, не владея этим заводом, и...

Допустим, до меня дошло, что, скорее всего, этим летом войдут в моду короткие юбки. И я хочу их выпустить. Можно и кредит попросить, тем более их сейчас охотно и без волокиты дают многие банки. Дальше: придумала фирменный стиль своих юбочек и разместила заказ, чтобы шить их на фабрике, скажем, АБЦ «Пошиватель», в строгом соответствии со стандартом необходимого мне качества. Мой заказ выполнили, и я разместила свои юбки в чьих-то уже существующих сетях магазинов, и мне их быстренько продали. Денежки, конечно, мне отдали и т. д. Все заняты, всем хорошо. И ведь смотрите: на чужом производстве мне все сделали, в чужих магазинах продали — мне принадлежала только идея! Так поступают многие известные фирмы, размещая свои заказы в Китае.

Концепция создает деньги! Идея! И мои партнеры зарабатывают, и я зарабатываю. Люди дошли до понимания, что не нужно владеть собственностью, чтобы получить деньги. Нужно всего лишь изобрести идею, создать схему, в основе которой — мысль о том, как чью-то уже имеющуюся мощьность, чьи-то средства производства использовать так, что-

бы сделать деньги. У производителей голова болит из-за роста цен на энергоносители, необходимости мотивации рабочего персонала, нехватки транспорта, складов и т. д. У них своих проблем куча. И в современном мире не так-то быстро и просто можно заработать деньги, владея заводом. Проще сколотить капитал, если у вас есть концепция быстрого доступа к конечному потребителю, т. е. к клиенту. А товар с радостью и на чужих заводах под вашей маркой с вашим логотипом для вас сделают.

Например, известный всем бренд спортивной одежды Nike совсем не имеет своих заводов, однако во всем мире торгует и спортивными костюмами, и кроссовками. Производство требует содержать большой штат сотрудников, а схема размещения заказов на чужих предприятиях и готовой продукции в чужих магазинах позволяет с малым количеством сотрудников делать большие объемы продаж практически по всему миру. Если, конечно, вы придумаете, как бесперебойно доставлять товар и как контролировать качество продукции. Как менять модели, чтобы соответствовать вкусу и потребностям клиентов. Как все мы помним, совсем недавно был бум по поводу Интернета. Акции интернет-компаний на биржах очень сильно росли, пока не упали... Но сейчас опять есть тенденция на подъем.

В России люди до сих пор хотят иметь в собственности предприятия. Им очень важна собственность ради собственности. У нас распространено такое понимание денег: «Это мой стол, мой компьютер, мой завод, мой дом! Чем больше у меня всего этого, тем я богаче». На Западе уже



давно все происходит по-другому. Там создают фирму, чтобы потом дороже ее продать. Там делают завод, повышают его стоимость на рынке, акционируют, акции пускают на биржу, повышают путем спекуляций и мифов стоимость акций и продают их. Получают с этого большие деньги. Нам нужна фирма, земля, производство с гордым названием Владелец-Собственник. А для них фирма — это как выращивание теленка на ферме. Подрастили теленочка, продали, получили деньги, еще фирму создали, продали и т. д. Сначала на биржах росли акции промышленных предприятий, но потом стали безумно расти акции интернет-компаний, которые, по сути своей, не что иное, как воздух, виртуальное пространство. Люди стали зарабатывать на интернет-компаниях через биржи, и деньги гораздо большие, чем можно получить, владея промышленным предприятием. Деньги как идея!

Что еще важно? **Скорость распространения!**

Вот представьте: земля... Что бы что-то на земле посадить, чтобы что-то выросло, чтобы что-то продать, сколько времени на это уйдет? В России один урожай в сезон, в Испании — три, в Турции — четыре. Но не больше. Цикл «товар—деньги—товар» осуществляется один раз в год либо максимум три-четыре раза в год.

На производственном предприятии какой цикл? Ну сколько, например, нужно времени, чтобы создать автомобиль, продать его и получить деньги? На разных предприятиях — разные циклы. Может быть, один раз в месяц мы можем провернуть полный цикл «деньги—товар—деньги»,





тогда у нас получится 12 циклов в год. Значит, в 12 раз больше денег вы получите только за счет оборачиваемости капитала. Видите, насколько проще привлечь деньги в свою жизнь в индустриальном обществе по сравнению с аграрным!

А информация? С какой скоростью должна обращаться информация, чтобы благодаря ей получить деньги? С неограниченной! Мы даже не можем предположить, какой может быть эта скорость! Будет обращаться с той скоростью, которая изначально заложена в идее. Теперь мы с вами видим и понимаем, что денег больше там, где мы их осознаем как идею.

Например, всем известный Макдоналдс. Он делает бизнес не только на приготовлении гамбургеров и картошки. Это как раз не главное. Один раз создав концепцию, как жарить пирожки, как управлять персоналом, какие кассы поставить и в каком стиле оформить эти фастфуд-ресторанчики, Макдоналдс продает франшизу, то есть идею. Вы можете купить франшизу, и будете владеть собственным Макдоналдс-ресторанчиком, работающим по придуманной не вами схеме. Но эта схема работы обеспечит вам прибыль. Так вот: сколько можно продать такой франшизы? Да сколько угодно! В каждом городе на планете Земля может разместиться не меньше трех таких ресторанчиков. А в крупных — и десяти мало. Вот сколько можно франшиз продать. Один раз придумал, отладил — и почти в неограниченном количестве растиражировал. Сколько франшиз можно продать в день? Согласитесь, это зависит не от по-

годных условий, а от схемы распространения. Как придумаете схему, так и будет. От ваших идей зависит эффективность бизнеса.

Как-то раз в Перми мы проводили семинар на тему денег. И там, чтобы провести время, мы пошли в кино. Фильм шел препротивнейший — «Жмурки» называется. В этом фильме как раз показано, что деньги — это материя. Что люди крадут друг у друга деньги чемоданами ради первоначального капитала, убивают друг друга и т. д. Понимание, что «деньги — это материя», приводит к разным историям с плачевным финалом. Если вы осознаете деньги как материю, вы снижаете скорость своего обогащения. Деньги идут к вам медленно.

Нам важно осознать, что деньги — это информация. Это красивая идея. И тогда наши взаимоотношения с ними будут развиваться по информационным законам.

А как развивается информация? Вот, например, у меня есть в руках мел, и если я отдам вам этот мел, у меня он останется? Нет! Если так же осознавать деньги — как материю, то получается, что если я отдаю вам деньги, то я лишаюсь денег. Но если осознавать деньги как информацию, то вот я рассказываю вам о деньгах, делюсь с вами своими знаниями. Я при этом потеряла эти знания? Нет! Смотрите, вы приобрели знания, и у меня они же остались. Ничего не убавилось. Получается другой закон, правда? И наша с вами задача — прийти к пониманию денег и управлению деньгами как идеями. Тогда мы перед нами откроются совершенно другие двери.

Глава 4

## ЧТО ДЕЛАТЬ С ИДЕЕЙ ДЕНЕГ?



— Ну, пойдем мы, что деньги — это идея, а дальше что? — часто спрашивают нас. — Как это сделает нас богаче?

— Если мы понимаем деньги как материю, то, например, получается так. Мы купили стул и потратили 50 долларов. У нас теперь нет этих 50 долларов, зато мы приобрели стул. Это материальное понимание денег, и этим пониманием мы закрываем двери деньгам, потому что сразу снижаем скорость. Перемещение стула в пространстве по скорости нельзя сравнить с перемещением идеи. Материальное явно отстает. Со стулом — РАЗ-ДВА, а с идеей — РАЗ-ДВА-ТРИ-ЧЕТЫРЕ!

Получается, что если мы у кого-то что-то взяли, то у кого-то это убавилось. Если мы понимаем деньги как информацию и как энергию, то мы открываем дверь новым возможностям привлечения денег, более быстрым способам обогащения. Наше сознание открыто для творчества, для создания таких экономических схем, которые мы в состоянии воплотить с теми ресурсами, которые у нас уже есть.

В качестве примера приведу упражнение, которое мы выполняли на наших семинарах на тему денег.

Теперь внимание!!! Мы сейчас говорим с вами о деньгах, и в руках у меня есть денежка. Денежка это или бумажка? — спрашиваю я, а сама держу в руке 500-рублевую купюру.

— И бумажка, и денежка! Бумажная денежка! — воодушевленно раздается из зала.

— Купюра. Да, бумажная купюра, которая символизирует собой деньги, на которые можно что-то купить, исполнить свою мечту в районе 500 рублей. Что-то можно реализовать на 500 рублей. Так вот, как же впустить деньги в свою жизнь? Как вам получить эту денежку?

— На что-то ее обменять? — говорит один из участников.

— Совершить какое-то действие, — говорит другой.

— Заработать! — выкрикивает с задних рядов третий.

— Попросить! — предполагает следующий участник.

— Смотрите, сколько у вас разных идей, но почему-то денежка по-прежнему все еще у меня в руке, а не у вас!

— Забрать! — сказала одна участница тренинга.

В это время другая участница молча встала со своего места и направилась к тренеру после этой легкой подсказки.

Споткнувшись о стул рядом сидящего, молодая привлекательная девушка подошла к нам и взяла из рук тренера 500-рублевую купюру.

— В чем разница? Что произошло? — спросили мы.

— Было совершено действие!

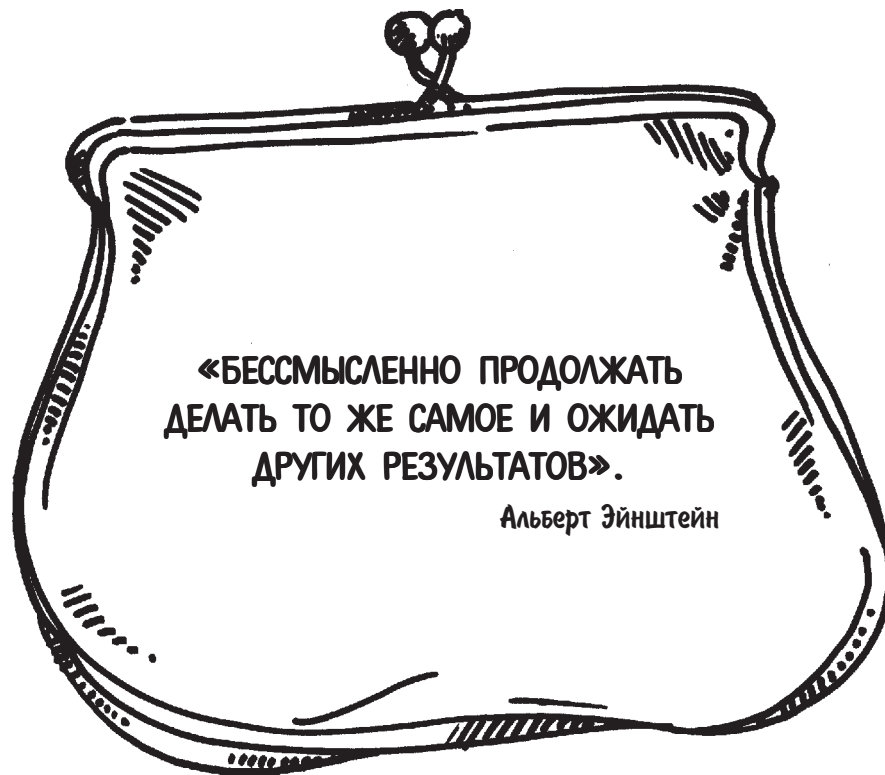
— Ну, вы говорите — действие, действие, а Татьяна взяла и совершила это действие. Она просто встала и взяла у меня из рук эти 500 рублей. А вам что мешало?

— Далеко сидим!

— Далеко сидите? — переспрашивает тренер.

— Стереотип мышления! — говорит участник.

— А что, нельзя обойти? Подвинуть стул? Видите, как мы мыслим? Мы — то, как мы мыслим. Это тоже закон. Это же просто!



Мы — это образ наших мыслей, и порой наша жизнь есть то, как мы ее представляем и что о ней думаем. Когда есть возможность, бывает, мы долго размышляем, вместо того чтобы, быстро оценив обстановку, действовать. Это называется контекст мышления. В жизни всегда есть возможность, вот как сейчас, и для каждого всегда такая возможность существует. Ну, может быть, чуть-чуть другая, похожая. Здесь покомфортнее, полегче, там, в жизни, за стенами этого зала — подискомфортнее. Но все равно возможность есть всегда! Она нас ждет, она есть и открыта какое-то время, а потом закрывается. Затем открываются новые возможности. Всегда и каждый раз! Это как дыхание, вдох — выдох. Какие-то возможности открываются, какие-то закрываются. Как мы мыслим? Мы можем увидеть возможность и совершить нужное действие, а можем и не увидеть! А можем увидеть, но не совершить. Вы говорили, надо действовать, надо взять, и не брали! Почему? Вот вопрос к тем, кто сказал, надо взять, и не взял. Вы додумались, у вас правильный ход мысли. И так важно, как я посмотрю, чтобы вам кто-то разрешил это сделать. Кто-то внешний должен сказать: «Можно!»

Мы с вами только что «поймали» эту программу, которая находится в нашем бессознательном и мешает нам обрести финансовое благополучие. Эта программа в нас сидит со времен крепостничества, когда за человека его хозяин решал, что ему можно делать, а что — нельзя. И когда от нашего послушания зависела наша жизнь и наша смерть. Только сейчас другая жизнь, и программа эта устарела.

— Вам отдать деньги обратно? — спрашивает Татьяна несколько позже.

— Нет, вы посмотрите! Удивительно! Она до сих пор не верит, что честно их заработала!

В зале раздался легкий смех.

— Слишком легко они мне достались, и я подумала, что это, может быть, тренерский реквизит и его надо вернуть обратно! Думала, это просто в качестве примера, — начала оправдываться Татьяна, смущаясь и понимая, что все-таки попалась.

## Глава 5

# «ВРЕДНЫЕ» ИДЕИ О ДЕНЬГАХ:

1. ВСЕ БОГАТЫЕ ЛЮДИ — ВОРЫ.
2. ЕСЛИ КО МНЕ ПРИДЕТ МНОГО ДЕНЕГ, ТО ОНИ ОТ КОГО-ТО УЙДУТ. ДЕНЬГИ ВСЕГДА ЧЬИ-ТО.
3. ДЕНЬГИ НАДО ЗАРАБАТЫВАТЬ ТЯЖЕЛЫМ ТРУДОМ.
4. ЕСЛИ Я НЕ ВИЖУ ЗАКОННОГО СПОСОБА ПРОСТОМУ ЧЕЛОВЕКУ ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ, ЗНАЧИТ, ТАКОГО СПОСОБА НЕ СУЩЕСТВУЕТ.
5. БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ ПОРТЯТ ЛЮДЕЙ.



— Вообще, каждый раз меня эта ситуация поражает, — говорит тренер.

— Нам часто повторяют: в человеке есть программа, в человеке есть программа. Мы все, такие серьезные, сидим тут и пишем, какие у нас есть программы. Меня лично потрясает сам факт: а почему в нас вообще есть какие-то программы? Если человек разумный, почему же мы такие компьютеры?

— Мы считаемся с теми правилами, которые существуют в обществе. Мы принимаем эти правила. Если мы не будем этого делать, то мы станем «белой вороной» или что-то в этом роде.

— Смотрите, что реально существует: каждое явление само по себе не хорошо и не плохо. Про одного и того же человека мы можем сказать: спекулянт! А можем сказать: предприниматель! Это будет хороший и плохой человек. Человека, который чувствует эти законы общества, считается с ними и живет по ним, мы можем назвать конъюнктурщиком. И сразу получится, что он плохой. А можно сказать: у него хороший нюх и он отличный маркетолог. И хотя это тот же самый человек, в этом случае он будет хорошим.

На каждое явление у нас существуют слова— «обзывалки» и слова вдохновляющие. Мир двойственный, и мы все время «сползаем» в оценочные суждения в зависимости от того, какой у нас настрой — позитивный или негативный. Еще Шекспир сказал: «В этом мире само по себе ничего не хорошо и не плохо, лишь только наша мысль делает это тем или другим». Тем не менее мы все равно постоянно что-то

оцениваем. Получается, что в нашем обществе законов, норм и правил много.

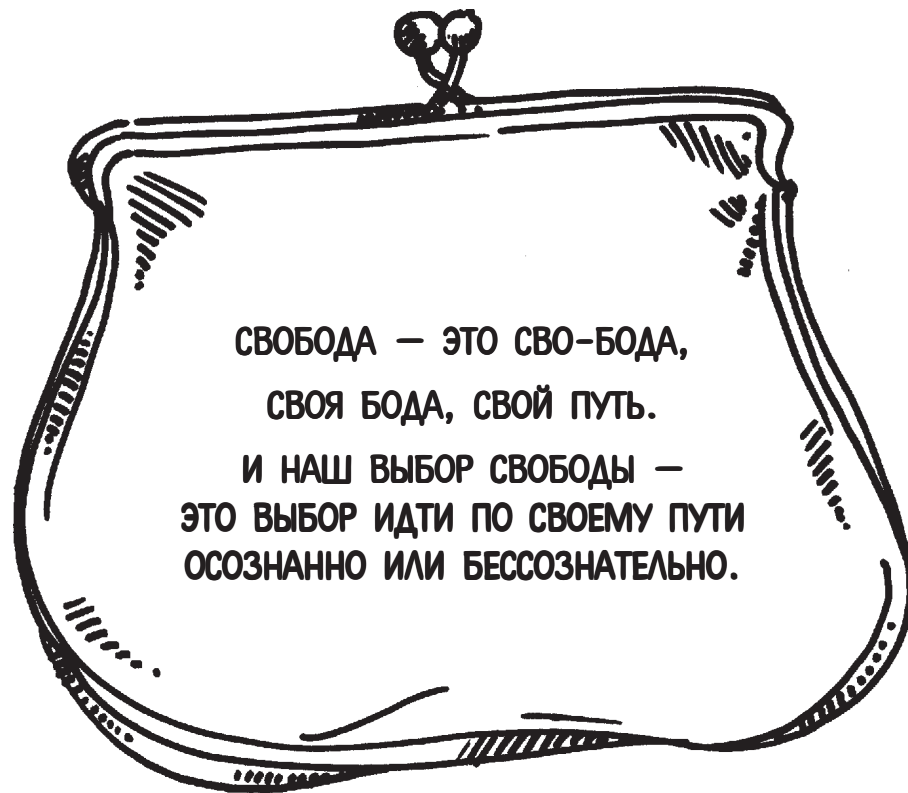
Многие из вас сказали: хочу быть свободным. Разрешите себе быть свободным! Скажите: я свободен! я сам теперь буду писать правила своей жизни, и я беру ответственность за свои действия, я готов!

Кстати, знаете, что означает слово «свобода»? Обычно говорят «свобода от чего» или «свобода для чего». А если обратиться к этимологии слова свобода, то получится: свобода — своя бода. Бода — это древнее славянское слово, обозначающее путь. Получается, свобода — это свой путь. А он и так у нас у каждого свой. Невозможно идти по чужому пути. Невозможно не идти по своему пути. Мы обречены идти каждый своим путем, мы обречены на свободу. Только мы можем идти по нашему пути неосознанно, а можем — сознательно. В этом и заключается наш выбор. За этот выбор мы и несем ответственность. Ответственность — от слова «ответ». То есть ответственность — это наша готовность самому себе дать ответ, самому себе признаться: да, это так. Я сделал такой-то выбор. И получил такой-то результат. Все на самом деле гораздо проще, чем мы себе представляем.

— Если меня назовут спекулянтом, а потом мне скажут: ты самый гениальный маркетолог, я готов к этому, — говорит тренер.

— То есть отрешиться от суждений других?

— Получается, что любое явление можно назвать негативно. Есть такое слово — цинизм. Кто такие циники? Это люди, которые любое возвышенное явление могут назвать





таким словом, нехорошим, грубым, которое это явление принизит, опошлит. Они могут что угодно так назвать, они это умеют. Циники — профессионалы в этом, и получается даже, что мы здесь сидим с вами, а нас могут, например, назвать какой-нибудь сектой. Мало ли? Да запросто! Могут, понимаете, правда, могут, ну и что же теперь мы будем делать? Получается, что в жизни мы все время придумываем себе какие-то ограничения. Оглядываемся на то, что скажут или подумают о нас другие. Сплошные установки, программы, кнопки, страхи и т. д. Здесь не ходи, там не ходи!

У нас в детстве была такая игра. Мы говорили: «На асфальте...» А асфальт тогда как делали? Очень много трещин было. «...на трещинки не наступать, а то мама умрет!» Или еще что-нибудь в этом роде. И вот ходишь, а потом думаешь: «А жить-то как? Все эти трещинки и все остальное!»

Нам просто нужно разобраться в правилах. Есть масса условностей, которые можно проигнорировать. Но вместе с ними существуют и объективные законы мироздания, и их никто не может изменить. От этих законов зависит наша судьба и, в частности, наше благосостояние.

Ну, например, я сейчас держу в руках губку для доски, и если я разожму пальцы и перестану ее держать, что произойдет с губкой?

— Она упадет!

— Откуда вы знаете? А может, она взлетит! — говорит тренер.

— Конечно! Мы изучали в школе физику и знаем, что есть сила притяжения земли. Можно прямо сейчас проверить.

— Да, действительно падает! — говорю я, разжимая пальцы и роняя губку на пол.

Когда человек живет в обществе, в нем действительно существуют определенные законы, нарушая которые мы «бабахаемся», а не нарушая, зная их и живя по ним, мы преуспеваем. Вот ведь как: губка падает, а самолет взлетает, а ведь он тяжелее губки! Это потому, что самолет не просто так отпустили, а учитывая закон земного тяготения и произведя известные расчеты. Для этого запуска понадобились турбины, двигатели и т. д. Учли законы аэродинамики, создали обтекаемость, и самолет летит в соответствии с законами. Точно так же важно знать законы жизни, но не путать их с правилами, домыслами, догмами и верованиями, существующими в социуме. Потому что даже поговорки бывают разные. Говорят: «Куй железо, пока горячо». Это значит: быстро принимай решения и сразу их воплощай. Но есть и другая поговорка: «Семь раз отмерь, один раз отрежь». А какая из них правильная?

— Обе!

— А нас учили, в каких жизненных ситуациях какой поговорке доверять? Осознание каждой получено путем нашего личного опыта. Поэтому получается: то, что люди говорят, — пусть говорят! Но нам с вами важно изучить настоящие законы и действовать уже по ним.

Существуют некие **вредные идеи о деньгах**. Сколько их? Много! Мы расскажем о некоторых из них.

— Татьяна! Мы хотим тебя спросить, почему ты начала отказываться от денег? Вот почему, скажи, ты начала нам их обратно передавать? — спрашивает тренер.

— Ну, я думаю, что это просто для примера. Они же ваши! Неужели потому, что я просто встала и взяла их у вас из рук, я могу присвоить их себе?

— Это первая вредная идея о деньгах. То есть ты получишь эти деньги, как будто бы поиграла в некую игру. И мы видим, что у тебя было такое ощущение, что все равно надо эти деньги отдать обратно. Да?

**Мы не разрешаем себе быть богатыми и иметь деньги.** Они нам руки жгут. Нам их обязательно нужно куда-нибудь деть, избавиться от них!

Поскольку мы сами создаем себе правила, которые по-том сами и соблюдаем. Но чаще всего эти правила, созданные нами, гораздо жестче тех, которые уже есть. Происходит то, во что ты веришь.

Дайте проанализируем следующую вредную идею — о том, что

### **все богатые люди — воры.**

Наверное, среди вас нет людей, у которых есть такие вредные идеи, но вообще, если вы будете разговаривать с людьми, которые где-нибудь работают, например на государственных предприятиях, живут в глупинке, то им эта идея очень близка.

Люди верят в то, что все богатые люди — воры. Почему? Приведем пример: человек работает грузчиком, грузит 8 часов в день тяжелые ящики и получает за это 200 долларов в месяц. Конечно, как и все, он хочет заработать больше де-

нет. Он думает: «Ну хорошо, я устроюсь на вторую работу, днем я здесь ящики грузжу, ночью я там ящики грузжу — и заработаю 400 долларов. Но у меня уже больше нет сил! Дене мне взять силы, чтобы заработать больше?» Посмотрите, как много иномарок стало появляться на наших дорогах. Откуда у людей деньги? Тот, кто работает грузчиком, чья-практически без остатка и у него уже нет сил! Тогда наш герой думает: ну ладно, даже если я еще и спать перестану, заработаю в год 600 долларов. Но он смотрит вокруг и видит, что есть люди очень богатые. У них красивые коттеджи, машины, и люди говорят, что они зарабатывают вообще по 100 тысяч долларов в месяц или даже в день. А он думает об этом — и не понимает! Это же сколько надо ящиков потгрузить?! Что-то здесь не то! «Если он не грузит ящики, как я, то, скорее всего, он ворует!»

Поскольку наш герой постоянно видит картину несоответствия и социальной несправедливости, он начинает заниматься придумыванием себе оправдания и построением такой картины мира, которая позволила бы ему примириться все противоречия. Он начинает оправдывать себя и, естественно, осуждать других. Сам по себе наш герой не может признать себя виновным. Он ищет виновных на стороне и обвиняет жизнь и свою судьбу. Но то, что он сам и его картина мира — причина существующего положения, ему, конечно, неважно. Каждый из нас по-разному объясняет себе мир и события, происходившие с ним. Сколько нас — столько и концепций мироустройства.

Примерно такая логика, в упрощенном виде. Это вредная логика — все конвертировать через ящики. А ведь продавцы все конвертируют через количество клиентов, булочники — через количество испеченных булочек. Мы измеряем мир нашими способностями зарабатывать деньги. И если у нас не получается увидеть, как мы зарабатываем на дачу на Канарских островах, значит, те, кто такую дачу себе приобрел, воруют. А как же иначе?

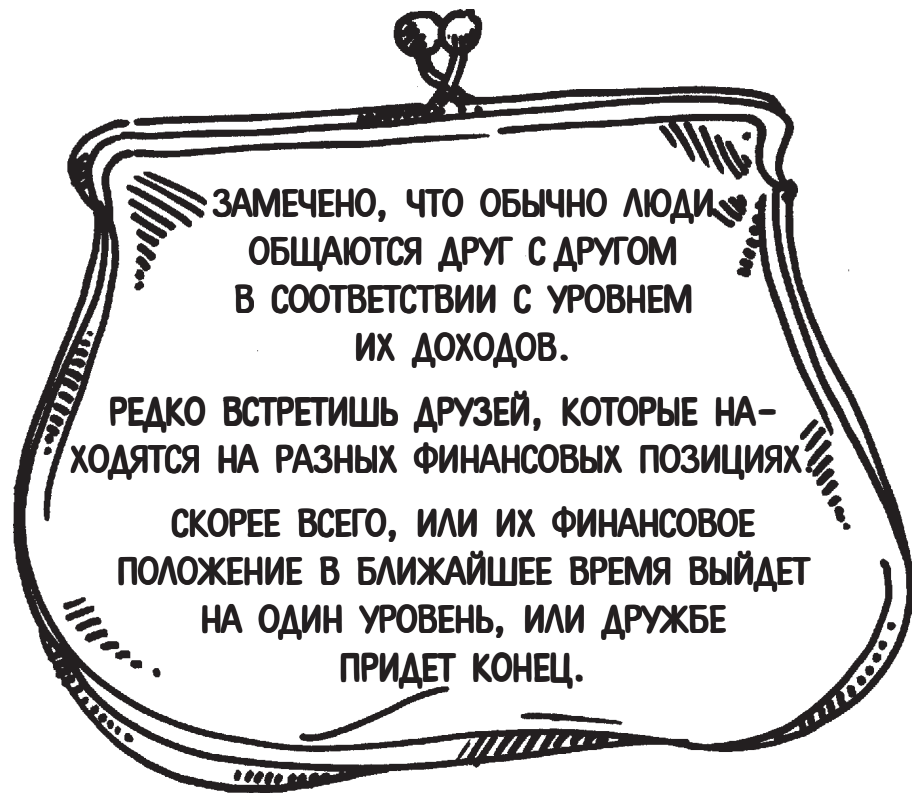
Недавно у меня зашел разговор с одной моей знакомой, которая рассказывала о том, как была в гостях у своих друзей, семейной пары. Муж, назовем его Герман, и жена, которым примерно лет по 35, зарабатывают по 700 долларов каждый. Он работает системным администратором в небольшой фирме. Супруга Германа постоянно намекает ему на то, что, дескать, семье нужен бюджет побольше. Он у них скрупулезно расписан вплоть до мелочей. Герман регулярно размещает резюме на сайтах вакансий и много времени тратит на поиск работы с предложением по оплате в 1000 долларов и выше. Но для того чтобы получать такие деньги, нужно быть специалистом более широкого профиля, например, уметь делать сайты, писать программы, знать английский и т. д.

В тот вечер от моей знакомой Герман узнал, что ее друг Николай недавно открыл свое дело. Его бизнес очень хорошо развивается и приносит ему доход в 20 тысяч долларов в месяц. Поскольку уже долгое время Герману не предлагали работу больше чем на 700 долларов, он стал высказывать смутные сомнения в адрес начинающего предпринимателя.

«Мухлюет, наверное, где-то, — подумал он, — такие деньги честно заработать нельзя. Я вот пробую, и у меня не получается...» Оправдание себя и своей позиции в глазах жены приводит к тому, что отношение Германа к другим, более успешным людям пронизано недоверием и неприязнью.

Представьте себе клерка с зарплатой 300 долларов в месяц и его друга, у которого есть дорогой джип, собственный дом, постоянно расширяющийся бизнес и миллион долларов на счете. Какие взаимоотношения у них могут быть, если их ценности лежат в разных плоскостях? Если для одного ценность — рачительно вести хозяйство, где каждый рубль на счету, а у другого — жить красиво и делать широкие жесты. Полное непонимание — как можно потратить такие огромные деньги на «такую ерунду», приведут к конфликту. А ценностные конфликты — неразрешимые. На уровне дохода 500 долларов в месяц у людей один контекст мышления, одни правила и законы поведения и обращения с деньгами. На уровне 5 тысяч долларов — совершенно другие. Им обоим будет постоянно неловко в общении друг с другом. Сытый голодного не понимает.

Наш грузчик не представляет, как заработать миллион долларов, и обвиняет весь мир в собственной несостоятельности. В его голове роятся мысли, что другие эти миллионы долларов попросту воруют, а он, такой честный и гордый, будет жить на свою зарплату. Ведь он трудится в поте лица и уже сделал все, что мог, и у него нет лишней энергии, нет времени, ведь он работает на трех работах, — а у него все равно нет миллиона!



А этот другой, богатый, еще и отдыхать ездит по пять раз в год на заграничные курорты! Прохлаждается, шампанское дорогое пьет... Ворует, точно! Играет не по правилам, в обход законов, морали и принципов. Примерно такие мысли роятся в головах.

Есть разные законы получения денег и следующая вредная мысль —

**если ко мне придет много денег, то они от кого-то уйдут.**

Мысль о том, что деньги всегда чьи-то, часто закрадывается в нашу голову. Вот такая мысль возникла у Татьяны, поэтому она и хотела отдать эти 500 рублей.

Вредная мысль: «Если я деньги получаю, то они от кого-то забираются! Деньги всегда чьи-то. Эти 500 рублей — Жанны, и если я их взяла, значит, у Жанны их уже нет! Поэтому надо их вернуть, чтобы отношения не портить».

Если мы думаем, что деньги всегда чьи-то, то какое это понимание денег? Деньги — материя или информация?

— Материя! — с пониманием раздаются реплики из зала.

— Да, это понимание денег как материи. Ну и, конечно, этому есть много подтверждений. Деньги нарисованы на бумажках, бумажка — это материя.

Хотя, смотрите, нам ведь дают бумажки, это ведь не те деньги, которые раньше чеканили из серебра, золота, меди, и они имели определенную ценность, поскольку были сделаны из драгоценных металлов. Это же на самом деле цветные бумажки — как обертки, как фантики.

— Эквивалент!

— Да, это эквивалент. А взять, например, безналичные деньги! Это точно уже не материя. И чем больше человек пользуется безналичными деньгами, тем реже ему приходит идея, что деньги всегда чьи-то. Деньги, как мы и говорили, это энергия и идея. В мире создано огромное количество денежной массы. Поток денежной энергии в цифрах — это не один триллион. У любителей наличности отношения с деньгами складываются по-другому. Они покупают или золото, или драгоценности. Эти люди все время пытаются обернуть деньги в материю — купить, например, мешок муки, поставить дома, пусть стоит. Мешок сахара, чтобы в магазин часто не бегать. Отложить на черный день, на трудные времена. Пожилые люди обычно заранее откладывают себе на похороны, тем самым приближая свою смерть.

Приведу пример. Представьте себе молодую привлекательную женщину, которая окружена массой поклонников. Что происходит в ее прекрасной головке? Она ранжирует женихов на предмет замужества. Думает, вот этот, наверное, станет моим мужем с вероятностью процентов 70. Этот — на 85%. А этот тоже красивый, и за ним ухлестывает огромное количество девчонок. С ними со всеми придется соперничать, а соперничать тяжело. Поэтому — 50%. Ну а этот-то уж точно от меня никуда не денется. Правильный такой, смотрит на меня, открыв рот. Со всех сторон вроде бы ничего, но как-то нет у него огня, куража. Но он вроде и перспективный, и учится в престижном вузе, по-

лучит хорошее распределение и приличную работу с неплохим окладом. Пусть пока будет в запасе на всякий случай. Этот уж точно на 100% никуда от меня никогда не денется и женится на мне сразу, как только я этого захочу!

— Как вы думаете, дорогие друзья, за кем в итоге окажется замужем наша красавица? Конечно! За тем, в ком на 100% была уверена. Так работает подсознательное.

— А как это связано с деньгами?

— А очень просто. Та сумма денег, в которой вы уверены на все 100%, что она у вас всегда будет в кошельке, — именно эта сумма у вас в кошельке чаще всего и оказывается. А более крупные суммы, в которых вы не уверены, появляются реже. Какие-то суммы вам не видать как своих ушей, потому что вы даже мысли не допускаете, что сможете держать их в руках.

Еще одна вредная идея —

### **деньги надо зарабатывать тяжелым трудом.**

От некоторых из вас, кстати, мы это слышали! Вот вы говорите: «Мне не хватает дисциплины, я недостаточно усилий предлагаю, мне хочется чувствовать себя комфортно, не хочется это комфортное состояние разрушать, поэтому у меня нет столько денег, сколько я хочу. Есть, сколько есть». Это значит, ваша вредная идея уже крепко засела в вас, в вашем подсознании.

Зачастую кажется, что хлеб свой нужно добывать в поте лица своего! Это даже написано в Библии, мы все это зна-

ем — и трудимся в поте лица. Хотя всем известно: есть разные виды труда. Есть труд, который низко оплачивается. Это физический труд — мытье посуду или полов, например.

Менеджмент — это что такое? Что делает менеджер — моет посуду, рубит дрова? Он руководит людьми, то есть его труд — интеллектуальный. Он что-то придумывает, вкладывает в дело свою энергию, отдает приказы, но он ничего не двигает, не грузит, он только все организует.

Это труд мыслительный, большой труд, и менеджеры порой устают так же, как будто они рубили дрова или разгружали вагоны.

При этом кто зарабатывает больше денег? Тот, кто рубит дрова, или тот, кто организует рубку дров?

— Кто организует.

— Чем выше уровень энергии, тем больше денег платит за это человеку общество. Есть другой вид энергии — например, та, которую тратят психотерапевты. Они слушают клиента, тратят на него свою эмоциональную энергию, создают определенную атмосферу, в которой он раскрывается и лишь тогда испытывает доверие к психотерапевту и получает помощь. Психотерапевтам, психоаналитикам сколько платят? Тоже очень много. Эта профессия очень распространена в западных странах. Там есть определенная социальная культура, сложившаяся в обществе. Если спросить американца: «Как дела?», в Америке принято отвечать с улыбкой: «Отлично!» Считается дурным тоном «грузить» других своими проблемами. Сформирован образ успешного человека. Принято демонстрировать, что у тебя все хорошо, что ты успеш-

ный бизнесмен и семьянин. И все «резиново» улыбаются, изображая радость, хотя на душе порой камень и куча проблем. Это наносит очень мощный удар по психике, так как предполагает неестественность и двойственность. Поэтому принято приходиться к специалистам-психоаналитикам и делать «уборку» во «внутреннем пространстве».

Ни у кого из нас не возникнет желания, если заболит зуб, вылечить его самостоятельно. Мы с трепетом идем к дантисту. А мысли, желания, состояния — это ерунда! Справимся сами! Попадаем в круг неразрешимых ситуаций и выбраться не можем. У нас принято делиться тем, что наболело, с друзьями. С теми, кому можно довериться и попросить совета и помощи. А все ли ваши друзья знают законы психологии? Что они могут вам посоветовать из своего опыта? Очень часто в этом процессе решения проблем приходит на помощь бутылка. И после нее все начинает выглядеть в другом свете, мы загоняем нерешенную проблему в наше подсознание, и когда-нибудь потом она обязательно «аукнется» и «выпадет» в самый неподходящий момент. У нас принято считать, что человек, обратившийся к психологу или психотерапевту, ненормальный. А кто из нас признается себе, что он ненормальный? Поскольку все, что происходит в нашей голове, очень сильно влияет на наше благосостояние, мы и затрагиваем этот вопрос. Чтобы привлечь благосостояние в свою жизнь, необходимо обладать физическим, психическим и нравственным здоровьем.

Есть еще один вид труда — это духовный труд, который вообще очень трудно заметить и понять, как он выглядит.

Постижение законов мироздания, гармоничное созидание своей жизни — это и есть духовный труд. Поскольку при этом мы работаем с самым высоким уровнем энергии, на самом, так сказать, высокочастотном уровне, то и денег из мира за этот труд приходит еще больше, если его правильно увязать с законами денег. Поэтому необязательно зарабатывать деньги тяжелым трудом. Мы живем в информационном обществе, и надо стараться узнавать и использовать его законы для получения денег.

Совсем недавно мы с Андреем летали в Алма-Ату, в гости к друзьям, и там познакомились и разговорились с одной женщиной — предпринимательницей Инной. У нее свой завод пластиковой упаковки, но так получилось, что «сильные миры сего», то есть города, страны, тоже себе построили завод по пластиковой упаковке и волевым решением обязали руководителей фирм-потребителей покупать продукцию у них. Надо ли говорить, что наша знакомая практически потеряла свою сферу сбыта и целевую аудиторию и понесла убытки?! Она вынуждена была обанкротить завод. В силу того, что к тому же она брала в свое время банковский кредит, у нее сложилась не самая лучшая финансовая ситуация. Казалось бы, все, крах! Завод в собственности, который «проедает» ее деньги вместо того, чтобы созидать, проценты по кредиту и т. д. Инна с 19 лет в этом бизнесе и знает его досконально. И что она делает? Просто, надо сказать, неунывающая женщина! Будучи экономистом по образованию, Инна ищет в Интернете альтернативные возможности. А поскольку рядом с Казахста-

ном — Китай, она начинает изучать систему налогообложения Китая. Затем изучает систему налогообложения Кореи. И видит, что на разнице законов налогообложения, внутренней стоимости сырья, тарифов на транспортировку в Китае и Корее ей можно, находясь в Казахстане, организовать торговлю просто по документам между предприятиями Китая и Кореи. И на этом она получает чистые деньги, и немалые. Вот сколько, по-вашему, она сможет заключить таких сделок? Да сколько хочешь! Она же ничего не производит! Увидела эту схему и поняла, какие документы необходимо иметь для того, чтобы сделка была законной. Раньше она покупала гранулят (сырье для пластиковой упаковки) в Китае, везла его в Казахстан, платила пошлину на таможне. А если она заключает сделку по документам через Корею, там законы другие, и получается в несколько раз выгоднее! Как видите, у нее все просто! Есть схема, как это делать, все, что ей осталось, это поехать в Китай, где будет выставка, и наладить контакты с партнерами. Поскольку устанавливать контакты она умеет, дальше — дело техники ведения деловых переговоров. Нужно, чтобы люди ей поверили, потому что, несмотря на то, что схема чистая, никто так никогда не работал. Потому что она говорит: «Вы берете у них почему?» Предположим, они говорят: «Мы берем у них по 5 тысяч евро», а она предлагает: «Давайте так, вы берете через меня. Все делаете, как всегда, а я вам 2 тысячи евро возвращаю». А они говорят: «А откуда ты деньги берешь? Может, у тебя деньги ворованные или мафиозные какие?» Боятся! А ей выгодно. Ей, главное, те-

перь просто провести переговоры. Вот это искусство! Это был ее труд, Инна нашла необходимые источники, посмотрела, проанализировала, как все это стыкуется. И на всю жизнь себя уже обеспечила!

— Ну, это смотря с каким товаром...

— Да, надо смотреть. В каждой ситуации можно увидеть более выгодную схему работы, чем существующая.

— Я могу привести пример! — стала рассказывать женщина, участница семинара, сидящая прямо напротив нас.

— Я присутствовала на сделках и была свидетелем сделки по поводу сигарет на территории Греции. Тогда, можно сказать, все происходило по той же схеме, о которой вы сейчас рассказывали. Никуда не двигая товар, предприниматели как бы в пустоте делали деньги! Люди обогащались! Даже говорили так: ходили контейнеры с воздухом. Такая это была сделка. Я имею в виду, что сама идея та же самая, просто товар был другой, но эта идея отработывалась очень красиво.

— Документы просто меняются.

— Документы туда-сюда ходят — и всем выгодно!

— Рождаются деньги!

— Да, и рождаются деньги, потому что деньги — это идея, лишний раз подтверждается, — говорит тренер.

— И при всем при том это было наказуемо? Нет!

— На самом деле это не противоречит никаким законам и правилам, да?

— Да, не противоречит, сама идея не противоречит! Нужно только посмотреть шире!

— Но самое главное, дорогие друзья, воспитать в себе этот взгляд на жизнь, эту способность мыслить комбинаторно. Вы можете таких схем придумать сколько угодно. Если вы умеете их придумывать. Нужно научиться видеть. Есть разные возможности для этого. Замечательно! Наш лозунг — «СХЕМА — ИДЕЯ!»

— Если мы знаем, куда смотреть, и знаем, как создавать схемы, мы их можем много сделать и обеспечить себя.

Так мы постепенно пришли к тому, чтобы рассмотреть следующую вредную идею. Она звучит так:

**Если я не вижу законного способа простому человеку заработать миллион долларов, значит, такого способа не существует.**

То есть если я не вижу, значит, этого нет. Такое понимание проблемы связано с тем, что Вселенная устроена таким образом, что в ней все обязательно должно быть видно и понятно. Поэтому нам обязательно надо все видеть. Хотя физика говорит о том, что мир — это волны разной длины, разной частоты. Что значит видеть? Видеть — значит воспринимать волны определенного спектра, определенной частоты. Наш глаз воспринимает не весь спектр волн, которые существуют в природе. Только определенные, от красного до фиолетового, помните цвета радуги? Следующий спектр волн — это звук. Мы можем что-то слышать, но в определенной частоте, потому что дальше идут высокочастотные звуки. Например, летучие мыши слепые. Но



они летают и не натываются на предметы, потому что воспринимают ультразвук. Человек ультразвук не слышит и никак не воспринимает. Но ультразвук существует. Итак, в этом мире существует много всего, что мы не просто не видим, а вообще никак не воспринимаем.

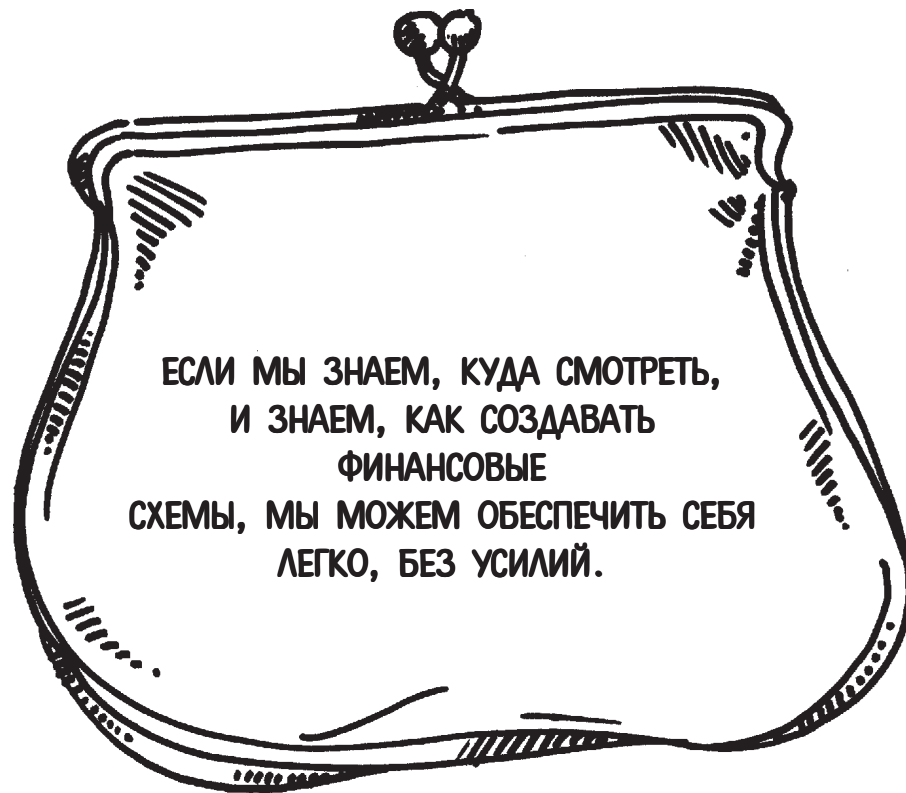
Точно так же и с этой вредной идеей: не вижу, не слышу, не знаю — значит, этого не бывает! Мы, конечно, предполагаем: «Что-то в мире может существовать, чего мы не знаем». Поэтому многие из вас говорят: «Наверное, мне не хватает каких-то специфических знаний. Да, действительно, они существуют». А эта вредная идея нам не дает возможности поиска. Как искать, когда мы говорим: «Да нет ничего! Если я этого не знаю, значит, этого нет!»

Кстати, очень много фильмов снято про бандитов, мафию и т. д. И когда хороший человек смотрит такой фильм и говорит: «Да ну их, эти деньги, с ними столько грязи! Ладно уж, мне для того, чтобы жить спокойно, хватит и того количества денег, которое у меня есть». Это тоже вредная идея.

#### **Большие деньги портят людей —**

и такая идея еще существует. Многие говорят: «Бедность не порок». И сразу приводят примеры: «Был хороший человек, стал много зарабатывать, стал такой сволочью. Я хочу быть хорошим, значит, мне не надо много денег».

Мы от больших денег бежим как черт от ладана. Могу вам сказать, что эта идея на самом деле не на 100% иллю-



зорна. Я на своем опыте убедилась в следующем. Когда я еще была студенткой, я жила на «подавание» родственников. Училась в аспирантуре, воспитывала маленькую дочку, потом мне предложили заработать денег. Это был 1992—1993 год. Заработок мне предложила моя сокурсница, которая тоже закончила МГУ, только я пошла в аспирантуру, а она начала заниматься предпринимательством. Она тоже психолог по образованию. И вот эта приятельница говорит:

— Жанна, я торгую трикотажем. У меня есть связи, и мне привозят импортный трикотаж. Иногда я его сама на базе беру, и у меня есть точки — предприятия, где я этот трикотаж реализую. Но точек много, а я одна. Давай подключайся! Я буду тебе по своим ценам давать товар, а ты с продажи этого товара будешь получать 10%. У меня все так хорошо идет, я уже сама нигде не стою, по точкам не хожу, я людей беру, хочешь? Я тебя знаю, бери мой трикотаж, вот точка, там люди уже ждут. Все договорено, вот денежка в конверте, отдашь за аренду точки. Если чуть-чуть накрутишь цену, то это тоже твое.

Я, естественно, пошла, так как деваться некуда — деньги нам нужны были очень. Родственники не могли покрыть моих нужд полностью, так как сами еле-еле сводили концы с концами. Надо ли говорить, что я, конечно, цены повысила. Я подумала: «Я продаю костюмчик за п-ную сумму, я не помню, тогда у нас, кажется, миллионы были, продать костюмчик — труд, а я с этого только 10% получу. А если я цену на 10% повышу, то прибыль моя будет в два раза больше». Я — раз, везде на ассортимент цены

подняла и стою, торгую трикотажем. А поскольку я психолог, я думаю: «Чего вот этим женщинам не хватает в жизни? Им, как и всем нам, не хватает внимания, тепла и любви». Тогда я начала их всех «психотерапевтировать», разговаривать с ними — и у меня все стали покупать. Торговля пошла на ура. И когда я своей подруге выручку отдавала, она сказала мне: «Как много ты натрговала! Молодец! У тебя талант».

На второй день я своих подруг взяла, и мы уже вместе пошли. На третий день мне подруги говорят: «Слушай, а зачем нам эта девушка нужна? Давай сами ходить напрямую на базу и брать трикотаж! Вон сколько точек по всей Москве. Мы уже и книгу купили, «Желтые страницы» называется».

В общем, так у нас все хорошо пошло, и я чувствую, что начала меняться. Стала жестче, циничнее, я как психолог начала отслеживать, как мой ум сразу начал хладнокровно чертить схемы максимально быстрого и простого обогащения. Все лишние элементы из этой цепочки он убирал в сторону: зачем мне какие-то лишние люди, когда можно напрямую. Все начало раскручиваться просто молниеносно. Когда я это внутри себя отследила, то сказала себе: «Эге, вот оно, оказывается, как интересно!»

И я поняла тогда, почему у меня не было раньше денег. Потому что мир берег меня, мою душу.

Жизнь нам всегда дает уроки по силам. Если человек светлый, стремится к духовности, то ему дают столько, чтобы никто его духовность не нарушил. Поэтому я поня-

ла, что, если я хочу заработать много денег, мне срочно нужно что-то делать и как-то укреплять свой внутренний стержень и свою внутреннюю личностную зрелость. Тогда я и приняла решение: отложила это занятие по зарабатыванию больших денег. Я тогда за три дня заработала столько, что мне на три месяца житься-бытья хватило. А потом я продолжала жить на «подавание» родственников. И я почувствовала, что в деньгах есть особая сила, которая пытается подчинить себе личность человека.

Действительно, когда говорят, что деньги людей меняют, — это правомерно. А как не менять, конечно, меняют! Раньше у меня были одни деньги — и соответствующие потребности. Потом появились другие деньги — и изменились потребности, и поведение тоже. Раньше мы не могли себе позволить ужин в дорогом ресторане, а сейчас сидишь в нем и ощущаешь себя отнюдь не лишним на этом празднике жизни со всеми вытекающими из этого последствиями.

Муж мне говорит: «Пойдем в ресторан!» А я ему: «Давай лучше купим продукты и сами вкусненько из них чего-нибудь приготовим!»

Но я вам могу сказать, что мы можем сделать. Мы можем использовать это как тренажер. Ведь как мы осознаем, так оно и будет. Деньги как тренажер: вы отслеживаете, как люди к вам относятся и как вы с людьми общаетесь. Если вы с людьми общаетесь и слышите, что они вам говорят: «Что-то ты изменился сильно, дружок! Какой-то сволочью стал!», наверное, они не случайно так говорят. Можно это отследить и сказать себе: «Значит, мне этот уровень еще

рановат, пока выше не поднимаюсь, пока не готов». Это как если бы вы хотели пить, а вам бы дали два литра воды. Два-то не надо сразу пить! Ну выпей стаканчик-другой, остальное потом как-нибудь.

Так и деньги: их может прийти сколько угодно — и миллион евро, и больше. Вопрос даже не в том, как их освоить с умом, куда вложить деньги, а чтобы ваш дух при этом все равно слышал Бога внутри себя, собственный свет, свет в душе, любовь. Чтобы деньги нам самое главное не заслоняли. Случается так, что «хапать» уж больно хочется, бежать, тащить. Все остальное кажется ерундой, меняются приоритеты. Но ведь мы можем это отслеживать, правильно? Если поставить себе цель! Если поставить цель: «Я хочу быть богатой, счастливой и просветленной!» Или: «Богатой и доброй, сердечным, светлым человеком, олицетворяющим добро в этой жизни!»

Лично я хочу быть такой, чтобы в моей жизни всегда была гармония. Чтобы у меня были не просто деньги, а и материальная, и духовная сторона на уровне. И тогда этот баланс мы с вами будем отслеживать. Он важен. О последствиях неотслеживания можете подумать сами.

— Можем отслеживать?

— Можем!

— А друг другу можем помогать?

— Да!

— Можем!

Я могу сказать, что не только деньги меняют человека, человек вообще все время меняется. Бытие меняет сознание.

Вот я стала, например, руководить фирмой, я тоже сразу стала жестче. Прихожу домой — командую, командир в юбке. Чем мы занимаемся, то нас и меняет, но, отслеживая, мы делаем этот процесс управляемым. Поэтому эта вредная идея «деньги портят человека» на самом деле может быть управляемой нами.

Вспомним еще одно выражение, касающееся денег.

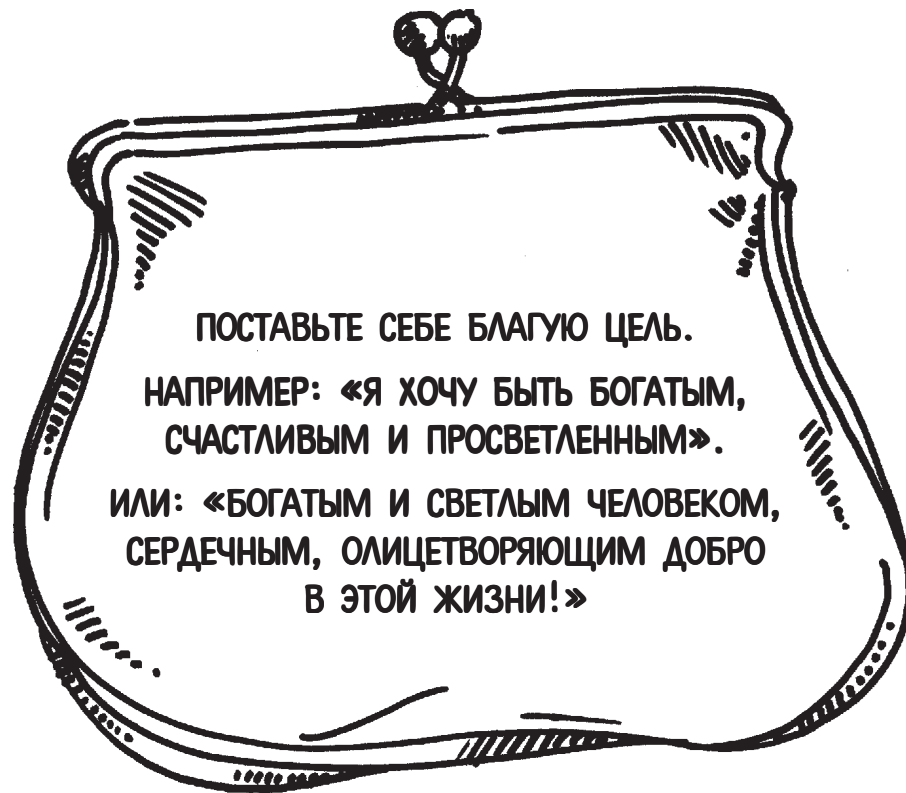
**«Как верблюду не влезть в игольное ушко,  
так богатому не войти в царство небесное».**

— Да. Если мы хотим попасть в рай, значит, нам уже не надо быть богатыми. Но могу сказать, что эта фраза из Библии не про деньги и богатство.

Да, так написано в Библии. Но, во-первых, там не написано, что если вы бедный, то вы войдете в царство небесное. А мы знаем, по законам формальной логики, если богатый не войдет в царство небесное, это ничего не значит. Это не значит, что бедный туда войдет. Это нам не гарантировано.

Второе. Богатство как таковое вообще не из этой области. Есть еще такая идея в Библии: «Блаженны нищие духом, ибо их есть царство небесное». Не деньгами, а духом! На это обычно у нас опять возникают определенные ощущения и ассоциации. Что значит «нищий духом»? Как мы говорим? Духовное богатство, духовно развитый человек. А тут — нищий духом!

Нищий духом значит разотождествленный. Человек, который ни с чем не отождествлен. Нищий духом — это тот,



кто не зацеплен, кто как пустой стакан. Или лучше — как гладкий камешек морской.

На самом деле, это вопрос трактовки: что такое нищета, что такое дух и что это все значит. Мы не претендуем на истину, но хотим поделиться своим пониманием ее.

Вспомните структуру сознания человека, изображенную на рисунке «Структура сознания человека». Сознательное и подсознательное. Подсознательное занимает 90%, сознательное — только 10%. А чем наполнено наше подсознательное? Оно наполнено той информацией, которую мы восприняли из мира: это реклама, боевики, негативные новости от СМИ и соседей по подъезду. Оно наполнено обидами, страхами, злобой, завистью и неправильными решениями. Мы на самом деле то, что собой представляет наше подсознательное. В подсознательном — наши поведенческие паттерны, то есть сценарии того, как мы будем реагировать в каждой определенной ситуации. Там также хранятся и наши успешные стереотипные действия наряду с теми шаблонами, которые мешают нашим действиям быть эффективными. Эмоции, которые мы испытывали, но не выпустили наружу. Поскольку мы думаем, что всего этого нет, мы не учитываем, как это может на нас повлиять. А это все каждую секунду работает либо на нас, либо против нас, против наших желаний и целей.

У человека, когда он пуст или неотожествлен, сознательное и подсознательное соединяются, и между ними нет границы. Его подсознательное очищено и проработано, и он становится проницаемым для всей Вселенной, для всех

энергий. Он чувствует единство с миром и несравнимую Божественную благодать. Такие люди называются просветленными.

Быть нищим духом значит опустошить себя настолько, чтобы быть никем, быть ничем. Опустошить свой сосуд бессознательного, который гармонизируется со всей Вселенной, со всем миром. Быть нищим духом значит быть не «зацепленным» ни за какие события, которые с нами происходят. Но человек, который стремится к духовному росту, получает, «зацеплен» за духовный рост, и «тонкое» эго у него присутствует, еле заметное, но это все равно значит, что он не пустой. И вот когда это ощущение пустоты внутри вас есть и вы готовы воспринять с доверием все, что с вами произойдет и что мир даст вам в качестве ощущений. Вот это нищий духом и есть.

Мы готовы вам продемонстрировать самое простое упражнение, чтобы дать почувствовать, что мы все «зацеплены» и отождествлены. Самый простой пример. Попробуйте у любого своего соседа что-нибудь взять и одновременно наблюдайте за своими чувствами, а тот, у кого отнимают, наблюдайте, что вы при этом чувствуете. Нам не хочется отдавать! Мое! Как посмел! «Включается» собственник. Принцип охраны территории обитания у животных устроен так же.

Поэтому мы понимаем, что идея «как верблюду не влезть в игольное ушко, так же и богатому не войти в царствие небесное» не связана с деньгами. Она связана с нашим умением отследить свои чувства. Культура эмоций и чувств,



постоянный мониторинг чувств и мыслей поможет вам остаться в глазах людей прежним замечательным человеком, которого они знали и которого любят.

Для тех, у кого есть дети, следующий пример. Все матери боятся, что с их ребенком случится что-нибудь плохое. Мы пытаемся уберечь детей от неприятностей. Где-то в подсознании сидит некий страх. Когда мы осознали, что даем жизнь, мы осознали, что есть и смерть. Если приходит откуда-то жизнь, то может прийти откуда-то и смерть. Поэтому возникает страх за своих детей, за их жизнь и здоровье. «Зацепились» — и мы не свободны. Родительский инстинкт — очень труднопреодолимая преграда в практике разотождествления.

Вот нищий духом — это истинно свободный человек, который ни за что не «зацеплен», у него в жизни может быть все. Его жизнь может быть полная чаша. Это не значит, что он должен от всего отказаться и сидеть голодным. Нет, у него может все быть, но он не «зацеплен», и если он вдруг что-то теряет...

— Он не расстроится! — раздается из глубины зала.

— Да, он принимает одинаково и дары от жизни, и потери. Это состояние доверия миру.

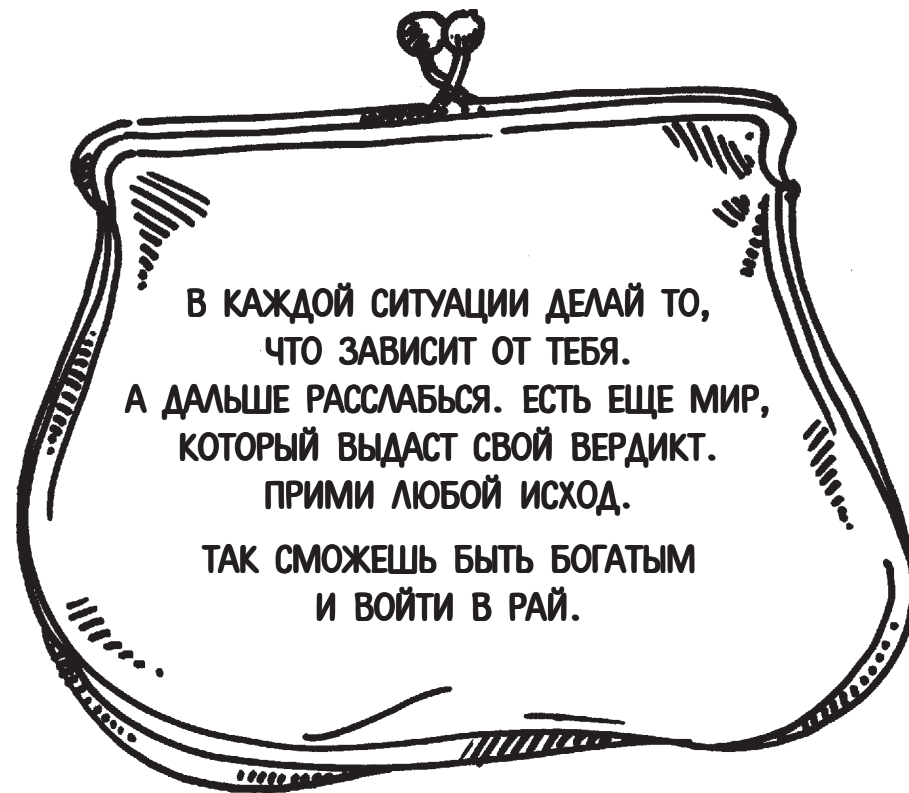
Доверие миру может нарабатываться. Нам сложно бывает понять, что наше видение мира и модели поведения в нем — не единственно правильные. То, что мы знаем и советуем другим, как лучше поступить в том или ином случае, может получиться только у нас самих. Потому что мы уверены в предлагаемом нами варианте на 100%. Вариант

тов на самом деле множество. И каждый из нас эффективней всего действует, исходя из собственного внутреннего знания. Это очень интересный закон, и феномен этого закона складывается из множества слагаемых. Основное слагаемое успеха — это **вера**.

Вспоминаю один случай, это было еще в самом начале наших супружеских отношений. Жанна однажды с уверенным видом раскладывала, как пасьянс, сложившуюся бизнес-ситуацию и давала рекомендации, как мне нужно поступить и какие слова произнести. Я смотрел на нее понимающими глазами. Я кивал, соглашался с ее аргументами и красивой логической цепочкой... А в итоге сделал все по-своему, и причем совершенно по-другому.

Она искренне верила, что если я поступлю иначе, то исход ситуации будет плачевный. У нее, по ее мнению, был единственный здоровый алгоритм. Но я был уверен в других действиях! И то состояние, та внутренняя позиция, которая выработались во мне в отношении этой ситуации, позволили мне сделать все по-своему и получить легкий и быстрый превосходный результат. Жанна была в недоумении! Но факт остается фактом! Все получилось замечательно! Естественно, ее ум выдал концепцию, что это была случайность. Многие жены пият своих мужей понапрасну и потом страдают от болезненных ощущений в шее. Через это прошли и мы.

Будучи психологом с кандидатской степенью, Жанна решила не вмешиваться, а наблюдать и набирать житейскую статистику. Она несколько раз замечала, что я получаю хо-



роший результат в ситуациях, в которых она бы поступила иначе. По ее прогнозам, я своими действиями был обречен на отсутствие результата, а по факту результат каждый раз был. И тогда она поняла, что жизнь многомерна и многопланова и в ней одновременно работают разные законы. Если миру угодно, ты будешь победителем, что бы ты ни делал. Если делаешь это с верой в свои действия и свой выбор.

Вернемся к разотождествленности.

Однажды мы прилетели из Алма-Аты, где гостили неделю у друзей. И пока я был в Алма-Ате, мне мой заместитель Наталья назначила встречу с заказчиком по поводу проведения тренинга для региональных руководителей. Позвонив мне по телефону, она уточнила время нашего прилета в Москву, чтобы назначить время переговоров. Выяснив, что мы прилетаем утром, Наталья с моего согласия назначила встречу в 16.00 часов. Насколько мне было хорошо в Алма-Ате! Красивейший город, заснеженные вершины гор, дающие силу, ощущение свободы и умиротворения! Я находился под воздействием этого прекрасного пейзажа, и мне казалось, что я приеду в Москву и могу свернуть горы, блестяще провести любые переговоры и решить задачи любого уровня сложности. Но как только мы приземлились в Москве, я сразу ощутил себя под каким-то тяжелым энергетическим колпаком. Моя машина была на стоянке в аэропорту. Прилетев, мы сели с Жанной в машину, поехали, и сразу это напряжение, которое мы почувствовали в атмосфере, стало на нас влиять — мы даже немножечко «по-

цапались». Я привел себя в порядок, в 16.00 приезжаю на переговоры. И чувствую, что мне эти неудобные кресла в «Боинге», разница во времени два часа, еще то, что мне не удалось поспать, сделали свое дело. Совершенно разбитый и с трудом соображающий, приехал на переговоры, начал там нести директору черт знает что. Чувствую, что мысли мои ползут в разные стороны и внимание концентрироваться не хочет. Я себя «в отвяз пустил». Просто уже не было сил контролировать, энергии не было. Передо мной за стол сел генеральный директор, в закрытой позе, сложив руки на груди, и директор по маркетингу рядом с ним, милая такая женщина. А я думаю, глядя на него: «Ну и сиди! Нет у меня сил на тебя, раскрывать тут тебя, заинтересовывать, из закрытой позы выводить!» И мне вообще в тот момент почему-то было все равно. В итоге я договорился до того, что сказал им:

— Может, вам не я нужен, может, вам другой тренер нужен?

Директор мне задает какой-то вопрос, а я ему совершенно другое отвечаю. Короче, там было все не так!

— Сделал все ошибки! — подсказывает Жанна.

— Да, я сделал все, что не нужно было, и по полной программе. Думаю: «Ну не идиот ли?» Звоню сразу после встречи Жанне, говорю:

— Жанна, ты знаешь, я сейчас провел переговоры просто отвратительно!

— Ты расстроился? — прозвучало мне в ответ с нотками поддержки.



— Трудно сказать, ты знаешь, какой-то неприятный осадок от своего поведения остался.

— А как у тебя ощущение от встречи? Купят они твой тренинг или нет? — через несколько секунд спросила она.

Я говорю:

— Мне вообще все равно! Но мне почему-то кажется, что купят!

— А почему?

— А я не знаю, у меня есть такое ощущение. Они внимательно посмотрели на меня, книжки наши полистали, о полученных рекомендациях свое мнение высказали. Почему-то думаю, что купят.

Жанна говорит:

— Ну и фиг с ними, с этими переговорами! Андрюш, ты же знаешь, если купят, значит, были хорошие переговоры. Потому что главное — это результат.

— Да, согласен! Главное результат, а что там было во время процесса...

— Купили у меня тренинг! Сейчас уже ведем переговоры о продолжении сотрудничества и в ближайшее время планируем провести тренинг продвинутого уровня.

Веду я его, этот купленный тренинг, и в перерыве спрашиваю директора по маркетингу, которая, наверное, и приняла решение о нашем сотрудничестве:

— Почему же тренинг вы именно у меня купили? Почему?

Она говорит:

— Мы рассмотрели четыре компании, и вот вы нам очень запомнились! От вас шла такая доброжелательность. У вас

такая простота какая-то, и мы сразу поняли, что вы именно тот, кто нам нужен. Мы увидели, что вы не просто свои интересы преследуете, а слушаете нас и работаете на наши интересы.

Ну конечно, после того, как переговоры прошли, я написал им письмо. Я уж постарался и написал в письме правильные слова, составил хорошую программу тренинга с учетом нашей встречи. Я написал, что тренеру можно простить все, кроме отсутствия харизмы. Дескать, надеюсь на ваше понимание моего плохого самочувствия. Наверное, эта фраза тоже сыграла определенную роль.

Так что разотторжественность — это важно. Тогда нет разочарований.

В последнее время я езжу на переговоры с клиентами и ловлю себя на ощущении, что мне легко оттого, что меня не сильно волнует, будет продажа или не будет. Вы делаете свою работу, так как вы ее можете делать максимально эффективно здесь и сейчас, в эту минуту. А там уже результат может вас только порадовать.

— Если кто-то из вас читал Карлоса Кастанеду, у него это называется контролируемая глупость. Кастанеда говорит следующее: **«Сделай максимально эффективно то, что от тебя зависит, и расслабься. Ты сделал все, что мог! Есть еще мир, пусть он выдаст свой вердикт. Прими одинаково любой исход»**. Тогда мы становимся нищими духом, и получается, мы можем зарабатывать деньги, привлекать их и еще войти в рай. В общем, есть такая интересная технология.

Глава 6

# ИГРА НА ДЕНЬГИ



— А сейчас игра на деньги, готовы? Те, кто хочет поиграть в эту игру, возьмите какую-нибудь денежку. Принимаются только те, кто берет свою денежку, любую сумму. Скажем так, ту сумму, которую вы готовы заранее уже проиграть. Может быть, вы выиграете, а может быть, и нет. Возьмите, сколько вам не жалко. Сумму, которой вы готовы рискнуть и вложить в эту игру. Деньги нужно держать в руке.

— Внимание! В этой игре есть только два правила. Правило первое — эта игра на время, где-то приблизительно на 5 минут. Когда я скажу «Стоп!», это значит, что игра закончилась и вы прекращаете все действия! Это окончание игры. Правило второе — во время игры любой из играющих может подойти к любому и взять у него из руки любое количество денег, которое он сам захочет, и вы не вправе препятствовать. Вот, собственно, и все. Итак, все свободно передвигаются по залу и взаимодействуют друг с другом по правилам. Начали!

— Ну что же, дорогие мои, теперь нам нужно проанализировать, что у нас получилось в этой игре, потому что она направлена на осознание нашего отношения к деньгам.

Итак, я, наблюдающая со стороны, увидела, что вы сначала взаимодействовали в среднем темпе, а потом все быстрее и быстрее стали двигаться и брать деньги друг у друга. Движение происходило быстрее и быстрее, потом вы начали бегать. Второе, что я увидела, в группе играющих вы становились все ближе и ближе друг к другу. На-

верное, так образовывались города. Группа — плотный-плотный комок, а потом кто-то из вас уходил в сторону, стоял без денег. Вот почему деньги приходят в города и почему их нет на периферии. Наверное, потому, что туда уходят те, у кого денег уже нет. У них развито натуральное хозяйство и жизнь организована так, чтобы можно было обходиться без денег. Разные выборы, разные ситуации! И вот что еще я увидела, дорогие друзья! С течением времени наша игра становилась все жестче и жестче. Вы нарушали правила. Сами брали деньги из рук, а другим взамен по их требованию не давали. Потом стало что-то падать на пол! Я видела, как падали комки денег, чьи-то украшения! Очевидно было, что в первые 30—40 секунд правило «не препятствовать» вами еще соблюдалось, но потом правило все-таки нарушалось. Могу вам сказать, что у меня лично вообще такое убеждение, что правила созданы для того, чтобы их нарушать.

Почему-то каждый раз так происходит. Первая идея, которая приходит человеку в голову, — нарушить правила. Немного позже приходит другая идея: как, соблюдая правила, придумать некую стратегию, стратегию выигрыша. Но заметьте — это уже потом. Похоже, что когда существуют правила, это как подсказка, что так делать нельзя. Как с маленькими детьми — когда мы говорим: не суй палец в розетку, именно после этой фразы они начинают совать туда пальцы. Так работает наш мозг. У него нет отрицательных образов. Если я вам, допустим, говорю: не суй палец в розетку, то у вас возникает образ розет-

ки, образ пальца, вы его туда суете, и получается абстрактное перечеркивание.

Чтобы вашему сознанию понять донесенную информацию, нужно воплотить это в действие и получить опыт из этой картинки, то есть сунуть палец в розетку. Вот так детей и воспитывают. Не ври, не забудь, не опаздывай и т. д. Поэтому, когда нам говорят, что вот этого делать нельзя, нас уже подталкивают нарушить запрет.

Вселенная имеет сознание ребенка, и она не знает такого слова, такой частицы «не», «нет», «нельзя». Во всех словах с приставкой «не» она вычеркивает это «не». Ну и сами понимаете, что остается как руководство к действию. Глаголы в императивной форме сознательное воспринимает как приказ. Часто мы спрашиваем:

— Принес то-то и то-то?

— Нет, забыл! — отвечают нам.

— А я ведь говорил тебе, не забудь!

Это называется у психологов «негативное мышление». Можно же сказать: «Помни!», «Говори правду!», «Приди вовремя!» Но почему-то мы произносим как приказ то, что в меньшей степени хотели бы получить!

На одном моем тренинге при сборе ожиданий один участник сказал: «Хочу, чтобы выходные прошли для меня незря!» Я поправил его, рассказав ему об этой тонкости мироустройства, и он тут же сформулировал свое ожидание так: «Хочу, чтобы тренинг в мои выходные принес мне пользу!» Вот так правильнее будет! Вспомните, пожалуйста, часто ли вы говорите и думаете с позиции избегания

неудач? Вам наверняка знакомо и привычно ощущение: «Как бы мне не попасть впросак, не потерять, не налепить, не наклепать на себя неприятности» и т. д.

И у нас в игре на деньги образовалось три группы людей, тех, кто проиграл, или, скажем, не то чтобы проиграл, а вложил больше, чем получил на выходе. Наверняка есть люди, которые вложили и получили столько же, как говорится, остались при своих. И есть те, кто вложил меньше, а получил больше, приумножил свои денежки, получил больше денег. Давайте познакомимся с этими тремя группами. Назовем их А, В и С. Поднимите руки те, кто на выходе, по окончании игры получил меньше денег, чем вложил!

— А как нам считать, по денежному эквиваленту или по количеству, то есть, например, я вложила одну бумажку — 100 рублей, а у меня теперь их три по 10.

— По количеству денег, конечно, а не по количеству бумажек или монет.

— Итак, тех, кто на выходе получил денег меньше, чем вложил, у нас 34 человека.

— Тех, кто получил ту же сумму денег, что и вложил, четверо.

— И теперь поднимите, пожалуйста, руки те, кто получил денег больше, чем вложил в игру. Спасибо. Таких у нас 6 человек.

— Ну что ж, сколько мы ни играем в эту игру, всегда группа проигравших оказывается намного больше, чем выигравших или оставшихся при своем. Очень похоже на соотношение богатых и бедных в реальности. Правда?

— Да, так и есть. И в жизни так.

— Давайте заслушаем несколько стратегий вашего поведения. Посмотрим, с чем вы шли в игру. Были у вас какие-то идеи или вы просто шли в игру, ничего не желая, не ставя себе никаких целей? Как у вас это происходило? Были ли какие-то стратегии? Слово предоставляем сначала тем, кто получил меньше, чем вложил.

— У меня была определенная стратегия! Я собиралась ближе к концу игры, когда у кого-то из участников наберется определенная сумма, взять все деньги сразу у этого человека. Но постольку я в процессе игры увидела, что правила все-таки нарушаются, естественно, я поняла, что без сопротивления никто деньги не отдаст. И более того, могу сказать, что, даже когда некоторых держишь буквально за руку, они все равно вырывают деньги из рук!

— Да. Некоторых голыми руками не возьмешь!

— Да, голыми руками не возьмешь! Но у меня лично была вообще единственная стратегия: сделать так, что бы в моих руках было не видно денег.

— Мы правильно вас поняли: вы пытались свои деньги где-то спрятать, чтобы их было не видно?

— Точно! То, что набирается, — да!

— Соответственно, вы пытались охотиться за теми игроками, у кого больше денежек в руках собралось?

— Там уже не видно было, потому что почти все участники стали свои деньги прятать.

— В моей ситуации получилось так! — вступила в разговор еще одна участница.

— Взяли все мои деньги, а когда я решила их уже как-то собирать, их мне не отдали. Поэтому я и осталась без выигрыша!

— А стратегия у вас какая была? — спрашиваем мы.

— Стратегия была до звонка меняться! Все-таки какая-то сумма у меня все равно должна была остаться, а реально не осталось ничего.

— Понятно. Ваша стратегия была не нарушать правила игры и меняться, меняться, чтобы последнее слово было за вами.

— Да.

— Я в последний момент поняла, что надо прятать деньги. Я деньги держала у себя в руках, но их как-то вытягивали, вытаскивали. Я пыталась больше взять, одной рукой, второй рукой, но они всегда уходили!

— А почему? Чего не хватало?

— Смекалки не хватило! Поздно поняла, что их надо спрятать, надо их держать!

— Смотрите, что такое «нарушать и не нарушать правила». Вот у меня денежка. Вы хотите ее взять, а я отворачиваю руку, вам не даю. Это пример нарушения правил. Но если я денежку, например, сюда спрятала и держу, и у меня ее никто не берет, то это не является нарушением правила. Так ведь? Ведь не сказано «нельзя прятать». А то, что не запрещено, то разрешено.

— Вот смотрите, дорогие мои, мы сейчас будем по ходу разговора резюмировать наши действия. Вы в процессе игры и за время нашего обсуждения увидели, что есть не-

кие стратегии, которые не соответствуют реальной действительности и, как следствие, неэффективны. Согласитесь со мной, что нам нужна скорость в принятии решения, чтобы эти стратегии поменять на другие, которые позволят нам остаться в выигрыше. Мы можем сейчас оправдывать себя и говорить себе, что, может быть, нам не хватило времени. Ведь игра длилась всего 5 минут. Поскольку человеку неприятно видеть собственные ошибки, часто мы слышим слова с нотками обвинения: «А почему вы нам не сказали?» Других обвинить легче.

В правилах жизни никто и никогда нам не говорит, как быть успешным. В правилах обычно говорят, чего делать нельзя. Согласны? Но чтобы быть успешным, нужно думать самому, что делать можно. Для этого нужно внимательно и быстро изучить правила, обстановку и посмотреть на них с другой стороны, спросить себя: «А какие возможности это правило мне дает?»

— Закон «Все, что не запрещено, то разрешено» — это нам подсказка в наших поисках оптимальных решений. Этот закон в нашем обществе есть. Только о нем умалчивают, авось забудем! Мы только и слышим, как нам говорят: «На красный свет не ходи, это не делай, то не ешь, это не прячь». А на самом деле нужно взглянуть на все правила с точки зрения того, где в них есть скрытые возможности. Что не делать, нам сказали, а ведь крайне важно задаться вопросом, что я могу при этом делать.

— Ну конечно, грубое нарушение правил игры — это отталкивать других, толкаться, не давать деньги по запросу.

Есть тут у нас нарушители, конечно! Поскольку некоторые из вас применяли силу, чтобы получить деньги, то этот метод взаимодействия называется — метод силовиков. Использование силового приема для обогащения возвращается нам обычно по закону бумеранга.

— Расскажу такой случай. Однажды сотрудник, работавший у меня в компании, подошел ко мне с вопросом, как нужно правильно готовиться к причастию. Он впервые решил пойти в церковь и после таинства исповеди принять причастие. Он спросил меня, как записать грехи и вообще, говорит, их так трудно в себе откапывать! Я ответил ему, что на самом деле это очень просто! Необходимо лишь вспомнить самые трудные периоды жизни и все неприятности и негативные ситуации, которые произошли. И привел пример. Помнишь, говорю, тебя недавно не было неделю на работе, поскольку ты ехал в лифте и на тебя напали двое, сломали тебе нос и отобрали все наличные деньги? После утвердительного кивка я продолжил. А теперь вспомни, была ли в твоей жизни подобная ситуация, когда силовым путем ты у кого-то отбирал или вымогал деньги?

После минутной паузы этот сотрудник доложил мне, что когда он был студентом и жил в общежитии института, то тряс деньги у всех, кто ниже его ростом и младше по возрасту. После моего вопроса, понял ли он, откуда притянулась к нему его недавняя ситуация, он ответил утвердительно. Дальше, сказал я ему, надо действовать по аналогии. Все уже есть в нашем прошлом. Просто в нашей памяти обыч-

но сильнее всего запечатлеваются те моменты, когда мы испытывали неприятные ощущения. И стоит ли говорить о том, что они практически мгновенно забываются, если мы неосознанно доставляем те же ощущения другим.

Но продолжим анализ результатов игры.

Мы говорим о применении силовых методов. Поскольку грубое действие — это самое примитивное, самое простейшее, что бывает, то обычно это портит отношения между людьми. Всем понятно из истории, рассказанной выше, что на каждую силу всегда найдется другая сила.

Если люди чувствуют, что вы можете их оттолкнуть, вас сразу предупреждающим образом тоже начинают толкать, и здесь уже возникает риск для жизни. Поэтому лучше изучить правила и смотреть дальше в поисках двери возможностей.

— Я вложила больше, а получила меньше. Но я ведь, знаете, поступила совершенно по-другому, я осталась.

— В смысле «осталась»? — недоуменно спросили мы.

— Я вышла из игры, как только люди стали буквально выдирать деньги друг у друга из рук.

— То есть у вас сразу же забрали деньги, в первую минуту игры, и вы вышли из игры раньше сигнала окончания?

— Нет. Я менялась, менялась, вижу, деньги у меня скапливаются уже в достаточном количестве и остаются до сих пор в руках. Я про себя подумала: «Сейчас будет мощная борьба, а я не хочу участвовать в этой борьбе, я лучше здесь постою, посмотрю». Но так как у меня остались деньги в руках, я сказала себе: «Я имею деньги, и пока меня не ли-

шили их, я лучше наблюдаю за людьми. Интересно, как будет вести себя народ?» Я выбрала для себя такую стратегию. Мне не нравится, когда идет борьба силовиков. Это меня не устраивает. Я чувствую, что я слишком бесконфликтная и мягкая для такого взаимодействия. Я отстранилась. Но при всем этом, если бы у меня не было денег на руках, я все-таки осталась бы играть со всеми. Но поскольку у меня была какая-то денежка, то я решила не искушать судьбу и не участвовать во всем этом.

— А то последнее заберут?

— Ну нет, пожалуй, такой мысли не было. Я в принципе не хочу с ними бороться. Они моя команда, я многих знаю, и было бы неудобно силой выхватывать у кого-то деньги и показывать себя с такой неприглядной стороны. Но, опять повторяюсь, в то же время я не хочу остаться без ничего.

— Так что же у нас получается? Если нам не нравятся правила и если мы заведомо знаем, что кто-то их будет нарушать, вы, например, предпочитаете в данном случае выйти из игры. И вы всегда так поступаете, если вам неприятны правила и неприятна ситуация? Либо в большей степени вы не хотите показаться знакомым с какой-то неожиданной для них стороны? Вы всегда предпочитаете оставить все как есть или убежать в какой-то свой мир?

— Не знаю. Я не задумывалась на эту тему, и я так понимаю, что мне уже пора отследить и осознать свои неэффективные денежные стратегии.

— Хорошо, что у нас благодаря этой простой игре появилась такая возможность! Очень важно чувствовать, где

проходит денежный поток, и важно быть в нем или умудриться направить от этого потока небольшой ручеек к себе. В данном случае финансовые потоки шли там, где играла основная команда. Но это наш выбор, где нам находиться, и Вселенная этот выбор оставляет за нами.

— Кто еще из тех, кто получил меньше, чем вложил, готов поделиться своими впечатлениями? Были у кого-нибудь какие-то другие стратегии?

— Времени мне не хватило! — раздалось досадное заявление участника игры.

— Ну да, времени было действительно мало. Время здесь было ресурсом недостаточным. Ограниченный временной ресурс — так у нас и в жизни зачастую бывает. Потому что если бы времени было больше, может быть, все поменялось бы в другую сторону.

Итак, завершаем обсуждение по команде С, в которой те, кто получил по результатам игры меньше денег, чем вложил. Таких у нас в процентном соотношении получается около 80%.

— Давайте слушаем тех, кто остался при своем, то есть сколько вложил, столько и получил. У вас были такие же стратегии или какие-то другие?

— Просто лично я с самого начала принял для себя такую тактику. Я понял, что деньги все-таки надо прятать, иначе они так и пройдут мимо, и я останусь ни с чем. Я проиграл, но в конце концов остался при своих деньгах.

— А почему вы не победили?

— Не понял?



— Почему у вас больше денег не притекло, а именно столько, сколько вы вложили? Вы специально хотели остаться при своем?

— Нет, даже наоборот. В итоге потом я даже из своего кармана деньги отдавал, у меня были полные карманы денег. Мне одна женщина говорит: «А у тебя деньги в кармане!», я ей отвечаю: «Забирай!»

— Понятно, то есть вас рассекретили!

— Не то чтобы рассекретили, конечно, я в принципе мог сказать: «Вам показалось!»

— Нет, препятствовать по правилам нельзя! Раскулачили вас, то есть получается, плохо прятали или денег слишком много было и карман был заметен.

— Я понял, что в игре уже нет денег, а у меня полный карман. Я и решил, чтобы было интересней играть, вбросить в игру немного.

— То есть если бы игра закончилась еще раньше, вы бы стали победителем?

— Это точно! — и участник радостно закивал.

— Сначала ваша стратегия была стратегия победителя, и вы прятали, прятали, а потом вы меняли стратегию, поняв, что игра становится неинтересной для вас. Сначала вы забрали деньги из игры, а потом вы их отдали.

— Да.

— Две стратегии было у вас в игре.

— Но я же оставил себе свои деньги!

— Оставил себе свои, так. Видите, как интересно, какая стратегия выкристаллизовывается! Если я понимаю, что я

всех победил, то думаю, как бы чего не вышло! Отдам-ка я победру-поздорову свой «приз», а то мало ли что! Что это такое у нас получается? Опасение быть лидером? Быть чемпионом?

— Нет, просто было интересно, что дальше будет!

— И что было дальше?

— Ну, я понял смысл игры: все деньги забрать, и все. Я — чемпион, и что дальше?

— А есть еще что-то, что вы поняли, когда отдали деньги?

— Понял, что я остался без денег.

— Понятно, спасибо! Кто еще готов поделиться из тех, кто остался при своем?

— Я думаю, что мне надо было быть чуть-чуть решительней! Даже не чуть-чуть. Скорости мне надо было прибавить. Я только потом поняла, что можно еще и правила нарушать.

— Нет, правила нельзя нарушать! — опять настойчиво повторяем мы.

— Ну, некоторые нарушали, получается, что можно все-таки!

— Если другие нарушали, это не значит, что можно. С другой стороны, нельзя спать на потолке, все остальное можно, с точки зрения физики. Но когда мы нарушаем правила, то мы себя как бы сразу переносим в другой мир. Наш мир — многоплановый. Мы попадаем в такой мир, где идет игра без правил и где в этом случае нас признают своими. Понимаете, мы попадаем в мир теневой, в такой мир, в котором, если вы не умеете играть без правил профессионально, а только немного нарушаете правила (а в этом мире есть

свои профессиональные игроки без правил), знайте: встреча с профессионалами заведомо проигрышна для вас.

Нарушая правила жизни, вы попадаете в параллельный мир жизни без правил. И там вы — свои. И с вами начинают играть по тем, своим законам, а вы не умеете. Это или слишком жестко, или опасно для жизни. Мы обязательно должны отдавать себе отчет, где эта грань. Когда вы делаете выбор, вы попадаете туда или сюда. По обе стороны есть сильные игроки, у которых есть отработанные стратегии, как играть и победить. Без правил играет мир силовых структур, это мир насилия, это мир жестокости. Поэтому мы сами для себя выбираем, где мы.

— Да, действительно, одновременно в пространстве присутствуют несколько реальностей, то есть одновременно вы находитесь в разных порталах, — добавляет Андрей.

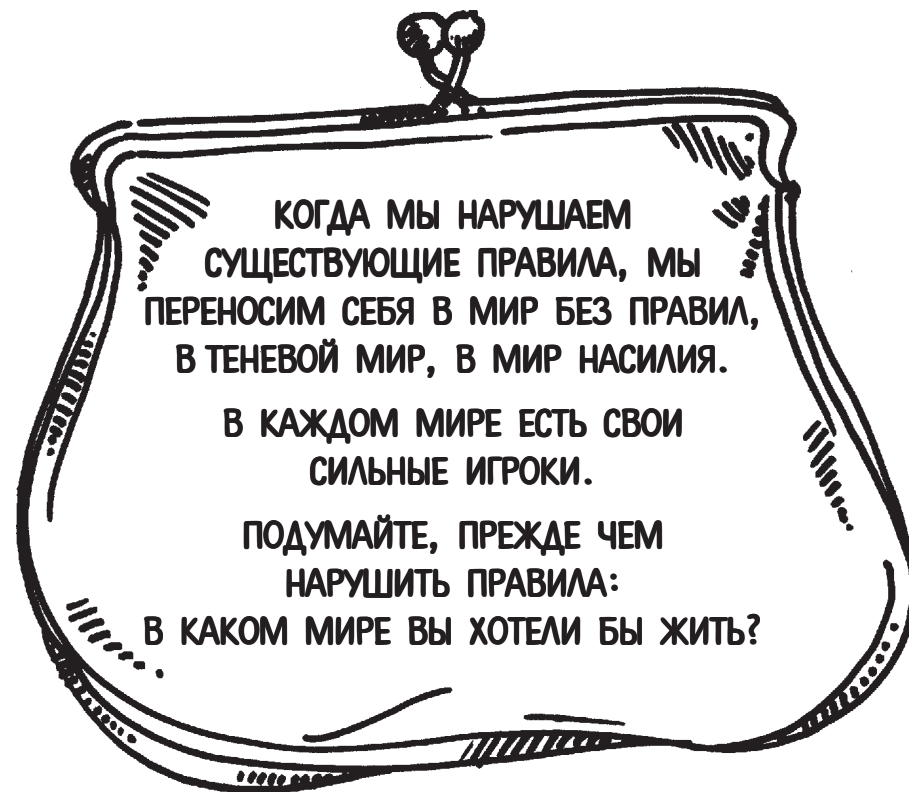
— Кто-то говорит: «Я нигде! Мне нигде не нравится, я и так и так не умею, я в стороне!» Хорошо, можно и в стороне. Можно до начала игры подумать, как играть. Понять, например, как играть по правилам, и потом войти в игру, когда понимаешь, что делать. А здесь, в сторонке, я пока учусь, пока не умею, не лезу! Как метод тоже хорошо. Но если совсем не лезу, никогда и нигде, ну, тогда не будет денег, значит.

— Вернемся к правилам. Кто помнит, как они звучали?

— На самом деле выхватывать можно, потому что правила игры диктуют «нельзя препятствовать»!

— Правильно!

— Нельзя прятать! — выкрикнул один участник.



— Кто сказал, что нельзя прятать? — спрашиваем мы. Хватать — это нормально, в этой эмоциональной среде, но не препятствовать! А про «прятать» не сказано было вообще ничего. А что не запрещено, то разрешено, то есть в принципе можно. Препятствовать при отдаче денег нельзя, конечно. И по голове давать за то, что не отдают, тоже нельзя. А в карман прятать все-таки можно.

— Ну, мы поняли, а если карманов нет? — спрашивают одновременно две сидящие рядом девушки.

— Ага, особая форма одежды нужна для этой игры, получается! — с улыбкой говорит Жанна.

— У женщин, я знаю, есть одна деталь туалета, она же карман! — поддерживает Андрей.

— Деньги приходят и уходят, как круговорот воды в природе. Задача состоит в том, чтобы что-то осталось в руках или в кармане, а останется только та часть, которую успел ухватить! Для этого надо хотя бы какие-то действия предпринять. Недаром в английском языке есть слово *siphon* — «денежный поток». Поток реки тоже называется *siphon*.

Деньги — это всегда некий поток. Вот вы вошли в реку, и этот поток идет сквозь ваши пальцы, пока вы в реке. Если вы взяли кружечку водички, то унесли ее с собой, а если по какой-то причине вышли из воды, она дальше течет уже мимо вас. И из денежного потока мы черпаем, сколько нам надо, а этот поток так и несется дальше. Если мы пришли с ситом — ну, значит, ничего не вычерпали. Побыли маленько, повращались среди денег и... К нам пришло, от нас ушло, опять заработали денег, купили, например, кварти-

ру — где деньги? Либо берем дополнительные, незаработанные деньги в банке, если нам, конечно, нужно, вычерпываем, распределяем.

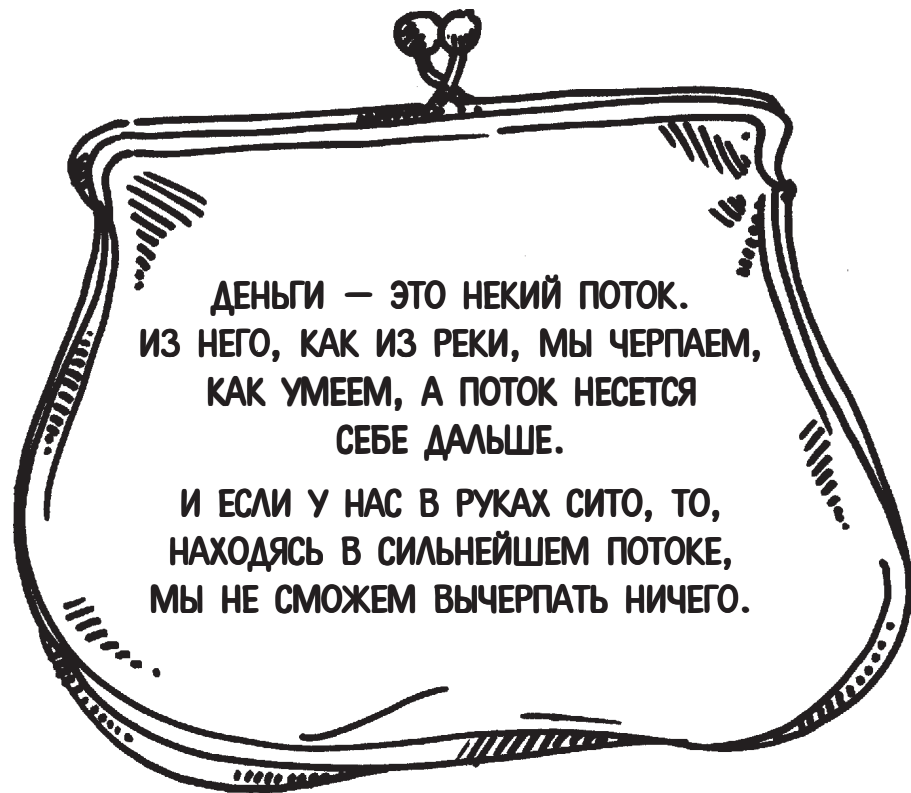
Бытует мнение, что деньги хорошим потоком начинают идти к тому, кто умеет их грамотно в мире распределить. Это живая энергия, которая должна все время находиться в движении. И если кто-то это движение тормозит, то деньги меняют свое русло, как река. Как всему живому, деньгам свойственно сознание. Очень обижается эта энергия, если деньги, например, закапывают в землю. Я слышал, что потом и потомкам будет очень сложно догнать это течение и встать в него. Так что важно уметь еще и вычерпывать.

— Ну что, давайте, может быть, послушаем тех, кто смог выйти в плюс, вычерпать себе больше денег, чем привнес в денежный поток. Были у вас какие-то особые стратегии или все то же самое, что мы уже слышали? Поделитесь, пожалуйста!

— У меня было очень интересное осознание, и я поняла свою ошибку. В этой игре с деньгами я не нарушала правил, я отдавала. И вот в повседневной работе я делаю то же самое. Я просто слепо слеую правилам и не думаю о том, что, возможно, есть дополнительный ресурс, которым можно воспользоваться, не нарушая правил! Я даже не подозреваю, что с правилами можно творчески обходиться!

— Быть наблюдательной и, не нарушая правила, найти выигрыш-стратегию! — поддерживающее заметила Жанна.

— И стратегии у меня в игре не было. Я ее придумала практически только в конце. В конечном итоге уже ближе к концу игры я поставила цель, что я хочу больше денег,



**ДЕНЬГИ — ЭТО НЕКИЙ ПОТОК.  
ИЗ НЕГО, КАК ИЗ РЕКИ, МЫ ЧЕРПАЕМ,  
КАК УМЕЕМ, А ПОТОК НЕСЕТСЯ  
СЕБЕ ДАЛЬШЕ.**

**И ЕСЛИ У НАС В РУКАХ СИТО, ТО,  
НАХОДЯСЬ В СИЛЬНЕЙШЕМ ПОТОКЕ,  
МЫ НЕ СМОЖЕМ ВЫЧЕРПАТЬ НИЧЕГО.**

чем я вложила. И сейчас я сижу пораженная, оттого что я увидела, как сразу ко мне пришли деньги, в 5 раз больше, чем я вложила!

— А как пришли?

— Я сказала: «Я хочу, и все!» — и взяла их у кого-то.

— И на этом игра сразу закончилась?

— Да, игра сразу закончилась, то есть я захотела — я получила. Я расслабилась и получила, в принципе, от игры огромное удовольствие. Я не могла «хапать», мне это не нравилось, и ничего не прятала.

— Смотрите, как интересно, что здесь получается? Есть четкая постановка цели: я хочу получить больше, чем вложила. И здесь в итоге есть расслабление, получение некоего кайфа от процесса игры. То есть кого-то испугало насилие, драка, не хочется участвовать, кого-то, может быть, что-то обидело. Многие из вас, сидящие здесь, наверняка считают: «Ой, они нечестные, хватают, прячут!» Может быть, было такое чувство и мысли у кого-то? Я не знаю, только предполагаю из опыта. Никто об этом пока ничего не сказал, но обычно в этой игре такие мысли и чувства появляются. Эта игра вызывает очень много сильных чувств, в том числе и чувство несправедливости. Есть такая уверенность, что люди поступают в этой игре несправедливо. Были у кого-то такие чувства?

— Да, были.

— И сейчас остались!

— Я увидела, что люди как будто озверели. Ведут себя совершенно не по правилам, а где же правила? — подумала я.

Я сказала игрокам: «Нужно играть по правилам, отдавайте деньги». Некоторые отдавали, а некоторые, я чувствовала, зажимали, я пыталась вырвать, но поняла, что так делают все.

— А вы эти деньги куда дели, которые выиграли? — поинтересовались мы.

— У меня все отобрали, я осталась нищая!

— Дорогие друзья, я обратил внимание на следующее. Я видел, что многие держали в руке две купюры, допустим, 50 рублей и 10, и кто-нибудь к вам подходил, раз! — и все забирал: и 50, и 10 рублей. Но ведь можно сразу, тут же попросить у него взамен что-то.

— Они же бегали, сразу раз! — и убегали дальше. Пойди их догони...

— Понятно! Нужна стратегия повысить скорость движения, чтобы успеть взять и не успеть отдать!

— Вот лично я вложила в игру 100 рублей, а получилось — у меня на руках 110 рублей. Изначально я сразу подумала: я вложила 100 рублей, и мне эти 100 рублей ну никак не хочется потерять. Знаете, что я сделала? Я эти 100 рублей зажала, а с десяткой ходила.

— Видите, есть стратегия: поставила цель, хотя бы от обратного: чего я не должна потерять. Но все равно в голове есть установка, с чем я обязательно должна остаться! Я охраняю эту сумму, а этой обмениваюсь. Хорошая стратегия, спасибо.

— У меня получилось так. Вначале вроде бы все берут, берут, а потом я у кого-то хап! — и сразу большую кучу схватила. И как раз прозвучал сигнал об окончании игры.

— Вам, получается, везет! Это не стратегия. Это везение.

— А я немного по-другому поступала! Я подумала, за чем я буду всю кучку в одной руке держать?! Я из этой кучки по одной денежке бумажной или железной беру и одну отдаю тому, кто просит.

— А кучку держу, да?

— Да, и получается такая заначка в руке. А то, что я выделяла, — это я отдаю, просят, я и отдаю. Еще я умудрялась и правила соблюдать, правда, немного хитрила!

— Видите, как интересно! Когда к нам начинает приходиться большая сумма денег, у нас сразу меняются стратегии. Например, у вас стратегия изменилась в другую сторону, и в итоге вы почти все отдали. Помните, когда вы в карман много денег положили? — обращаемся с вопросом к тому, который начал отдавать деньги из кармана для поддержания интереса к игре.

— Я же вам говорил, у меня были полные карманы денег, и я понял, что я «чемпион», но я решил дальше играть.

— Но на самом деле решил отдать эти деньги, а не играть.

— Я лично все время стеснялась это делать. Скажите, что нужно: стесняться или нужно преодолевать в себе это чувство? — спрашивает нас участница.

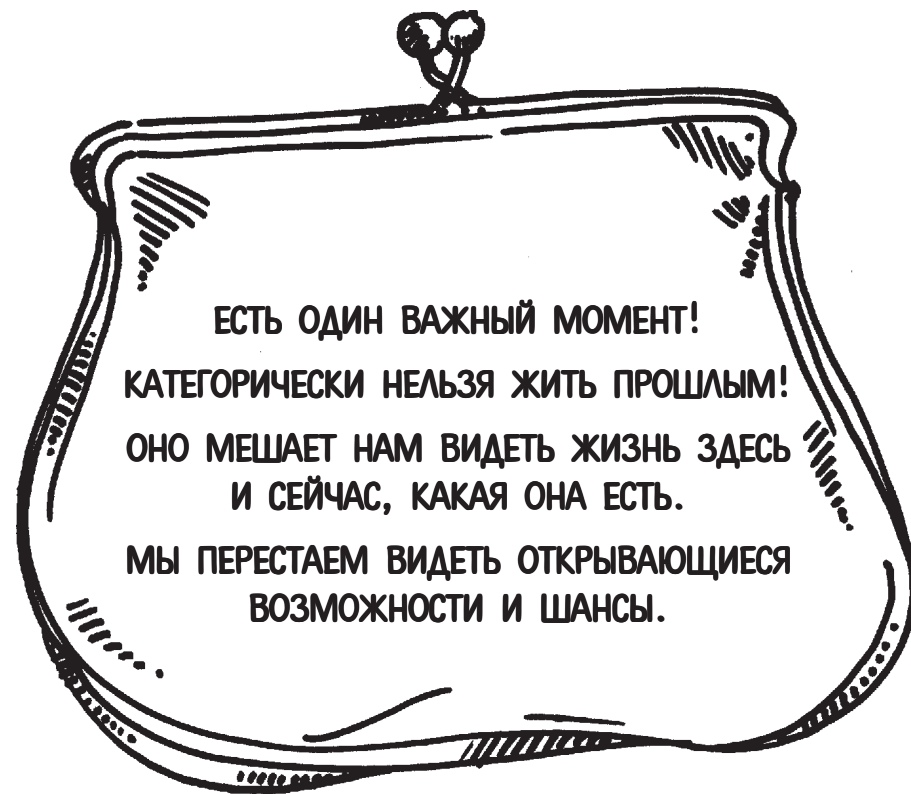
— Важно отследить в себе свои чувства. Ведь это просто игра, но она, на самом деле, самая благоприятная почва для этого процесса — поиска и осознания своих стратегий и вредных идей относительно поведения с деньгами. Здесь самое ценное — отследить собственные стратегии, сделать выводы — и все.

Благодаря этой, казалось бы, простой игре мы можем понять причину своего сегодняшнего материального положения. То есть, иными словами, вам ваше стеснение в жизни будет создавать препятствия. И, получая деньги, вы будете этого стесняться. Вы потеряете в скорости и можете не успеть воспользоваться ситуацией.

Есть чувства, а есть решения и действия. Если вы отслеживаете сейчас собственные чувства, которые вам мешают привлечь деньги, то, зная, что в вас это есть, вы просто не принимайте в будущем решения, исходя из этих чувств. Вот и все! Это единственное, что нужно. Ничего в себе не ломайте, будьте самим собой. Просто решения принимайте исходя из стратегии, а не из чувства стеснения... Да, пусть стеснение живет само собой.

Во времена Великой Отечественной войны спрашивали героев, совершивших подвиги: «Как это вы такие смелые были?» «А знаете, — говорили они, — как мы боялись, аж коленки тряслись, а мы шли и делали!» На самом деле, храбрец — это не тот, кто ничего не боится. Это тот, который понимает, что у него есть страх, но он через него перешагивает. Нужно действовать исходя из цели, идеи, стратегии. У вас сейчас была прекрасная возможность отследить все свои чувства, все свои шаблоны реагирования.

— Можно, я скажу? Когда мы начали играть, я подталкивала себя к тому, что мне надо больше денег, чем я вложила. Но я честно играла! Ко мне подходили, я отдавала, то есть менялась. Но в середине игры началась агрессия, то есть уже жестоко как-то игра пошла. И я начала заме-



чать, что многие стали прятать деньги. Допустим, я вижу: некоторые держат деньги в кулаке, я говорю им: «Так, давай сюда», — но никто не отдает. Все только бегают друг от друга. И запал мой на обогащение стал проходить. Потом вдруг что-то у меня внутри произошло! Видно, цель меня как-то побудила опять действовать! В один момент у меня ничего не осталось, у меня все забрали. Ведь у меня было денег во время игры и в 10 раз, и в 15 раз больше, чем я вложила. В какой-то момент я думаю: нет! Меня побудило к действиям, мне кажется, мое бессознательное, и я начала опять двигаться. И вот я опять с энтузиазмом пошла в игру и даже не видела, сколько я взяла у кого-то денег. Я хотя бы при своих хотела остаться! Потом взяла у кого-то из рук еще денег и уже отошла немножко в сторону. Я начала наблюдать за всеми. Это было так интересно! Я даже не видела, сколько у меня получилось денег в итоге, а потом, когда уже сюда спустились в зал, я посмотрела сколько, и оказалось, больше, чем вложила!

— А можно было и посчитать, и осознанно выйти из игры. Согласны? Это тоже как одна из стратегий. Я ставлю себе цель, сколько хочу заработать, зарабатываю и выхожу из этого потока раньше времени.

— Дорогие друзья, вы знаете: то, что мы сейчас с вами здесь разыграли, — это жизнь. И у нее есть свои модели распределения денег в зависимости от наших действий. И на самом деле, каждый из вас как в жизни обычно себя ведет, так и в этой игре себя проявил. Согласны? Потому что все состояния, мысли, чувства, желания, стратегии ре-

ализовались в этой маленькой модели жизни. Как мы играем, так мы и живем, и на самом деле мир строится по закону аналогии: то, что происходит в игре, происходит и в жизни. Это происходит потому, что в игре мы действуем стереотипно, шаблонно, так, как привыкли. Но в игре легче отследить и проанализировать свои действия и стереотипы поведения.

Если мы сейчас попросим вас поднять руки, вы еще раз убедитесь, что людей, которые получили меньше денег, чем вложили, будет большинство. Самой немногочисленной является группа тех, кто выиграл в эту игру. Все как в жизни. В нашей стране большинство населения — богатые или бедные, скажите?

— Проигравшее!

— Да, большинство людей в стране — проигравшие в денежную игру. И они, оправдывая себя, говорят: «Мы были честными и жили по правилам, а эти... Я честно работал с 10.00 до 18.00, ходил на завод, пахал, а эта сволочь, он все своровал!» И самое главное, не покидает чувство обиды и неоправданных ожиданий. Негативное отношение к богатым, упущенные и не увиденные вовремя возможности, ушедшая как песок сквозь пальцы жизнь — эти мысли становятся постоянными спутниками. Воспоминания о былых победах, прошлых днях, полных красок и впечатлений, — вот все, что остается нам в утешение.

Есть один важный момент. Категорически нельзя жить прошлым! Оно мешает нам видеть жизнь здесь и сейчас, какая она есть. Соответственно, мы перестаем видеть две-

ри открывающихся возможностей и шансов. Воспоминания и пребывание в прошлом отнимают наше время и уводят мысли, мешая мечтать, ставить цели, смело смотреть вперед и выстраивать свое светлое и успешное будущее. Откиньте без сожаления прошлое одним махом, отпустите его! И хорошее и плохое! Его уже нет! Посмотрите на мир новым взглядом. Взглядом человека уверенного. С внутренним ощущением того, что вы сами можете создать жизнь, которая вам нравится. Все, что вам нужно, — это определиться и записать на бумаге, какой конкретно она должна быть, наша жизнь.

## **Упражнение № 2 (начало):**

*Запишите на бумаге характеристики той вашей жизни, какую вы сами для себя хотите.  
Какие условия в ней будут?  
Какие люди будут вас окружать?  
Что будет с вами происходить?*

***Внимание!***  
***Не перелистывайте страницу,  
пока не сделаете эту часть упражнения.  
Это очень важно.***



— Я хочу рассказать вам о своем опыте, о своих переживаниях, — сказал Андрей.

— Несколько месяцев назад я краем уха слышал про эту денежную игру, в которую вы только что сыграли, но сам в нее в то время ни разу не играл. Жанна однажды пришла и рассказала, что вот есть такая игра, они где-то в нее поиграли. У меня потом как-то все вылетело из головы, но ощущения в памяти о правилах и о том, что там происходило, остались. И вот, когда у нас был очередной семинар по деньгам, я сел и решил сыграть в эту игру. Достал 100 рублей. Помню, со мной рядом сидел парень, который достал 500 рублей. Мне его жалко стало, и я ему сказал, что для того, чтобы сыграть, этого многовато. Он сказал, что все нормально. Я ему говорю опять: «500 рублей все равно многовато». То есть другими словами, что произошло? Для него из мира прозвучала корректировка, предупреждение, что это лишнее, что достаточно и других более мелких купюр.

— Да, кто-то достает даже 10 копеек.

— Кто-то, слышу, мелочь достает металлическую, а я, значит, уже заприметил эти 500 рублей! Ага, хорошо! Как и здесь, в той игре тоже началась толкучка. Я тоже начал носиться. И первый такой заход сделал, знаете, как самолет садится, на этого парня, и раз! — 500 рублей у него и подрезал. И ношусь дальше с этими 500 рублями, еще свои 100 у меня никто не отнял, думаю, что мне делать? Вы знаете, что я сделал? Я засунул 500 рублей в рукав своего джемпера. И естественно, позже у меня отняли мои 100 рублей, а я бегаю и играю роли с вопросом в глазах: «Где деньги?» На-

стрелял у кого-то еще рублей 30. И, когда все закончилось, у меня остается на руках 530 рублей. Потом Жанна спрашивает: «У кого еще столько?» Оказалось, что у меня больше всех! И меня все люди, которые там сидели, очень хорошо запомнили как крутого афериста. А я бегал с этими 500 рублями в рукаве и думал про себя: «Вот я — сволочь или хороший?» Я всех обманул или правила игры нарушил? И знаете, у меня такое было страдание внутри! Муки совести это называется, вместе с плавающей самооценкой: «Я хороший или плохой?» Меня терзали смутные сомнения относительно: «Кто я, что я, и что я делаю, и как все это потом будет расценено? А сам, как я себе потом в глаза посмотрю? Что люди обо мне скажут?» Вот это было самое страшное для меня.

— В нас сидит вредная идея, что больше всех-то нельзя, заработать много можно, но не больше всех! — добавила Жанна.

— У меня вот эти самые мысли тоже крутятся, и я их отследил. Потом думаю: «Да мне вообще плевать! Пусть все что хотят, то и делают! Я лично сделал свой выбор!» Я совершил это действие, осознанное действие, я спрятал деньги в рукав. И хожу такой, у меня руки пустые, вроде я «беленький». Я вложил 100 рублей и по окончании игры сидел и чувствовал, как на меня смотрят остальные. На меня шел очень плотный поток энергии внимания людей с примесью некоего осуждения. Но я тренер, и я привык находиться в центре внимания больших групп, для меня эта энергия привычна. Но было мне тяжеловато, скажу чест-

но! Сосед, что очень интересно, закрылся, руками и ногами одновременно, естественно, положив ногу на ногу и руку на руку. Он начал фальшиво говорить, что ему не жалко, это ему урок, он готов был за него заплатить.

Но, по крайней мере, вы теперь знаете, что я лично чувствовал, когда эти 500 рублей прятал.

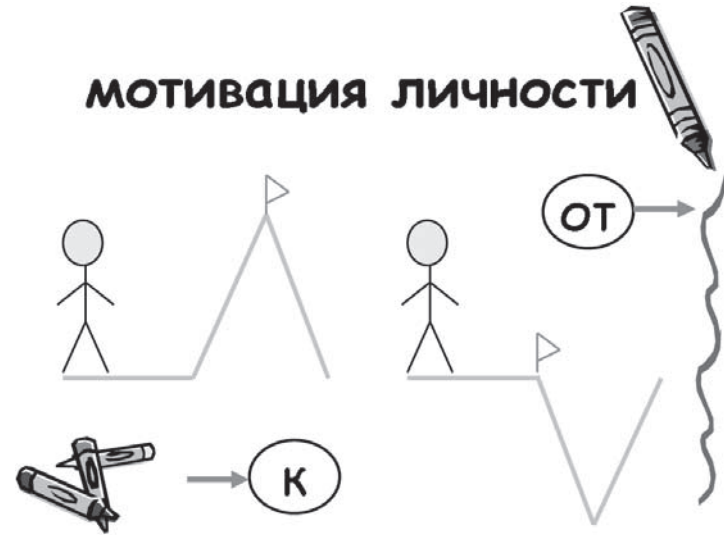
— Деньги руки жгут, называется! — подметила Жанна.

— Да, как мне важно, чтобы вы про меня плохо не подумали! А вдруг вы подумаете, что я нечестный! А я хочу быть честным! Хочу, чтобы все про меня думали, что я честный, а я какой? Честный или нечестный? А кто об этом знает, что у меня в голове? Какой я человек — хороший или плохой? Да никакой я, на самом деле! Наша мысль делает нас тем или другим. А у каждого мысль своя. Для всех хорошо всегда не будешь, и благими намерениями сами знаете что...

## Глава 7

# МОТИВАЦИЯ «К» И МОТИВАЦИЯ «ОТ»

## МОТИВАЦИЯ ЛИЧНОСТИ



Все люди делятся на **два типа**.

**Один** из них ставит цель, рисует себе гору и говорит: «Я хочу взлезть на эту гору и достичь своей цели! Я залезу на эту гору, потому что хочу получить вот этот результат. Вот эта моя цель, мое место вон там, на вершине горы».

И есть **второй** тип людей, которые говорят: «Что я туда полезу? Там, наверное, все места наверху заняты! Там, наверное, таких, как я, желающих взлезть на эту гору, миллион человек! И как бы с этой горы они все сыпаться не начали... А потом, туда залезешь, денег много, а ответственность-то какая огромная... А зачем мне все это, и эта ответственность? Вдруг там — бух! Как бы чего не вышло».

И вы знаете, их жизненные пути представляют собой совершенно разные картины, с точностью до наоборот. Если у первого задача залезть на гору, то у второго задача — как в яму не упасть. Как бы чего не вышло. Вот видите, два, казалось бы, одинаковых на вид человека.

Что происходит с первым человеком, который хочет взлезть на гору? У него мотивация «К», стремление к успеху, к победе, у него заявка на эту победу! Он все свои силы направляет на достижение результата, к своей цели. Ему все время важно чего-то достигать, это достижение улучшать.

А у второго мотивация «ОТ». Вся его стратегия в жизни — это избегание неудач. Это стиль негативного мышления с частицей НЕ: чтобы не ограбили, чтобы не кинули, чтобы не потерять, чтобы не обманули...

## Упражнение № 2 (продолжение)

*А теперь посмотрите, что вы написали про свою жизнь, какую вы хотите прожить. Ее описание напоминает первый тип людей, со стремлением к успеху, или второй — с избеганием неудач?*

— Скажите, что в лучшем случае с нашим первым «скалолазом» произойдет?

— Он заберется на гору!

— Правильно! Есть люди, которые лезут на эту гору, обдирая в кровь ногти. Некоторые, конечно, ломаются, а есть такие, которые немного покарабкались, отдохнули, потом опять покарабкались, отдохнули, и лезут дальше, чувствуя себя комфортно.

— Что в худшем случае будет с этим первым «скалолазом», что с ним может произойти?

— В худшем случае он не доползет до самой вершины и останется где-то на склоне горы, согласны?

— Или упадет вниз! — злорадно выкрикнул один из участников.

— А кто знает хотя бы одного миллионера, который ни разу не «падал с горы»? Почитайте Роберта Кийосаки! Огромное количество примеров. Это только опыт! И я тоже валился с этой горы, и как видите, ничего! Катятся вниз практически все, но и горы потом становятся качественно другие! Они выше!

— Если человек находится на этой дороге и стиль его жизни — лезть на гору к своей цели и мечте, значит, он именно так будет распоряжаться своими силами.

— Второй человек — с мотивацией «ОТ», который боится упасть в яму и цель себе такую ставит — не свалиться в яму. В лучшем случае он не упадет в яму. И то, что у первого было в худшем случае, у второго получается — в лучшем. При благоприятном стечении обстоятельств он в яму не упадет, в худшем случае — рухнет. И вся его жизнь — это постоянное решение проблем и постоянное вытаскивание себя из ямы.

В жизни человека с мотивацией «ОТ» нет никакой выгоды! Такие люди, в конце жизни оглядываясь назад, думают: «Боже мой, из ямы постоянно выбирался, но не произошло со мной ничего хорошего». В лучшем случае ничего не произошло, в худшем — он все время падал. Вместо того чтобы в гору лезть, он из ямы вылезает. Усилия одинаковые. Результаты разные.

Все зависит от типа мышления. С мотивацией «К» человек мыслит позитивно и формулирует свою цель также позитивно, на достижение.

А человек с мотивацией «ОТ» переживает в страхе: «Как бы чего не вышло, как бы мне не попало, как бы меня не уволили, как бы мне не опоздать!» И все время — «НЕ».

Людей с мотивацией «К», то есть позитивщиков, — 20% на земле, а негативщиков — 80%. И разница между ними только одна! Это то, как они мыслят.

— У одного моего знакомого, владельца ресторана, замечательный шеф-повар, а платит он ему немного. И в разговоре всегда упоминает, что вот у него такой шеф-повар, как бы его не увели, как бы он его не потерял. А что дол-

жен сказать себе этот владелец ресторана в качестве установки?

— Чтобы у него повар остался!

— Хоть он и платит ему немного, как вы думаете, как он должен сформулировать свою цель? Правильно! Он должен сказать себе: «Я хочу узнать, что я должен сделать для того, чтобы повар со мной работал долго за эти деньги!»

— Платить надо больше! — начали шумно высказывать свое мнение в зале.

— Не факт, но вариант! Это уже мотивация, есть менеджмент, а в нем есть факторы нематериального стимулирования. Это, правда, уже совершенно другая область.

— То есть теперь задачу «Как не быть плохим» мы убираем из уравнения.

— Как осознать законы и, как вы правильно говорили, честно заработать ту сумму, которую вы здесь называли. У кого-то потребность заработать 3000 евро, у кого-то миллион евро. А как их заработать, какие еще существуют законы?

## Глава 8

# ФИНАНСОВЫЕ СИСТЕМЫ

**3 ТИПА ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ В МИРЕ:**

- 1 — ЕГИПЕТСКАЯ — ПРINЦИП ЭКВИВАЛЕНТА
- 2 — КИТАЙСКАЯ — ПРINЦИП ДОГОВОРА
- 3 — ВЕДИЧЕСКАЯ — ПРINЦИП ГРАДИЕНТА



Хочу вам сказать, что есть разные финансовые системы взаимоотношений, как минимум три.

Люди придумали деньги. И люди придумали правила финансовых взаимоотношений. В разных культурах они разные. И принципы справедливости в этих культурах тоже совсем разные.

Поскольку в мире появились деньги как идея, люди выработали правила взаимодействия друг с другом в процессе привлечения к себе денежного потока. Эти правила регулируют финансовое общение между людьми и позволяют правила уважать и не нарушать.

### **Первая финансовая система взаимоотношений — египетская**

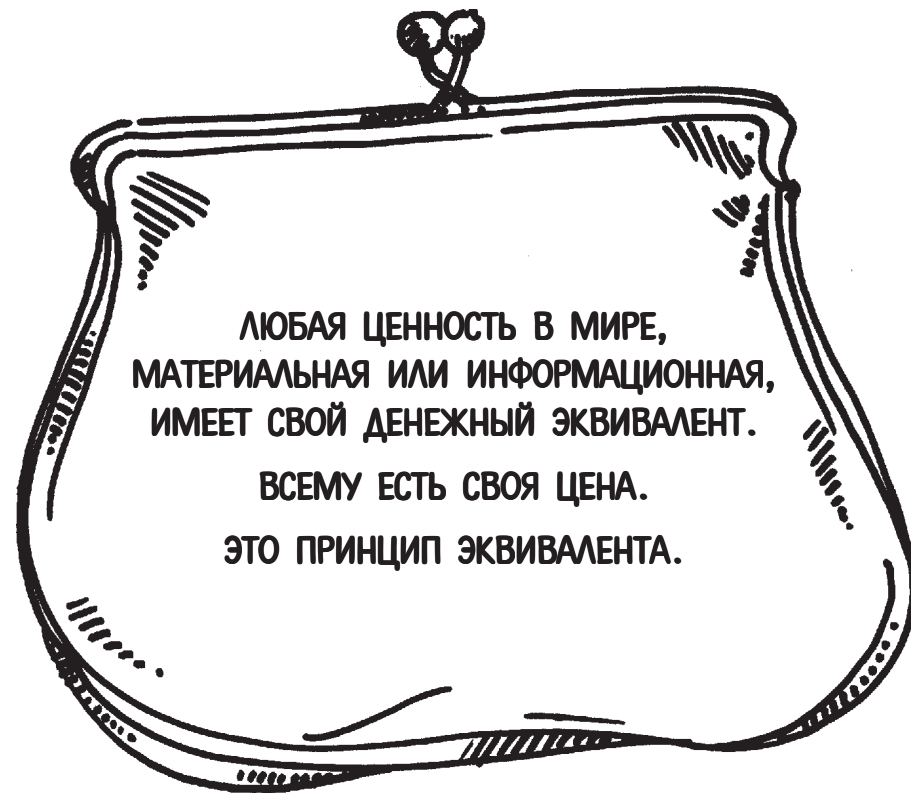
Египетская цивилизация одна из древнейших. Много из того, что было у древних египтян, сейчас утрачено. Эта цивилизация перестала существовать, у египтян многое переняли евреи, потому что евреи жили в Египте. И евреи перенесли эту систему финансового взаимодействия в Европу и Америку, которая сохранилась до сих пор. Египетская финансовая система основана на **принципе эквивалента**. Что это значит? — спросите вы. Принцип эквивалента гласит, *что любая ценность в мире, материальная или информационная, имеет свой неизменный денежный эквивалент. Всему есть своя цена.*

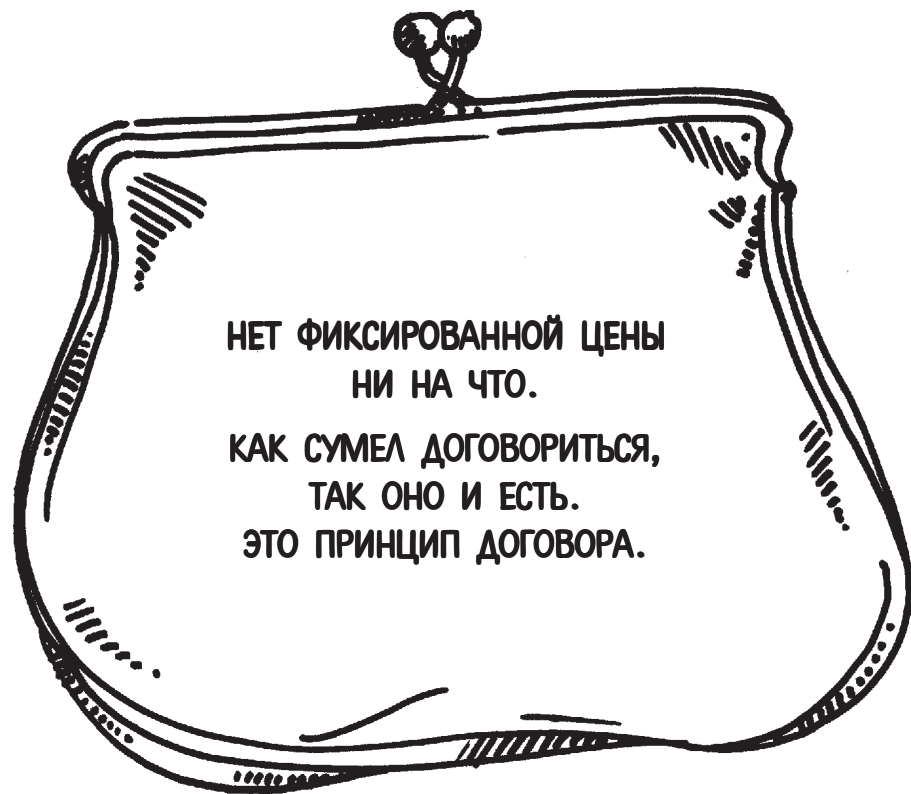
Приведем пример, как работает эта египетская система с ее принципом эквивалента.

Вот у нас есть стул. Например, этот стул стоит 50 долларов, и я хочу вам его продать. Чтобы купить стул и стать его собственником, вы должны будете мне заплатить его денежный эквивалент — 50 долларов. В рублях по курсу или в другой валюте, неважно. Главное, чтобы вы заплатили мне эквивалент назначенной стоимости. Если мы будем продавать стул не вам, а кому-то еще, то он тоже будет стоить 50 долларов.

Деньги — это как бы мера вещей, и все условно приравнивается к ним. У каждой вещи есть свой денежный эквивалент.

Книга умная, например, стоит 100 рублей, и кому бы я ее ни продавала, цена у нее будет одинаковая, потому что книга имеет свой финансовый эквивалент, выраженный в деньгах, — 100 рублей. Таким образом, выполняя какой-то свой труд, вы тоже получаете за него какие-то деньги в качестве оплаты. Зарплата будет эквивалентна приложенным вами усилиям. Знаете, есть такая поговорка, что легче всего устроиться на тяжелую работу. Когда вас принимают на работу, вам объявляют не только ваши обязанности, но и назначают эквивалент вашего труда, выраженный в рублях, долларах и т. д. Уборщица за мытье полов получает 100 долларов в месяц, менеджер за свою работу получает 1000 долларов в месяц. Это эквивалент их труда. Если хочешь зарабатывать больше, то, получается, пойдешь и найдешь тот труд, который эквивалентен другим деньгам. Все люди смотрят, кто больше всех зарабатывает, и идут учиться и овладевать этой профессией. Это египетская система, но она не единственная.





## Вторая финансовая система взаимоотношений — китайская

Россия сейчас очень плотно торгует с Китаем, и очень много китайских товаров появилось во всем мире. Мы поехали на остров Крит, там продается много сувениров, какие-то греческие скульптуры, а мне говорят: «Знаешь, где они сделаны? Они продаются во всех ларьках одни и те же, и сделаны они в Китае». Я была в Будапеште, там продаются национальные венгерские вышивки, роспись по фарфору в миниатюре, тоже смотрю: сделано в Китае. Представляете, китайцы делают даже то, что считается национальным творчеством других народов! Большинство заводов мира находится в Китае или в Корее. Китай — лидер по ВВП. Поэтому очень важно знать, что у них другая финансовая система. И важно понимать принцип взаимодействия с китайцами, их отношение к деньгам.

В сознании 1,5 млрд людей — другой принцип, не такой, как у нас или у американцев, европейцев. Какая же у них система? Это **принцип договора**. И как вы думаете, по китайской системе, сколько будет стоить этот же стул из нашего примера? А вот как договоримся, так он и будет стоить. Все зависит от того, как я сумею вас убедить.

Аукционы построены по китайскому принципу договора. Схема простая. Сидит масса заинтересованного народа, и объявляют, например: «Начальная цена лота — 20 долларов. Кто больше?» И вы сами добровольно называете ту цену, за которую можете купить этот стул. В итоге через аук-



цион я вам продаю этот стул по максимальной цене. Все говорят добровольно, за сколько они этот стул купят, столько этот стул и стоит. В системе договора нет какой-то абсолютной цены на вещь, на труд или на вложенное усилие. Все по принципу «как договоритесь». И тогда что выходит на первое место? Конечно! Умение вести переговоры, вот почему мы, психологи, занимаемся бизнес-тренингами. Зачем людям понадобилось знать законы общения? А вот затем, что в мире есть система договора. И получается, если я произвела этот стул, затратила на него, например, 20 долларов, то себестоимость стула 20 долларов. Но это не его цена! В Советском Союзе все считали по себестоимости. Вот посчитали себестоимость деревяшки, зарплату заплатили, за электроэнергию, за использование прочих ресурсов — и у товара себестоимость получилась — 20 долларов.

А мы взяли и продали его за 50 долларов. Торговая наценка — 30 долларов. Это условно, еще налоги заплатили. А у китайцев — как договорились! Если я договорилась продать этот стул за 100 долларов, что получилось? Мне второй стул делать не надо! Видите как, выгодно! Слово — золото, получается, а молчание — серебро, по системе договора. Известный факт, что у китайцев, когда местный покупает продукцию, она стоит для него «три копейки», а как только белый человек приходит что-то купить, сразу же цена увеличивается в несколько раз.

Оказывается, в Китае, поскольку они там коммунизм строят, медицина бесплатная. А еще китайцы знают древ-

нейшую медицину, поскольку хранят свои традиции. Народная медицина там стоит очень дешево, и очень выгодно и очень качественно можно делать и пластические операции и многое другое. В том же Казахстане нам все это рассказали. Из Казахстана все ездят лечиться только в Китай. Даже если очень высоко взлетают цены, все равно это дешево по сравнению с Европой. Видите, какие разные финансовые схемы. И получается, что по второй системе важно уметь грамотно и профессионально вести переговоры. Как сумел договориться, так и будет.

### **Третья финансовая система взаимоотношений — ведическая**

Где она встречается? В Индии, а где же еще! Индусов на 300 млн меньше, чем китайцев. Но темп роста населения Индии, по последним данным, самый высокий в мире. Легенда гласит, что в древности был такой народ — арии, они пришли по Уральским горам с древней гиперборейской земли. И остановились там, где много позже был найден древний город Аркаим, на Южном Урале. Жили они какое-то время на Южном Урале, а потом один род направился в Индию, другой — в Иран, а третий — в Восточную Европу. Мы с вами — потомки ариев, и в наших корнях и в наших венах, в нашем бессознательном заложена третья финансовая схема. В школе нас учителя учат по какой схеме? Да, по египетской, а в нашем бессознательном заложена ведическая, третья финансовая система, как правильно рабо-

тать с деньгами. И в основе ее — другой принцип. Это **принцип градиента**.

Градиент — что это такое?

Это значит, если я хочу продать свой стул и знаю, что вы зарабатываете, например, 300 долларов в месяц, то для вас он будет стоить 30 долларов, а если я знаю, что вы зарабатываете 1000 долларов в месяц, то для вас он будет стоить 100 долларов. А если я знаю, что вы зарабатываете 10 тысяч долларов в месяц, то специально для вас этот же стул будет стоить 1000 долларов. Градиент — это значит, что цена на товар или труд зависит от того, сколько денег находится в кошельке покупателя.

Почему русские любят смотреть в чужой кошелек? Европейцы и американцы все время говорят: «Да не смотри ты в чужой кошелек, считай деньги в своем кармане! Какая тебе разница, сколько в чужом?» А мы все равно считаем, нам очень важно знать, сколько сосед зарабатывает! Индия сейчас — одна из самых бедных стран, ее принцип жизни не эталон для мировой системы. Поэтому почти нет систем, которые работали бы по принципу градиента. Но именно этот принцип живет в нашем бессознательном! Он у нас в крови! Иначе откуда этот анекдот, помните?

*Однажды мужику голос с небес говорит: «Ты праведник, мужик. А я — Господь Бог. И я хочу тебя наградить! Я готов исполнить любое твоё желание, поэтому загадывай что хочешь. Но учти одно условие: что бы ты ни загадал для себя, у твоего соседа будет в два раза больше».*

*И мужик начал сосредоточенно думать: «Корову, может, попросить? Нет, ведь у соседа тогда будет две коровы! Или, может, дом? А у него тогда будет два дома...» Наконец придумал и говорит: «Господи, выбей мне глаз!»*

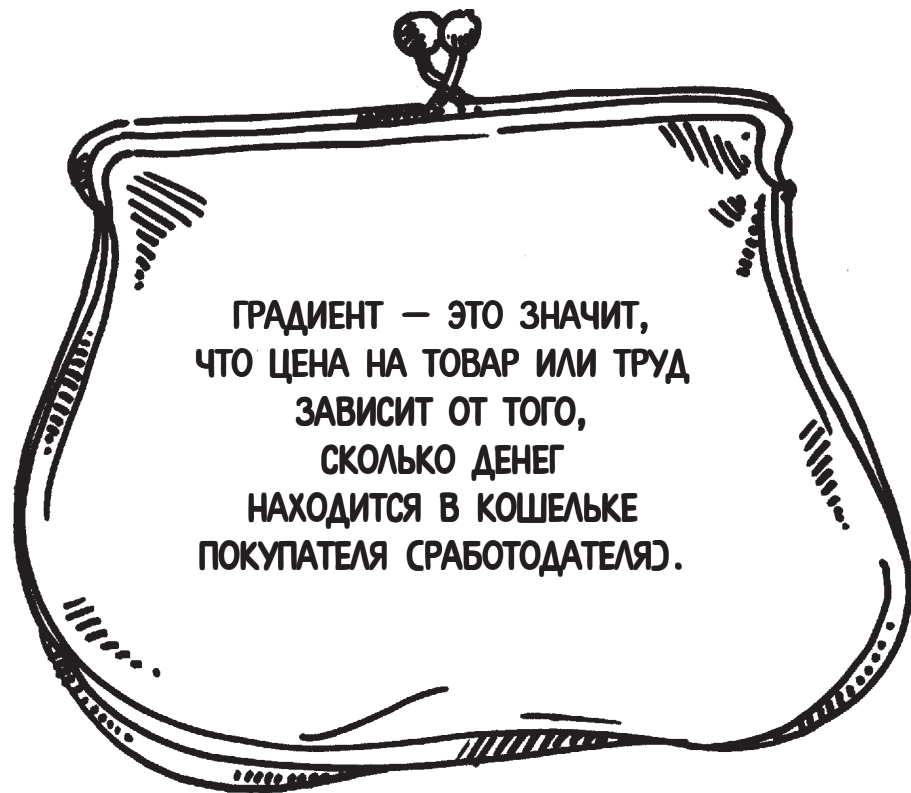
Градиент сработал. Вроде бы какая нам разница, что есть у других? Главное — самому быть счастливым, богатым, а нет, все равно смотрим. Например, если мы ведем тренинги, то цена за них будет разной в зависимости от того, какая фирма сколько денег зарабатывает, для разных фирм — разные цены, вот принцип градиента.

И если вы договорились со своим соседом, который хочет выбросить этажерку, и говорите ему: «Слушай, давай я у тебя куплю эту этажерку, тебе она не нужна, а мне нужна! Давай я у тебя куплю ее за 10 долларов» А он отвечает: «Да бери, она мне все равно не нужна, не жалко!» Потом сосед вдруг узнает, сколько вы заработали на перепродаже этой этажерки, и ему становится плохо. Думает, вот сволочь, я ему за 10 долларов продал этажерку, а он...» А почему сволочь-то? Договорились же! Но он понял, что вы живете по другим ценам.

— Мало поимел.

— Да, это — градиент. Понимаете, получаются разные принципы справедливости. Одно — эквивалент, другое — градиент, третье — договор. А у нас перемешаны все три системы.

Мы с Андреем учим людей из разных компаний на тренинге по закупкам. Мы говорим:



**ГРАДИЕНТ — ЭТО ЗНАЧИТ,  
ЧТО ЦЕНА НА ТОВАР ИЛИ ТРУД  
ЗАВИСИТ ОТ ТОГО,  
СКОЛЬКО ДЕНЕГ  
НАХОДИТСЯ В КОШЕЛЬКЕ  
ПОКУПАТЕЛЯ С РАБОТОДАТЕЛЯ.**

— Вы закупщики, заключаете договор раз в год. Именно один раз в год обычно происходит пересмотр условий договора. Если вы во время перезаключения договора, когда вы покупаете сырье для своего предприятия, сделаете это сырье на 10 долларов дешевле, вам целый год будет идти поставка по более дешевой цене! Это сколько же денег будет сэкономлено за год! Одно ваше грамотное слово и сильный аргумент в переговорах — и сколько денег вы принесете фирме!

Осознавая эти законы, мы можем более осознанно вести себя в отношении денег. Важно делиться знаниями. Может быть, у вас получится передавать эти законы другим, обучая кого-то, например своего соседа, чтобы он на вас не обижался и тоже заработал денег. Нельзя быть хорошим сразу по трем системам: они разные. То, что справедливо по договору, будет несправедливо по градиенту. То, что справедливо по градиенту, получается, несправедливо по эквиваленту.

Получается, что понятие «хороший» иллюзорно, относительно. Более того, если заглянуть глубже, смысл слова «хороший» — это вот что.

Хороший, или «хоросий». У славян был бог Хорос. Это одно из имен солнца. Хороший — это не какой, а чей. Чей? Машин! Чей? Петин! Чей? Хоросий! Это значит — бога Солнца. То есть в чем есть свет, позитив, то и хорошо. Если есть позитивность мышления в отношении чего-то, то и хорошее. Не то, что люди подумали или сказали, а то, в чем есть свет, в чем есть экология, в чем есть позитив.

А что такое плохой? Какие еще похожие слова вам вспоминаются?

— Дурной.

— Это синоним, а не похожее слово. Нужны слова созвучные. Плохой, вот еще говорят — лох, кто такой лох?

— Который попался.

— Говорят, без лоха жизнь плоха!

— Лох — это наивный дурачок, который пропустил какую-то выгодную возможность. Вот он лох, и плохой тоже.

— А еще есть блоха, кто такие блохи? Мелкие паразитики.

— То есть плохой — может означать что-то мелкое, неважное и несерьезное. Есть ядрышко, суть всех вещей, мера всех вещей, соль жизни. А плохой — это что-то далекое от сути жизни, что то «левое», неважное, несерьезное. Плохой — это как бы далекий от коренных, смысловых вещей. Взять, например, вот этот мел. Он запросто может быть плохим по отношению к той теме, которую мы сейчас обсуждаем. Он же не очень важен.

Хотя как сказать! Если посмотреть на мел с другой точки зрения, то в нем есть, например, кальций. А без кальция мы, да и весь мир, не смогли бы существовать. И вот, сразу получается, что мел — это тоже ядро, основа, демонстрация сути жизни. Но с точки зрения бизнеса — нет.

Итак, плохой — это не вердикт, не преступление, не штамп. Это просто что-то несущественное по отношению к обсуждаемой теме. А хороший — это то, в чем есть солнечный свет, если переводить это слова со старославянского языка.

## Глава 9 ЛЕГЕНДА О ПРОИСХОЖДЕНИИ ДЕНЕГ

### ЛЕГЕНДА О КРАТИИ



Понятие справедливости разное в разных системах. Причем эту систему выбираете даже не вы, а люди, окружающие вас. Можно ли изменить их мнение? Есть такая легенда о демократии. Недавно вышла восьмая книжка Владимира Мегрэ про Анастасию. Кто-нибудь из вас ее читал?

— Да-а-а!

— В восьмой книге Владимира Мегрэ есть замечательная притча о том, как возникли деньги. Я не знаю, было ли так на самом деле, но версия вполне приемлемая. В притче рассказывается о том, что в Древнем Египте были жрецы — правящий класс, люди, которые знали законы природы, знали, как жить. Они были могущественны, потому что не просто жили, как им скажут, а прислушивались к законам бытия.

В Древнем Египте была рабовладельческая система. Страны воевали между собой, и та страна, которая возьмет больше пленных и сделает их рабами, считалась самой сильной. Почему? Потому что рабы совершенно бесплатно работают на благосостояние страны. Они строили дворцы и приумножали богатство государства. Получается, чем больше рабов, тем богаче держава.

Но жрец Кратий, наблюдая за тем, как работают рабы, видел такую ситуацию. Первое: рабы не хотят работать, у них отрицательная мотивация, они все делают медленно. Потому что, сколько бы они ни сделали, их труд не закончится никогда. Их, конечно, кормили, чтобы они не умерли, давали какой-то кров. Но рабам было не важно, делают они больше или меньше. Они все равно получают одну и

ту же похлебку и один и тот же кров за свой труд. Финансовых систем не было: ни эквивалента, ни градиента, ни договора.

И второе: рабы мечтали о свободе. Они были измождены, таскали камни и мечтали о свободе. Им очень хотелось найти способ, как стать свободными. Мы с вами тоже продолжаем мечтать о свободе, многие из вас сказали: мы хотим быть свободными. То есть у вас ее нет, что ли? Вот у рабов ее не было, а у нас с вами? Получается, тоже нет, раз мы с вами о ней мечтаем.

И что увидел Кратий? Он посчитал: чтобы рабы не бежали и чтобы они работали, на каждых 10 рабов нужен один надсмотрщик, который бы их бил, если они будут работать медленно. Содержать рабов — это очень затратный механизм. Он увидел, что рано или поздно эта система пойдет крахом — это заложено в ней самой. Это лишь вопрос времени. Найдется раб, который поднимет восстание, и все рабы убегут и заодно разрушат, что построили. И так будет всегда. Восстания будут периодически случаться, и страна будет периодически нести потери. И жрец подумал: «Если это заложено в самой системе, то систему надо менять». И он стал думать, как создать такую систему, чтобы рабы продолжали работать, приумножая богатство Египта.

И он придумал деньги! Он сказал рабам: «Вы мечтаете стать свободными? Хотите, чтобы вы были свободными?! С сегодняшнего дня вы все свободны!» Да, он им действительно сказал: «Вы свободны!»

Дело в том, что когда человек мыслит через «НЕ» — как, например, НЕ таскать камни, к сожалению, он не знает, что ему делать со своей свободой. Если рабы не находятся под стражей, они не знают, что им делать и куда идти. У них нет другой модели поведения и жизни. Нет опыта, как распорядиться своей свободой. И поэтому человек, который получает то, что хочет, часто впадает в ступор. Потому что дальше он еще не думал. Если есть человек, который готов подумать за него и предложить ему варианты, четкие сценарии, то, скорее всего, человек согласится на эти варианты. И жрец Кратий предложил рабам такой вариант жизненного сценария. Он сказал: «Вы свободны. Делайте что хотите, уезжайте на родину, если хотите! Но вы можете заработать **деньги**, таская эти камни! Один камень — одна драхма. Ну а если вдруг вы захотите пить, а в Египте очень жарко, то, пожалуйста, вся вода за деньги, один стаканчик — 40 драхм!»

То есть 40 кирпичей потаскай, прежде чем стаканчик воды выпить! Я, конечно, условно говорю, я не знаю тех расценок! Ну а если ты хочешь пирожок — вот тебе цена, а что другое — вот тебе цена. Ты можешь даже никуда не ездить, а купить себе дом, даже дворец, и даже город можешь купить здесь, но это вопрос цены. И что получилось? Рабы начали таскать камни с большим энтузиазмом, потому теперь они были свободны, и это был их выбор. Так и надсмотрщики — посмотрели и стали таскать камни, потому что им захотелось купить большой, красивый дом или даже дворец. И Кратий увидел потрясающую вещь: рабы

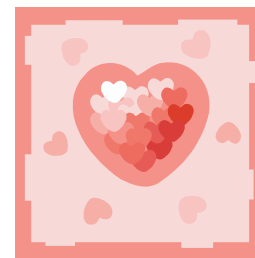
стали объединяться и таскать вдвоем один большой камень, сразу же кто-то придумал тележку. Вся мысль человеческая стала работать на то, как больше камней перетащить. А он давал им эти иллюзорные деньги, и они покупали себе все, что хотели. То есть деньги стали «прослойкой» между нами и тем, что мы хотим получить. Хочешь машину? Пожалуйста, заплати! Хочешь кисель сварить — пожалуйста, заплати! И, если посмотреть на людей в городах, то вообще получается смешная картина!

— Я однажды гуляла по Москве, у меня был выходной, и посчитала, что 15 раз открыла и закрыла кошелек. Кино — плати, попить — плати, поесть — плати, позвонить, пообщаться — плати. Я увидела, что нет вообще ничего, за что не надо было бы платить. Все платно, за все плати.

Так деньги лишают нас свободы, мы их зарабатываем, чтобы быть свободными, а тем самым здесь и теперь мы работаем не на себя. Мы говорим: «Я сейчас чуть-чуть потерплю, а потом куплю себе вот это!» А жизнь-то — вот она! Она именно в этот момент совершается, и мы ее отдаем кому-то за деньги. Поэтому, мне кажется, эта легенда очень правдивая. Вместо того чтобы быть свободными здесь и теперь, мы мечтаем о свободе! У нас есть ощущение, что к свободе можно прийти с помощью денег.

## Глава 10 ЭНЕРГИЯ ДЕНЕГ

**ДЕНЬГИ – ЭТО  
МАТЕРИАЛИЗОВАННАЯ  
ЭНЕРГИЯ ЛЮБВИ**



Деньги играют в игры с нашим сознанием, потому что деньги — это идея. Но не совсем идея, потому что в деньги верят почти все люди, живущие на Земле. А нас 6 миллиардов. И когда мы верим в деньги, то самой своей верой мы делаем их реальностью. Мы их из идеи превращаем в нечто большее. Деньги — это еще и энергия.

Один мой друг, он тоже бизнес-тренер, однажды спросил меня: «Жанна, как ты думаешь, что такое деньги?» Ну, я ему что-то порассказывала, что сама знала. А он говорит: «Знаешь, что такое деньги? Это энергия любви. Деньги построены на энергии любви, и тому есть масса примеров».

Вот, например, если вы сильно любите человека, у вас возникает сильное желание сделать для него что-то. Например, подарить дорогой подарок. А чтобы сделать подарок, нужно потратить деньги. Может быть, даже последние, не жалея и, бывает, даже не считая. Через деньги мы проявляем свою любовь и доказываем ее. Это приносит радость любимому, и нам хочется это делать. Когда любовь уходит, люди разводятся, что происходит, скажите? Они уже не хотят эти деньги отдавать, они хотят тянуть их себе... Или происходит революция где-нибудь в Хорватии. Мой друг рассказывал, что, когда люди впервые чувствуют, что они могут в этой жизни что-то изменить, стать свободными, счастливыми, они становятся другими. И если кто-то потеряет кошелек, нашедший его придет и скажет потерявшему: «Слушай, друг, ты потерял кошелек, возьми!» И никто не хватается чужие деньги. Наоборот, их отдают и очень радуются.

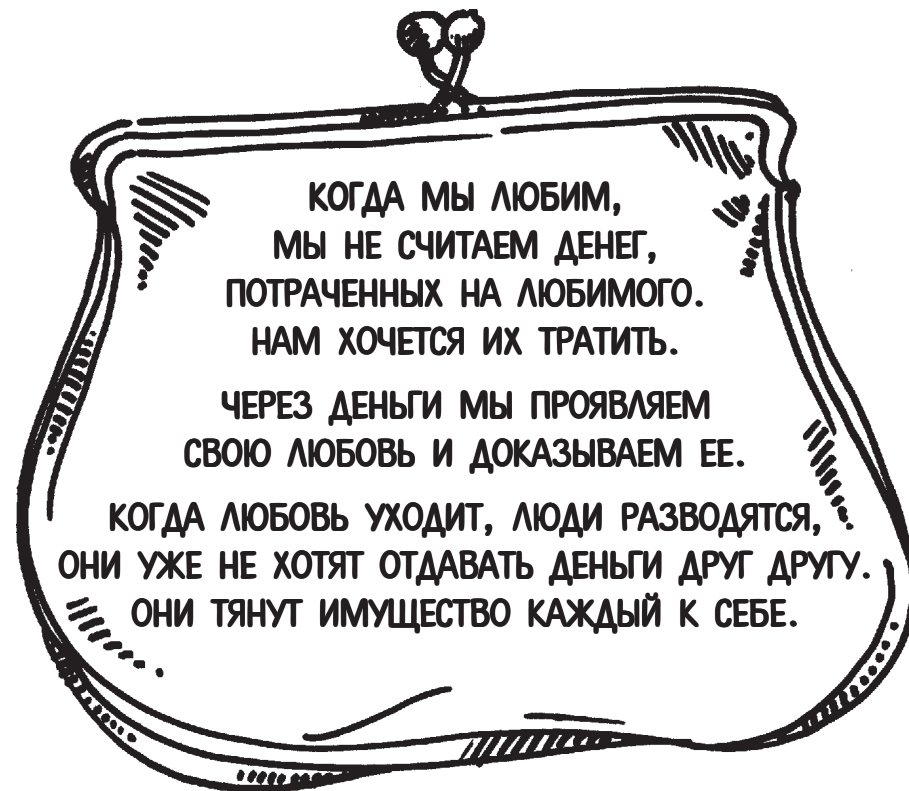


Получается, когда в мире много любви, деньги теряют смысл. Мы дарим их, они уже не важны. Когда в мире не хватает любви, нам важны деньги, нам хочется взять их себе, и побольше. И может быть, идея денег замешана на энергии любви. Почему не хватает любви в мире? Потому что мы очень много думаем о деньгах. Мы постоянно их считаем. Мы строим концепции, как их заработать. И наша энергия любви уходит в деньги.

Что нужно деньгам от нас, как вы думаете? То есть деньги стали уже как живое существо, как зверек, который существует в мире. В нашей книге «Постановка целей. Управление верой» рассказывается, что, когда мы верим, мы излучаем особой силы пси-энергию. Мы как творцы, какдемиурги, творим реальность. Все знают: то, во что веришь, сразу создается в мире реальности. Так оно и есть. «По вере вашей да дано будет вам!» Даже икона может стать чудотворной. Если икона намоленная, она творит чудеса. И это реальность: пришли, помолились, исцелились. Если вы зайдете в храм, увидите: на некоторых иконах висят золотые цепочки, крестики, украшения. Это каждый верующий человек, кому икона явила чудо, кому она помогла, потом приносит какой-то дар в благодарность. И на икону все это вешают. Вы можете посчитать, сколько чудес «официально» явила икона. Ведь не каждый принесет дар...

— Или кто-то не осознал это чудо...

— Да, или не осознал это чудо, или некогда, еще не успел принести, или не считает нужным.



Люди сами направляют энергию своего сознания и веры, и икона в этот момент становится чудотворной. Нужна еще критическая масса людей, чтобы икона стала чудотворной.

Так вот, уже есть критическая масса людей, есть мир, где деньги уже созданы, мы уже в нем! Это уже реальность!

И вы видели, наверное, в обменных пунктах: купюра два доллара продается, сколько она стоит? 150 рублей, по моему.

— 200 рублей.

— Почему при курсе 30 рублей за доллар купюра в два доллара стоит 200 рублей?

— Потому что их очень мало осталось.

— А почему же их мало напечатали?

— Ошибочно!

Ошибочно? Мне один мой знакомый, хозяин очень крупного холдинга в Москве, кстати, работает с китайцами, рассказал такую историю. Я не знаю, может быть, это байка, примите это как легенду. Сказал он мне следующее: все эти доллары не подтверждаются никаким золотом, ни каким-нибудь другим запасом США, ничем вообще. Все доллары не подтверждаются, а вот эти два доллара — подтверждаются, они другие. Если ты возьмешь купюру в два доллара и предъявишь их правительству США, то по закону тебе обязаны дать золото в эквиваленте. И почему они столько стоят? Потому что только такой золотой запас есть в США. Только на эти двухдолларовые купюры. А на остальные? Мы же за них работаем, нам их выдают, или рубли, какая разница, у нас ведь долларовое

пространство в России. И кто-то долларами получает зарплату. У нас не европространство, евро все равно привязано к доллару.

Почему очень высокими стали расценки на все, произведенное в Европе? А сами европейцы при этом стали беднее, затянули пояса? У нас знакомые ездили в Европу, они работают в крупной канцелярской фирме и каждый год ездят на выставку канцелярских товаров. Они говорят: «Ой, очень бедная стала выставка, многие не приехали, нет денег». Куда они делись, эти деньги?

Смотрите, что произошло. Европейские страны решили объединиться, создать евро, стабилизировать свою валюту, чтобы выжить в мире доллара. И оказывается, они ее очень сильно стабилизировали. Евро привязано к доллару. И вот этот высокий курс — это курс выдавливания силы, энергии у европейских стран, они нищают из-за своего евро. Они прогадали, думая, что нужно стабилизировать свою валюту. А на самом деле им нужен оптимальный баланс по отношению к доллару. Идея евро привела к удорожанию жизни в Европе.

У нас долларовое пространство, а доллары ничем не подтверждены. Но на самом деле они чем-то подтверждены. Чем? Верой людей. Если вдруг люди в один день перестанут верить в них и скажут:

— Не-е-т, мне, пожалуйста, только золото давайте за мой труд. То, что вы предлагаете, это бумажка, это фантик, и у меня много таких фантиков дома. Лично я не буду работать за эти доллары.

Если вдруг все люди перестанут верить в доллары, доллар упадет ровно на столько, сколько стоят эти два доллара. Доллары — это 60% веры и 40% запаса каких-то золотовалютных средств. Получается, что имеют хождение цветные бумажки, и главное — это вера в них.

Не так давно у нас в стране был небольшой банковский кризис. Прошлым летом мы сотрудничали с крупным банком и проводили для него серию тренингов — от кассиров до правления.

Вы можете спросить нас: «Почему вы так хорошо осведомлены?» Просто мы слышим в силу своей работы много специальной информации из первых уст. Вам, наверно, эта информация будет полезна, чтобы знать, куда вкладывать деньги, в какие банки.

Есть в России крупные банки и называются они «банки первого эшелона». Эти банки построены на деньгах акционеров — нефтяных, алюминиевых или других компаний. Поскольку Россия — сырьевая страна, мы со всем миром торгуем своим сырьем. И это очень плачевно. Те фирмы, которые торгуют сырьем, имеют свои банки. У этих банков всегда очень много денег. Почему? Потому что они постоянно продают это сырье. Ведутся инвестиционные программы по строительству новых заводов. В принципе, они уже все построили, но все равно остается куча денег, и тогда создается банк. Просто чтобы деньги сами делали деньги. Конечно, очень выгодно давать кредиты, потому что деньги идут постоянно. Поэтому, если вы вложите свои деньги в один из банков первого эшелона, с ними ничего не будет. Это гарантия.

Начинается, например, проверка банков Центробанком на предмет отмывания денег — и сразу на рынке банковских взаимоотношений случается «банковский кризис». По любому поводу вкладчики начинают, естественно, нервничать, и, значит, свои деньги сразу с банковских счетов забирают.

Нам рассказывали, что в некоторых крупных банках перестали возвращать деньги и придумали какие-то драконовские условия снятия, тем самым ограничили права и свободы граждан. У людей паника, сердечные приступы, очереди по километру и т. д. А всего-то один банк закрыли из-за нечистоплотности. Заместитель председателя правления одного банка рассказывал, как она пошла к акционеру и говорит: «У нас в банке 57 миллионов долларов — это деньги вкладчиков. И на случай, если вдруг все вкладчики решат их забрать со своих счетов, мы просим страховой запас. Товарищи акционеры, дайте нам деньги!» Ей говорят:

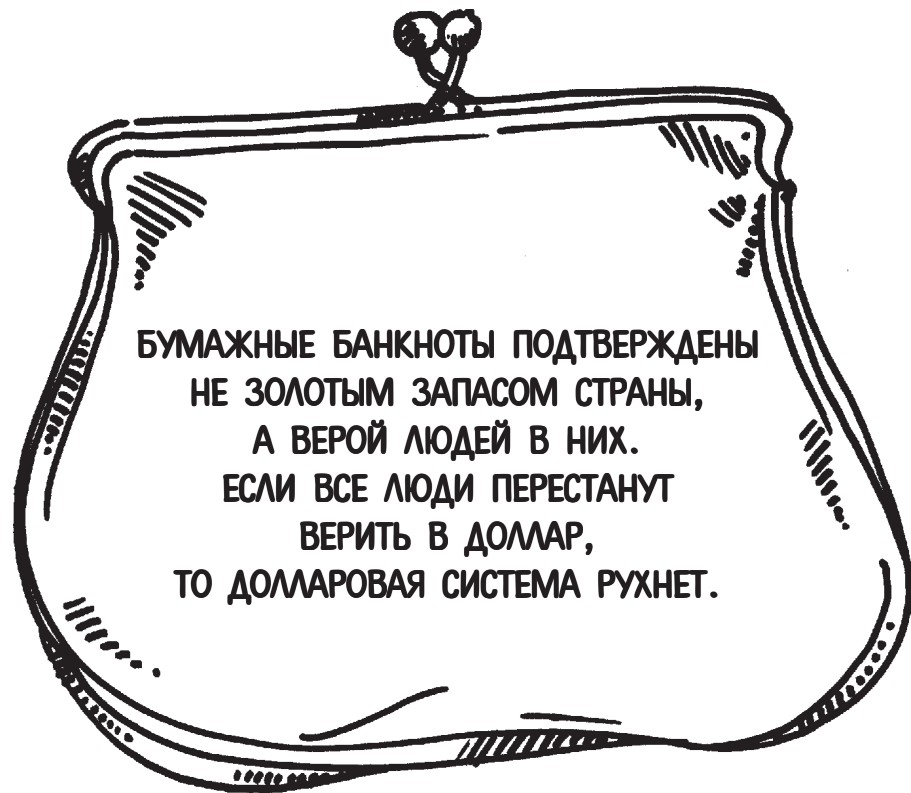
— Да ерунда! Вот вам еще 80 миллионов долларов!

Это был банк первого эшелона.

— Поэтому что, если в этом банке все вкладчики заберут свои деньги, он рухнет?

— Нет, не рухнет!

— Не рухнет. Есть еще банки второго эшелона. Они не сидят на мешке с деньгами. И у них нет заводов, нет нефтяных скважин. Эти банки были созданы людьми, у которых есть концепт-идея и финансовые схемы, которые знали, как делают деньги. Они у вас деньги взяли, вы вкладчик. Ка-



кой-то процент вам дали, вы кредит берете. На этой разнице сделали себе деньги, еще там что-то обернули, сделали деньги. Грамотно инвестировали и вложили в портфели акций и т. д. Когда во время кризисных ситуаций им денег не хватает, то банки первого эшелона дают межбанковский краткосрочный кредит банкам второго эшелона, а если банк в плачевной ситуации, то и не дают. У них ведь есть межбанковский кредит и свое межбанковское финансовое взаимодействие. Обычно там проблем нет. Эти запрашивают, те дают — всем выгодно. И есть банки третьего эшелона, так называемые карманные. Для удобства расчетов в каком-нибудь секторе рынка, для контроля и консолидации средств.

Недавно произошел такой случай с банком второго эшелона. Один банкир владел сразу двумя банками. Один из его банков был «чистый», а другой «грязный», так сказать. И начали инспекторы очень тщательно проверять его «грязный» банк. И банкир решил его обанкротить. Есть система банкротства, официально признанная. Это нормально, многие специально банкротят свои фирмы, это тоже способ получения денег, одна из финансовых схем. Он решил банк банкротить, а у него были вкладчики. Вкладчики начинают узнавать из СМИ, что банк банкротится, а их деньги он предлагает им выплатить из своего «чистого» банка. Вкладчики «чистого» банка каким-то образом узнают, что один банк уже обанкротился, и все срочно и дружно забирают деньги. Пошел слух, а спрашивается, почему? Потому что люди на самом деле ждали банковского кризиса.

Мысль материальна — во что веришь, то с тобой и случается. Другими словами, все верили: что-то обязательно должно произойти в финансовой системе. Может, вы даже помните, слухи ходили еще задолго. Слухи ходят, все ждут: где же кризис, где же кризис? Вот банк банкротится, вот он кризис! И что получилось? Межбанковское кредитование: банки первого эшелона резко прекратили давать кредиты банкам второго эшелона. Подумали: кризис ждали, и признаки появились — вкладчики деньги забирают. Значит, рискованно кредиты давать. Поверили, ведь там же тоже люди сидят. Они поверили, потому что произошла утечка информации, чего не должно происходить. Первый эшелон межбанковские кредиты не дает, финансовое положение банков второго эшелона стало шатким, и они начали задерживать расчеты и выполнять свои обязательства не вовремя. Ну а вкладчики что? Вкладчики всех банков, естественно, понеслись забирать деньги со вкладов.

Вкладчики давно уже сидят, ждут кризиса: когда? Пора уже хватать деньги или не пора? Пора, все, пора! И вкладчики побежали за деньгами, они к банкам — дайте денег, те говорят: шиш, пока не дадим! Казалось бы, существует Центробанк, который мог бы урегулировать ситуацию в банковской системе или создать закон. У ЦБ есть специальный резервный фонд для этих ситуаций. Дай он им денег «перекрутиться» — и все, не было бы никакого кризиса. Центробанк занял позицию выжидания: «Мы пока ничего не будем предпринимать, ничего не скажем, мы будем смотреть на обстановку». И «полетела» целая серия банков, не-

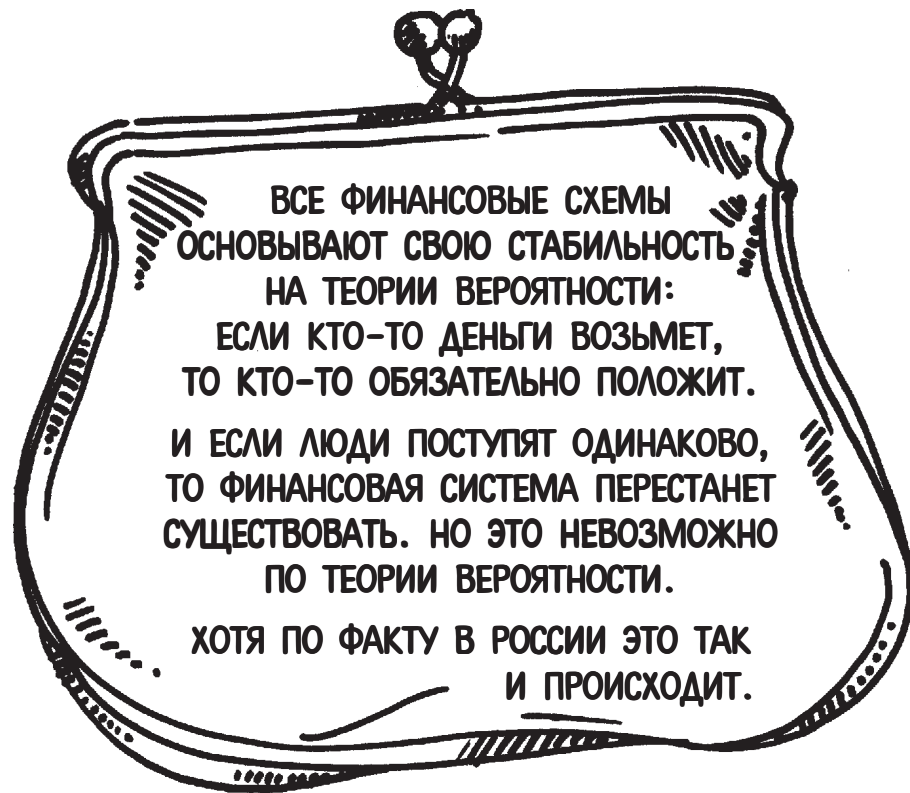
умело и рискованно ведущих свои дела: «Гута-банк», «Диалог-Оптим», еще кто-то. Почему? Потому что случилось невероятное: все вкладчики в один день решили забрать свои деньги. Альфа-банк даже, помните, судился с журналистами, потому что те что-то написали про затруднения банка и этим, естественно, принесли ему финансовый урон.

Все финансовые схемы построены на теории относительности. Представьте, что у вас мысли и потребности направлены в одну сторону, у меня — в другую, у кого-то — в третью. Мы бежим в разные стороны. И если кто-то свои деньги возьмет, то кто-то их обязательно положит. Но у нас в России, конечно же, все по-другому!

— Скажите, а что деньгам от нас нужно? — вдруг раздался вопрос одного из участников.

— Деньгам от нас нужно, чтобы мы о них думали. Потому что если мы перестанем в них верить и о них думать, то их не будет. Деньги исчезнут с планеты Земля в одночасье, как только мы перестанем в них верить.

Сейчас, кстати, китайцы готовят свой юань на вывод в международную финансовую систему. Хотят долларовое пространство заменить на пространство юаня. Пока мы посылаем свою мысль, прочувствованную и выстраданную, деньги живы. Если мы перестанем посылать свою прочувствованную мысль долларам, их не будет. Доллар тоже борется за свое существование. Все, что нужно деньгам от нас, — это чтобы мы о них думали и верили в их стабильность. Если вы играли в эту игру, вы, наверно, почувствовали, что это очень эмоциональная игра. Каждый раз, ког-



да мы ввязываемся в пространство денег, возникает очень много эмоций, потому что у каждого из нас неравнодушное отношение к деньгам.

Представьте, что во время нашей игры на нас смотрел и наблюдал наше поведение человек из дикого племени. Понял бы он нас? Наверное, он бы думал: «Чего это они?»

— А вы видели, дорогие друзья, что было возле «МММ», что там с людьми происходило?

— И, как вы говорите, много денег держать — это же такой эмоциональный накал! А где готовность? Что вы сделали для развития этой готовности в себе? Может быть, лучше поменьше иметь? Я знаю, что многие люди вообще не решаются «лезть» в деньги, потому что они чувствуют, как от крупных денег начинает идти огромная энергия, и это вызывает у них сильные эмоции.

— У меня был реальный случай в жизни, скажем, не самый лучший. Ограбили мою квартиру. Как-то утром я прихожу домой (а я ночевала у бабушки, и ночью в моей квартире никого не было), дверь моей квартиры на первом этаже приоткрыта. У меня сердце стало биться быстрее, и на меня нашло легкое оцепенение. Тем не менее хоть и страшно, но я захожу и сразу вижу, что кое-чего не хватает. Обнаружила сразу, что всю мою технику украли, деньги украли, украшения мои украли. Замок вышибли. Мне стало очень страшно, потому что у меня маленькая дочка, мы с ней вдвоем живем. Я в шоке. Что делать, не знаю. Знаю одно: нужно срочно заменить замок. Очень хотелось закрыться, чтобы почувствовать себя в безопасности. Первое впечатление

сложилось, что все так приоткрыто, как будто только что ушли. И в прихожей еще моя СВЧ-печка стояла на полу, как будто ее приготовили для выноса. Я думаю: «Сейчас они что-то вынесли и придут за другим». Хочется закрыться, а замок взломан. Страшно. Первое, что я делаю, вбегаю вместе с дочерью на пятый этаж. И думаю: «Ну ее на фиг, эту квартиру». Посидела там, но потом ничего, отошла. Смотрю, ничего не происходит. Я вернулась, давай звонить родителям. Говорю: «Помогите, мне нужно вставить замок. Я не могу квартиру открытой бросить. Придите ко мне и вставьте замок, мне страшно». А они отвечают: «У тебя-то еще что. Мы вот сейчас сидим и хотим квартиру новую покупать. Старую продали, а сейчас сделка у нас. Мы держим в руках столько денег! У нас такой стресс. Это ужаснее твоего. Мы не можем к тебе приехать». Так и не приехали ко мне.

— Оказывается, у них лежала куча денег в чемодане за продажу квартиры. Вот они сидели и заворуженно смотрели на них. Они должны были эти деньги привезти в банковскую ячейку, а им было страшно проделать этот путь от дома до банка с кучей денег.

В общем, деньгам очень нужно, чтобы мы о них думали, и поэтому существуют разные игры, в которые деньги играют с нашим сознанием. Заметьте, деньгам не важно, бедные вы или богатые. Им важно, чтобы вы о них думали с чувством. При этом вы можете быть миллионером, можете быть нищим, им все равно. Как раз вам не все равно, а им все равно. И они играют в игры, они считают себя победи-

телями, если вы о них думаете с чувством. Эти игры опытным путем выявлены и осознаны.

Лично я стала присматриваться к воздействию денег, помните, с какого момента? Да, со времен своей торговли трикотажем, когда я поняла, что в этом что-то есть, и я начала изучать деньги.

Глава 11

# ДЕНЬГИ ИГРАЮТ В ИГРЫ С НАШИМ СОЗНАНИЕМ

ЧТО НУЖНО ДЕНЬГАМ  
ОТ НАС?





## Первая игра «А НУ-КА ДОГОНИ!»»



Принцип игры такой: вам все время не хватает денег. У вас обязательства, вам нужно за что-то платить, вы часто боитесь, что вы не заработаете достаточно денег, что вам их не хватит, и т. д. Например, вам нужно поехать в отпуск, вы волнуетесь, что не сможете на отпуск заработать, кредит вовремя погасить или что-нибудь еще. Или заключен контракт, сейчас должно что-то заработать, что-то получить, определенная сумма должна поступить на ваш счет. Вы ее ждете, и вот она — раз! — и не приходит. Как-то откладывается все на неделю, на месяц, и все дольше, дольше. Случай, как в песне Лаймы Вайкуле: «Позвоните завтра, позвоните завтра, ну а лучше никогда».

И вот вы думаете, что именно сейчас оно, это денежное событие, должно совершиться, вы ждете, и вам кажется, что деньги сейчас уже попадут к вам в руки, а они куда-то все время ускользают. Ускользают денежки от нас именно в первой игре. Часто у вас получается в жизни играть в первую игру, есть такое? Кто из вас почувствовал, что это про вас? Да, вижу многие кивают и узнают знакомую ситуацию. Вот это и есть первая игра денег с нашим сознанием. Заметьте, в первой игре мы все время думаем о деньгах, все время волнуемся. Значит, деньги свое получают, а мы — нет. Мы же хотим финансового благополучия. А в первой игре нам все время кажется, что наше благополучие вот-вот рухнет. Или что мы его никогда не достигнем. От этого мы и переживаем, и думаем о деньгах.

И, как вы понимаете, эта игра строится на наших страхах. Если вам свойственно беспокойство и если у вас по поводу денег есть хоть какие-нибудь страхи, то вы — самый подходящий для денег кандидат, чтобы они начали с вами играть в первую игру.

Поэтому мы предлагаем вам выполнить одно задание.

## Упражнение № 3

*Для осознания своих страхов попробуйте прямо сейчас записать на бумагу десять своих страхов. Подумайте, пожалуйста, чего же вы боитесь? Нужно записать те страхи, которые вы испытываете в отношениях с деньгами. Сделайте это, потому что, как говорится, врага нужно знать в лицо. Нужно знать свои страхи, что бы уметь управлять ситуацией.*

### ***Внимание!***

***Не переворачивайте страницу книги,  
пока не выполните это упражнение.***

***Это важно для повышения вашего  
благосостояния в дальнейшем!***

Первая игра достаточно неприятная для человека. Находясь в ней, мы испытываем хроническое безденежье. И поэтому, чем быстрее мы из этой игры выскочим, тем лучше. Всего здесь будет описано пять основных игр. Первая и третья из них — отрицательные, неуспешные для людей. Вторая и четвертая — положительные, успешные, приносящие финансовое благополучие. Определить характер пятой игры мы предоставим вам.

Система игр — как пирог, очень похожий на торт «Наполеон»: тесто — крем — тесто — крем... Поскольку вторая игра положительная, поэтому в ваших интересах как можно быстрее выскочить во вторую игру. На самом деле, деньгам при этом все равно, им главное, чтобы вы о них думали. Просто именно первая игра, как огниво, вышибает из нас искру и требует очень много наших мыслей и чувств. Очень важно задуматься, записать и увидеть свои финансовые страхи. Напишите, пожалуйста, и посмотрим, кто чего боится.

— А записывать нужно страхи, связанные с деньгами или с чем? — сразу переспросила нас одна внимательная девушка.

— В финансовой сфере, конечно. Например, это может быть следующее: «Я боюсь, что у меня дочь не получит хорошего образования, потому что у меня не будет денег на ее обучение в престижном вузе». Или как вариант: «Я боюсь, что я буду ехать с деньгами и у меня вытащат кошелек!» Каждый пишите свое. Мы просто привели пример. Кто-то боится безденежной старости, кто-то боится черного дня, кто-то ухудшения здоровья и отсутствия возмож-

ности заплатить за лечение. Это все как раз первая денежная игра. Энергия, которой она питается, — это наши страхи. Именно поэтому нам важно сначала их отследить, осознать, понять. И это самый первый шаг, с которого надо все начинать. Сейчас мы его и делаем.

Многие руководители переживают: боюсь, что не соберу команду, боюсь, что команда, которую собрал, перестанет работать. Боюсь, что мой замечательный сотрудник, который очень хорошо работает, уйдет от меня в другую фирму, поскольку я ему плачу невысокую зарплату. Причины этих страхов могут быть самые разные. Может, этих страхов у вас и нет, просто как вариант, накидываем идеи для раздумий. Бывает, что кто-то взял кредит и боится, что у него не хватит денег, чтобы его отдать.

Написали? Отлично! Это как домашнее задание по осознанию. Давайте послушаем, какие у нас есть варианты, и озвучим по одному какому-то страху, чтобы посмотреть, какое поле страхов у нас получилось. Откуда они произрастают, из какой они оперы? Кто готов поделиться?

— Мне надо повысить активность в бизнесе!

— Иными словами, если я не активна, то я потеряю свой бизнес, так, что ли?

— Да, примерно так!

— Боюсь, что к первому числу следующего месяца не получится заработать нужной суммы.

— Так, страх, что деньги не придут вовремя. Вот есть у меня час X, и я боюсь, что в этот час X деньги не придут в том количестве, которое нужно, так?

— Да.

— Я боюсь болезни своих близких и что мне не хватит денег на их лечение.

— Я все время трясусь, что не успею оплатить свой институт.

— Так, смотрите, опять вовремя не успею, тоже определенный час X и нехватка нужной суммы.

— А я боюсь быть обузой своим детям на старости лет.

— Так, у нас уже стратегический страх появился.

— Я боюсь, что деньги закончатся...

— Деньги? — прерывает Жанна. — Закончатся? Это как река Волга: «Издавека долго течет река...» — и вдруг закончилась!

— Просто все дело в том, что запросы у нас постоянно растут, а деньги не приходят в нужном количестве!

— Понимаю, широко шагаем! И так, боюсь, что не хватит денег под мои увеличивающиеся запросы. Дальше!

— Предательство!

— Предательство? Со стороны людей, что обманут из-за денег?

— Да. Или бывает, рассчитываешь на что-то и не получаешь.

— Если я правильно вас поняла, когда я делаю деньги, я на что-то рассчитываю. Я вступаю во взаимоотношения с определенными людьми, и вдруг они не выполняют свои обещания. Ну, наверное, это зависит от уровня невыполненных обещаний и последствий. Где-то это будут просто невыполнение обещания, а где-то предательство. Спасибо!

— У меня есть страх ямы. Я трачу больше, чем зарабатываю.

— Так, я трачу больше, чем зарабатываю, значит, боюсь уйти в минус. И вот, смотрите, какой получается механизм: все ваши страхи и беспокойства полностью соответствуют идее первой игры. Что нужно деньгам? Чтобы вы постоянно о них думали. Как заставить вас думать о них? Ведь им от вас нужны не просто мысли, а ваши живые чувства! Именно чувства — сильные и заряженные энергией. Конечно, проще всего «зацепить» вас за ваш собственный страх. Благо, как мы тут увидели, у нас есть масса поводов для беспокойства.

Мы делаем запрос в мир на деньги, и деньги нам приходят, но не в час X и не в том количестве, в каком нужно. И мы сразу начинаем трястись, так сказать, «икру метать» и посылать деньгам огромную порцию вот этой самой энергии, которой они живут.

Представьте себе деньги как некое живое существо. Деньги в нашей с вами ситуации наверняка подумали бы: «У нас тут все в порядке, здесь нам много молока дают! Здесь необходимой нам энергии в изобилии. Ничего мы с этими людьми менять не будем. Все складывается просто идеально!»

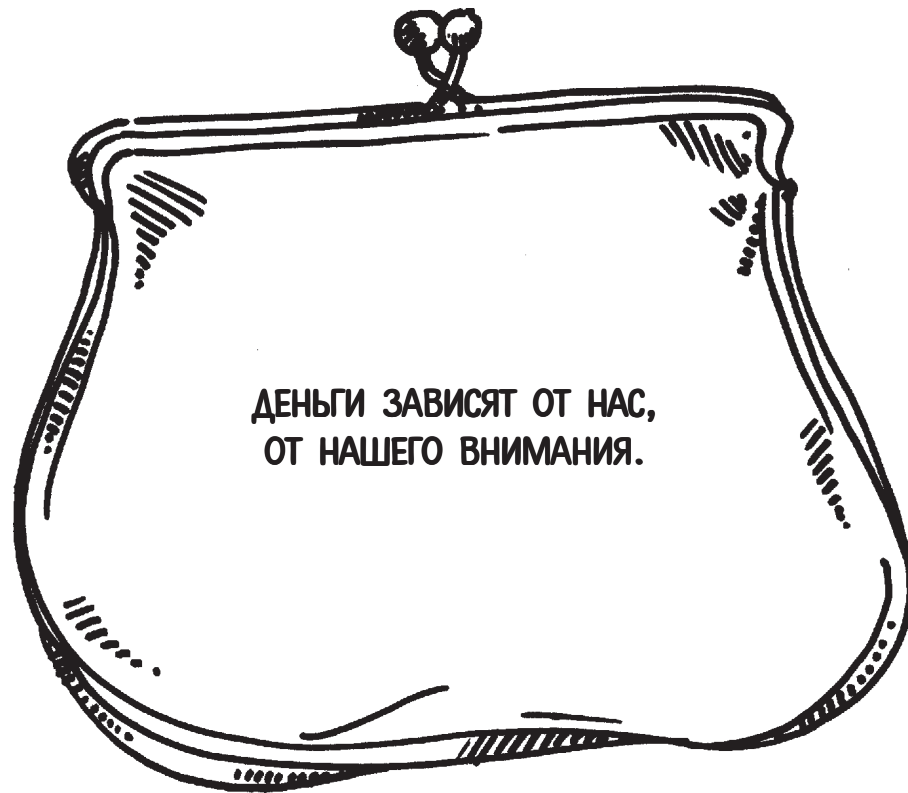
Если вам надоела эта ситуация, когда вы в своих мыслях все время пытаетесь догнать деньги, бегаєте за ними, то нужно сказать магическое слово, ведь везде есть свои ритуалы и магические фразы. Нужно научиться быть немного волшебниками! И, как только вам захочется прекратить эту однообразную игру с постоянным страхом, скажите день-

гам: «А мне все равно. Я не буду, деньги, за вами бегать! Ведь на самом деле это я вам нужна. И я вам нужна больше, чем вы мне! Для вас именно я поставщик этой самой энергии. Я знаю, что вам нужна моя энергия и я для вас поставщик „прочувствованной мысли“. Так что вам надо — вы и заботьтесь обо мне!»

Если в целом мире хотя бы один человек перестанет думать о деньгах, мир денег сразу начнет качаться! Деньгам нужен каждый человек. Я это проверила лично на себе. И когда я рассказала это своим друзьям, они проверили это на себе, и у них получилось выйти во вторую игру. Деньги будут бороться за внимание каждого человека. Деньги зависят от нас, от нашего внимания.

И здесь, в этот момент, важно вспомнить о том, что у нас до сих пор есть масса всего, что вне мира денег. Что мы можем все еще получить бесплатно? Скажите?

- Конечно, любовь!
- Прекрасно, любовь, что еще?
- Дружбу, общение!
- Замечательно! Также какую-то информацию мы можем получить бесплатно. И причем очень даже нужную! Так, что еще?
- Природу, свежий воздух, чистую воду, пение птиц, огород!
- И ведь понимаете, мы всегда из нашего информационного общества можем вернуться в общество аграрное. Что делают «анастасиевцы»? Сейчас они говорят: «Мы не будем о деньгах переживать! Мы уходим из городов и создаем



свои родовые поместья! Мы будем выращивать свои сады, и наша земля нас прокормит. Мы будем создавать пространство Любви на Земле».

Придумали даже, как без электричества свет добывать. Нам на самом деле очень близки их идеи, и мы тоже приобрели участок под родовое поместье, только пока времени не хватает.

Я читала одного автора, очень интересного — Друнвало Мельхисидека, его книгу «Древняя тайна Цветка жизни». Он американец, а Америка сегодня — самая денежная страна, там самое сильное финансовое пространство. Так вот, автор этой книги взял и вышел из денежной игры. Он вместе с женой покинул большой город и уехал жить в сельском доме, рядом с которым в радиусе четырех миль не было ни одной жилой постройки. И стал полностью себя и свою семью обеспечивать натуральным хозяйством, сажая огород.

Кстати, у нас в России до сих пор во многих деревнях очень много брошенных домов. Бери, заселяйся и живи, все будут только молиться на тебя, чтобы ты не уехал.

— А ведь нет денег-то! — недоверчиво произнес серьезный мужчина в очках.

— Денег! Я вас умоляю! Ведь стоит только подойти, пообщаться и подружиться с соседом — и рассаду кто хочешь тебе даст! Да к любой бабке: «Бабушка, какие у тебя хорошие помидоры!» — «Ой, бери, внучек». Это мы думаем сидя здесь, что все стоит денег! Мы уже не представляем себе, как можно выйти на улицу и ни разу не достать кошелек!

Но он сделал это реально. Друнвало Мельхисидек поселился в глуши, и оказалось, что нужно ему всего три часа в день тратить, чтобы поддерживать это натуральное хозяйство в порядке. И все остальное время было его, и он получил свободу. Ну, вы понимаете, что свобода — это еще и свобода от программ и стереотипов. Он стал читать книги, медитировать и, в общем, дошел до того, что стал экстрасенсом. И к нему пришли два ангела... но это уже другая история.

Факт заключается в том, что он подтвердил примером своей жизни и показал, что все-таки можно выйти в «неденежное» пространство. Могу рассказать историю из своей жизни. Вот Андрей всегда был предпринимателем, занимался бизнесом, и в кризис 1998 года у него бизнес рухнул, потом он опять создал бизнес, а позже закрыл его. Потом он стал устраиваться на работу, но его нигде не брали. А почему? Кому он нужен как наемный работник с мышлением предпринимателя? Конечно, никому не нужен. Я даже пыталась ему помочь и пригласила к себе в крупную компанию, где я была заместителем директора по персоналу, и у нас были вакансии, чтобы он прошел собеседование. Мне мои девчонки из отдела сказали: «Ну, Жанна, ты сразу скажи, что это твой человек, ну какой он наемный рабочий? Какой из него наемный сотрудник? Нет! Он нам не подходит». И Андрей жил год в Москве, не зарабатывая вообще. Целый год жил без денег, и очень даже весело жил.

— Ну дай я сам о себе расскажу! Единственный мой доход в то время был 200 долларов от сдачи квартиры в Нижнем Новгороде. И как раз эти деньги я платил за одноком-

натную квартиру в Москве. Представьте, у меня не было ни копейки дохода целый год. Да и на жизнь тоже не было, на хлебушек не хватало! Только у меня почему-то были дома крабы, у меня были карбонады, я ходил почти каждый день в ресторан и тусовался с друзьями по клубам. Так получалось, что все время кто-то образовывался рядом, который мне чего-то в моей жизни обеспечивал.

— А я у него спрашиваю: «Андрюш, а как ты вообще живешь? А он: «Ну, знаешь, я человек общительный, я людей люблю, компании. И всем своим друзьям говорю: я делаю вечеринку, у меня сегодня вечеринка. Все говорят: «Ура-а-а, пошли к Андрюхе на вечеринку». Он говорит: «Сразу предупреждаю, у меня есть гречневая каша и макароны. И если вы хотите что-то еще, приносите с собой».

— Ну а если у вас есть деньги, вам жалко, что ли, купить колбасу и прийти с ней к другу?!

— Когда у меня было много денег, когда мое дело процветало, я был очень щедрым, и все меня знали как беспроблемного в плане денег. И поэтому они, помня, как я их кормил-поил, приходили и приносили все с собой... Земля не имеет форму чемодана, — добавил Андрей.

— Да я думаю, даже не из-за этого, что долг платежом красен, а просто им было классно с тобой вместе потусоваться! Даже не прошлое было важно, а настоящее, здесь и теперь. Вот, представь, если бы ты ныл: дайте денег, дайте денег, бегал бы, «стрелял копеечку», все бы от тебя мгновенно сбежали. Может, сначала бы и давали, но год — это много все-таки, — прокомментировала Жанна.

И получилось, что если мы не «зацеплены» за деньги, если мы говорим: «Деньги, я не буду за вами бегать. Вы обо мне будете заботиться, а не я о вас!» — то все становится легко и трудности переносятся веселее.

— Мне Жанна в те времена моего безденежья говорила: «Сиди дома, пока сидится, и не жужжи. Нароботаться за свою жизнь ты еще успеешь много-много раз. Этот период, уверяю тебя, быстро пройдет. Не может же это продолжаться всю жизнь?!» Да, она была права. Потому что потом, через полгода, мы с ней начали работать в кадровом агентстве до часу ночи. И каждый день от усталости буквально приползать домой.

— Так я ему говорю: все люди мечтают заработать деньги, чтобы поехать отдыхать. Ты уже отдыхаешь по полной программе! Зачем тебе деньги?

— Итак, про богатых и игольное ушко...

Если мы очень сильно «зацеплены» за деньги, они играют с нами в первую игру, нажимая на наши страхи, как на клавиши. И все, что нам нужно сделать, это осознать, на какие клавиши нажимают деньги, на какие страхи. Важно помнить, что решения принимать нужно не на основе страхов и эмоций, а на основе стратагемы. И согласно стратагеме, успешной и эффективной, давайте скажем деньгам: «Я вам нужен больше, чем вы мне! Я вам нужен намного больше, чем вы мне! А у меня все равно есть внеденежное пространство!» И до сих пор все самое лучшее в жизни — и счастье, и любовь — за деньги не купишь! Здоровье за деньги не купишь, можно только лечиться за деньги.



— Как-то ко мне на тренинг пришли риэлторы. Они должны все время продавать квартиры. Естественно, у них с деньгами то густо, то пусто. Они продадут на крупную сумму и сразу едут отдыхать, а потом «лапу сосут». У них все время страхи, что им денег не хватит. Я им говорю: «Представляете, я только что узнала от подруг, что в Молдавии каменный двухэтажный домик стоит всего 800 долларов. При покупке к нему еще дают 1,5 гектара виноградника в аренду. А виноград 40 лет растить надо. Можно сдать свою квартиру в Москве, уехать в Молдавию, купить там дом, еще и виноградом или вином торговать. А самый дорогой дом с колоннами стоит две тысячи долларов». Мы можем сыграть на этой разнице в цене в разных странах и городах. И всегда можем прыгнуть в другое денежное пространство. Наши деньги в Молдавии считаются бешеными. Говорят — миллионер! Для москвичей вообще получается не проблема — сдал свою квартиру и отправляйся в другой регион. Тогда от моих слов риэлторы сильно воодушевились и стали смотреть на жизнь более позитивно. Увидели, что не все потеряно.

И мы, имея в виду все эти знания о денежном пространстве, говорим деньгам: «У меня есть другие варианты, я могу вообще уйти из вашего пространства!» Тогда деньги спрашивают: «Как?» Естественно, какое-то время деньги нас испытывают: может, ты передумал? Но, испытав нас, они переходят на вторую игру, она гораздо интереснее.





При переходе от первой игре ко второй деньги говорят: «А-а-а, мы поняли! Наверное, тебе нас мало! Мы видим, что ты уже не гоняешься за тремя рублями, но ты будешь гоняться за тремя долларами!»

И они начинают приходить! А мы говорим: «У-у-у, за такой ерундой я тоже не буду гоняться!»

Как Емеля на печи, помните? Как раз вот здесь нужна та же самая стратегия! Это стратегия второй игры. «У-у-у, я даже на печи не повернусь!» На это деньги в ответ: «Да-а, наверное, мало. Хорошо — 5 тысяч долларов!» И у каждого из нас есть какая-то сумма, на которой мы ломаемся. Просто-напросто побоимся ее потерять. И, выйдя на эту цифру, деньги начинают опять играть с нами в первую игру. По-

этому очень полезно эту цифру знать. Та сумма, о которой мы начнем беспокоиться, и есть наша цена. Это сумма, с которой мы из второй игры снова скатываемся в первую.

На эту тему есть анекдот.

*Английский журналист написал в газете, что все женщины продажны. Королева Англии, прочитав это, возмутилась и велела позвать этого журналиста к себе. Спрашивает его:*

— *Вы считаете, что все женщины продажны?*

— *Да, Ваше Величество, абсолютно верно!* — *отвечает журналист.*

— *По-вашему, и я, королева, тоже имею свою цену?*

— *Абсолютно верно, Ваше Величество!*

— *И сколько же, по-вашему, я стою?* — *разгневанно, не сдерживая эмоций, спросила королева.*

— *Ну, вот видите, Вы уже торгуетесь!*

Пожалуйста, дорогие друзья! Предлагаю маленькое упражнение.

## Упражнение № 4

*Представьте, что вы получили зарплату, гонорар или другую прибыль, положили деньги в кошелек и потеряли. Подумайте, сколько там должно быть денег, чтобы вы очень сильно расстроились, по-настоящему, чтобы вам стало не до шуток? Запишите эту цифру.*

— Десять тысяч долларов, — кто-то сразу нашелся.

— А если девять тысяч долларов, то это нормально? Не расстроитесь? Ответьте положе руку на сердце! Чистосердечно! На самом деле! Вы представьте, пожалуйста, не мечтавая, сидя здесь в безопасности, а на самом деле! Вы теряете деньги...

— Что это за сумма должна быть, чтобы вы очень сильно расстроились? Ведь кошелек могут же вытащить? Ага, не очень страшно! Ну вытащат, ну и что! А если именно эта сумма будет лежать в кошельке и ее вытащат? Теперь не хочу, теперь страшно!

— Мне кажется, это, наверное, все зависит от уровня дохода, на котором ты находишься сейчас, — сказала молодая и модно одетая дама.

— Да, но вот именно сейчас напишите свою цифру, цифры-то могут быть разные...

— А зачем эта цифра нужна? — недоуменно спрашивает ее соседка.

— Так вы недавно говорили: я хочу заработать миллион в месяц. Было такое? Было. Вы говорили: я хочу, чтобы мне

приходило, я хочу, чтобы была открыта дверь. Да? Вот труба прихода денег должна быть для меня такого-то диаметра. Это на приход чтобы была определенная, это здорово, а теперь посмотрим, если возникнет труба, из которой вытекает? Сколько? Ну, например, тысяча. Правило гласит, что цифры должны быть сопоставимыми. Та труба, в которую мы впускаем финансовый поток, — это наша дверь! Вы каждый день открываете дверь домой и, согласитесь, в нее могут как войти, так и выйти. Так? И это же вы почувствовали на игре. Деньги у вас то появляются, то уходят. Если вы что-то выловили, то оно как бы стало ваше, и вы это припрятали. А была установка — препятствовать нельзя! Деньги — это поток. Они текут рекой. Поток — это и вход и выход! И если вы готовы получить миллион, то вы должны быть готовы отдать миллион! Нет, не потерять, это грубо, а отдать, чтобы он от вас ушел. Одинаково готовы. Если вы не готовы отдать миллион, то к вам и не придет миллион. Все просто, вы с этим согласны? Суммы должны быть примерно равны.

Поэтому игра «Сколько ты стоишь» — позитивная и очень интересная! Главное, позитивность ее в том, что деньги к нам приходят, они испытывают нас: «Ну давай, а еще столько, а еще!» И та сумма, на которой мы ломаемся, для нас показатель. Я не знаю, сколько это для вас, тысяча, десять тысяч, это уже не важно! Это в действительности является для нас показателем. Мы открываем дверь для движения денег на определенную ширину финансового потока, исходя из нашей внутренней готовности. Не путайте! Это не то что сорить деньгами. Деньги любят очень толко-

вое, уважительное отношение к себе. Деньгам важно, чтобы мы их уважали, относились к ним примерно так, как мы относимся к профессиональному человеку. Ведь мы его уважаем, испытываем к нему чувство благодарности. Деньги не любят тех, кто ими сорит. И еще они не любят скряг. Они любят уважительное отношение к себе.

Но и готовность впускать и выпускать, легкость в этом вопросе тоже важны! Деньги приходят к тому человеку, который умеет их грамотно в мире распределять. И мне, на самом деле, кажется, что сказка про Буратино — это сказка про неудачного инвестора. Не зря он искал поле чудес, где растут деньги. Буратино знал, что деньги можно выращивать, но не знал, где и как. И поэтому деньги приходят к тем, кто может их выращивать. Деньги не зарабатывают, деньги делают! Почувствуйте разницу! Можно деньги зарабатывать, а можно получать. Но секрет в том, что, сколько вы будете выращивать — миллион долларов, десять тысяч долларов, зависит от вашей готовности расстаться с ними. Потому что это река. Они не любят, когда их удерживают. Вы можете здесь, в этой реке, вырыть ямку, сделать некую запруду, и течение финансового потока будет все время в эту запруду попадать. И это ваше. Но стать поперек потока — это уже нонсенс. Распоряжаться деньгами нужно так же, как регулировщик командует на дороге. А что делает регулировщик? Он палочкой распределяет, куда какие машины едут, и настоящий регулировщик может пробку очень быстро разрулить, потому что он профессионал. И хорошего регулировщика ставят на самые трудные участки дороги, где очень



много машин. А плохой регулировщик с трудом направляет потоки, и его ставят на участки, где мало машин.

Так и мы. Мы регулировщики на реках, по которым текут деньги. Если вас ставят пока на маленькую речушку, поучитесь на ней. А вы вдруг говорите: «У-у-у, это все мое!», и поперек реки — бах! Такому регулировщику сверху говорят: «Видать, ты чего-то не понял! Пока пойдешь-ка туда, где нет реки, где болота, запруды!» Дождичком сверху немного покапало, и сиди на этом. А вода взяла и высохла! Раз! — и у тебя ничего нет.

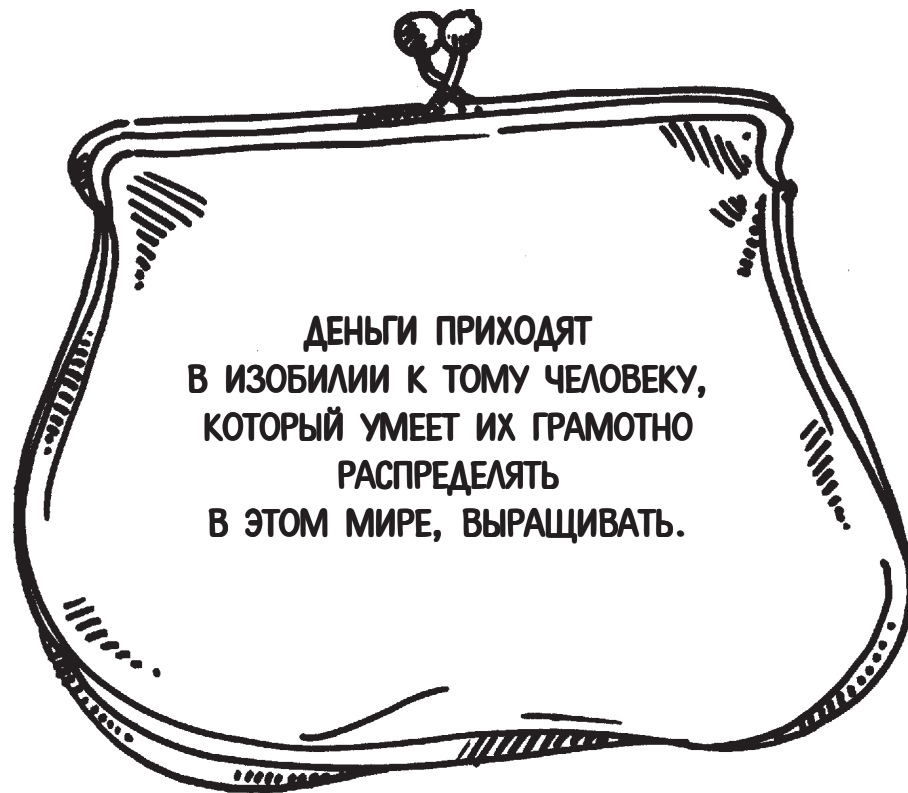
Итак, сколько мы хотим денег, с такой суммой мы и должны быть готовы расстаться. Получается так.

— А что такое — сорить деньгами?

— Сорит деньгами человек, который не любит, чтобы у него деньги оставались. Он ими как бы пренебрегает. Он всем своим видом демонстрирует: деньги — это грязь, это не главное, это ничто, а важно что-то совсем другое.

И все время он пытается от них избавиться, они ему карман жгут. Этот человек покупает все дорогое, и когда он заказывает что-то, он всегда переплачивает. Деньги у него не держатся. И все его траты чрезмерны и невыгодны. Андрей раньше деньгами сорил, вот сейчас он вам о себе расскажет, — поясняет Жанна.

— Все должно быть в гармонии. В мире есть позитивная энергия, есть негативная. Есть энергия благодати — она нулевая и не несет в себе никакого заряда. Она как начало системы координат. И соответственно, есть в мире двойственность. Есть скряги, есть моты. Как, например, бес-



страшные люди и трусливые. Представьте, если бесстрашие у кого-то зашкалило, и человек ходит по парапету девятиэтажного дома, то это уже опасно для жизни. Это как играть в «русскую рулетку». Также ненормально сидеть дома и бояться на белый свет выйти. Есть разные фобии. По Божьему замыслу, все должно прийти к нулю, и чем ближе вы к этому нулю, чем меньше разброс, полярность. Мотовство и скупость имеют одну природу. Они одинаково далеки от этого нуля, от этой гармонии, от этого Божественного.

— Это идет от неумения работать с энергией денег, непонимания ее и непринятия.

Сознанием человека управляют определенные силы. И гармонизировать свое отношение к деньгам, то есть стремиться к нулевой точке системы координат, — задача каждого. Когда этот процесс гармонизации заканчивается, наступает просветление сознания. Когда есть гармония, вы умело играете во все денежные игры. Вы можете управлять денежным потоком.

— Знаете, Андрей раньше все время выбрасывал деньги, сорил деньгами! Как только заработает, сразу же пойдет что-нибудь купит. И часто оказывалось: то, что он купил, уже и не нужно. Или мог пойти в ресторан не самый лучший, не самый комфортный, и еда в нем не самая лучшая, но зато самая дорогая. То есть многие траты не приносили радость, а деньги уходили, — добавляет Жанна.

— Вот еще один секрет! Старайтесь всегда, когда вы тратите деньги, посвящать свою трату чему-нибудь. Тратьте не просто так. Важна не бессмысленная трата. Например, вы

сидите в ресторанчике с друзьями. И у вас возникло желание заплатить по счету. Посвятите мысленно эти расходы укреплению вашей дружбы, — развивает мысль Андрей.

— Есть такое слово *жертва*. Жертва означает надление траты высшим смыслом. В словаре Даля написано «Жертвуя рублем, приобрел тысячи». И если вы делаете посвященные расходы и вкладываете в это высший смысл, поднимаете ценность траты, то обычно вам возвращается сторицей. Есть два пути течения денежной энергии: вверх и вниз. Делая посвящение, вы отправляете денежный поток наверх.

Расскажу такую историю. Одна моя знакомая как-то поехала в Дивеево, в монастырь, к Серафиму Саровскому. С ней была ее подруга с будущим супругом. Моя знакомая — очень верующий человек. И поскольку у нее есть свой бизнес, она часто жертвует монастырю. У ворот их встретила монахиня мать Мария и повела их в монастырь, поскольку шла по каким-то своим делам. Пока они шли, к молодому человеку обратилась послушница с просьбой помочь ей вытряхнуть половики. Всем известны слова Серафима Саровского, кто обещал лично молиться за каждого, который в чем-то помог монастырю и совершил труд на его благо. Молодой человек остановился в растерянности, одновременно желая помочь и в то же время боясь отстать от своих спутниц. Мать Мария сказала послушнице: «Сестра, мы спешим и нам надо идти! Попроси о помощи кого-то другого». Далее уже на ходу она продолжила для молодого человека: «Не переживай! Ведь главное — это твой порыв! Батюшка Серафим увидел твое желание помочь!»

Посвящая чему-либо свои денежные расходы, задумывайтесь, на что идут сейчас ваши деньги, каким смыслом вы разделяете свои траты. Это повысит осознанность в расходах и позволит сохранить экологичность в отношениях с деньгами.

Уровень денег, которые у вас водятся, зависит напрямую от уровня вашего сознания. Чем осознаннее вы будете жить и вести себя в своих расходах, тем больший денежный ресурс вам будет доверять мир на распределение. Переход с одного уровня дохода на другой всегда означает повышение уровня сознания. Из своего опыта руководителя знаю: бывает, что прибавка 100 долларов к доходу может очень сильно навредить душе, и в поведении человека проснутся такие качества, заметив которые, знакомые просто изумятся.

Деньги постоянно проверяют на прочность нашу зрелость. Поэтому важно посвящать свои траты, одухотворяя их и создавая тем самым восходящий поток энергии.

Один мой знакомый очень сильно изменился в поведении, после того как у него повысились доходы в бизнесе. С ним стало просто неприятно общаться, поскольку он всем своим видом демонстрировал, какой он особенный. Обычно в таких ситуациях финансовый поток очень быстро иссякает, возвращая человека на свое место и корректируя его понимание вещей.

На сегодняшний момент мы имеем столько денег, сколько мы можем осознать, не навредив себе и другим.

— Я знаю некоторых людей очень долго. Они страшные скряги, а деньги у них водятся, — возражает один из участников семинара.



— А может, мы только так думаем, что они скряги?  
— Я наблюдаю беспристрастно уже около пятнадцать лет: деньги к этим людям идут и идут, и не обижаются.

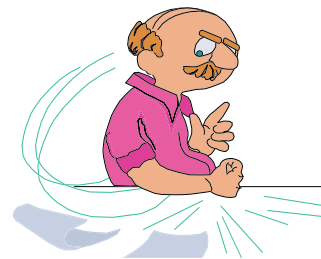
— Кто не обижается?

— Деньги не обижаются, не уходят. То есть деньги продолжают идти к этим скрягам! Ведь люди эти плохие. Им, по вашей теории, деньги не положены. Они приходят!

— Так, понятно! У вас возникло ощущение, что люди, которые, по-вашему, денег не достойны, тем не менее их имеют. Поскольку деньги, как и все в нашем мире, имеют энергетическую природу, а вопрос энергии тесно связан с другими действующими законами, в том числе и с кармическими, то получается, что в этой жизни этим людям выпала доля пройти именно через такие уроки. Это урок — пройти через достаток и получить свой опыт обращения и взаимодействия с этой энергией. И надо помнить, что есть еще один закон: подобное притягивает подобное. Говорят же: «Деньги к деньгам». Имеющаяся денежная масса притягивает к себе деньги, как ядро атома притягивает электроны. Наверное, поэтому вы и наблюдаете такую картину.

Еще Шекспир сказал, что в нашем мире само по себе ничто не хорошо и не плохо. Лишь только наша мысль делает это тем или другим. Мир на самом деле устроен идеально и гармонично, в нем все целесообразно. Уверяю вас, если что-то или кто-то будет вызывать в мире дисгармонию, это мгновенно будет исправлено высшими силами.

## Третья игра «ПОДЕРИСЬ СО МНОЙ!»



Вы переходите от первой игры ко второй, а вторая игра поначалу достаточно неустойчива. Но, как только вы научитесь отслеживать страхи и каждый раз говорить им «нет», вы вскоре почувствуете, что чем больше вы играете во вторую игру, тем она устойчивее и продолжительнее становится.

Потом наступает час X, когда вы зарабатываете на порядок или на несколько порядков больше, чем до этого. Путь скорее наступит этот час для вас! Да! Во вторую игру приходят деньги уже другого уровня. Замечено, что сразу все ваши близкие люди начинают писать списки, что они хотят для себя за ваши деньги. Эта ситуация начинает менять

что-то в голове у вашего окружения. Вам не дадут просто так сидеть, сразу все начнут вмешиваться: «Я хочу ремонт сделать, дай займы», «Я это хочу, купи мне» и т. д. В общем, вы вдруг видите, что до ваших денег, которых стало больше, появляется очень много охотников, ваших самых близких и родных людей. И ваши еще даже не заработанные деньги вдруг оказываются расписанными на чьи-то нужды. Скажите, что мы начинаем делать в этой ситуации?

— Зажимать!

— Мы начинаем вступать во взаимоотношения с этими людьми, претендующими на наш кошелек, и как-то отстаивать свои деньги. И, я так понимаю, чаще всего у нас начинаются конфликты по поводу того, как тратить деньги.

Это и есть третья игра. Очень отрицательная. Потому что у нас начинаются сплошные конфликты на почве денег, причем с самыми близкими и любимыми родными людьми. Это психологическая игра. В ней постоянно случаются разные обиды и взаимонепонимания.

— Мама говорит, что надо тратить туда-то именно таким-то способом, бабушка говорит, что надо на книжку положить, дети начинают кричать: купи мне штаны новые! Так?

— Да! Узнаваемо!

— И получается, что мы, может, никогда над этим и не задумывались, но на третьей игре мы сталкиваемся с тем, что у нас разные концепции по поводу того, как распоряжаться деньгами, как их тратить. В понимании советского человека, что нужно делать с деньгами?

— Конечно, надо все деньги нести в Сбербанк!

— Да, нести в Сбербанк, положить на сберкнижку и копить.

— А какие еще есть стратегии траты денег? Какие способы мы знаем еще?

— Можно их куда-нибудь вложить!

— Так, вложить, купить недвижимость и сдать ее в аренду. Еще какие есть стратегии траты денег?

— Взять их и прогулять!

— Можно и прогулять. Например, пойти в ресторан. Хорошо на широкую ногу пожить какое-то время, почувствовать себя свободной. Можно наконец-то съездить куда хотела и купить что хотела. Кадиллак, например, как американцы: «Я купила новый кадиллак, а детям заплатила за учебу». Это у них классическая схема: погасить закладные, а потом купить кадиллак... Вот такие у нас концепции.

— Лично у меня всегда была такая концепция траты денег. Сколько бы я их ни тратила, у меня должен оставаться некий неприкосновенный запас. Я говорила себе: «Для меня это возможность маневра! Да мало ли что в Москве может случиться? А тут хоть деньги на билеты есть, чтобы уехать, а то так и засядешь здесь». То есть это мне нужно для возможности осуществления каких-то непредвиденных действий. Вдруг что-то резко понадобится, и я смогу это сделать, — рассказывает Жанна.

— А у Андрея раньше была другая концепция. Он всегда говорил: «Настоящего человека видно по количеству долгов. Если ты живешь только на свои, то ты пользуешь-



ся только одной стороной медали, а если ты живешь на чужие деньги, ты прирастаешь еще и чужими деньгами. И какой у тебя масштаб и размах возможностей получается! Ведь в Америке все живут в долг. У всех все есть, но все за это ежемесячно платят по кредиту. И в таком случае у нас есть не только положительные числа, но и отрицательные. Вот ты пользуешься одной силой, а нужно пользоваться двумя силами!» Вы себе представляете, что бы сделали наши стратегии вместе? Представьте, что у нас случилось в семье, когда мы начали зарабатывать хорошие деньги. Мне все время нужен страховой запас, а ему все время надо выйти в минус, — продолжает рассказывать Жанна.

— То есть взять в долг?

— Ну да, чтобы жить еще и на чужие. На свои живешь, еще на чужие живи! Это масштаб возможностей увеличивает! И началась у нас, в общем, такая ерунда и свистопляска, я вам скажу! Постоянно из-за денег ругались!

На этапе третьей игры могут очень сильно нарушаться отношения с родными и близкими, и мы видим массу тому примеров. Как говорят: «Он прошел огонь, воду и медные трубы». Медные трубы — это когда все хорошо и у вас куча денег.

Фирма «Довгань», помните такую? Партнеры по бизнесу поругались, когда фирма оказалась на пике успеха и с кучей денег! Что они сделали? Взяли и разделили компанию. На третьей игре, как правило, происходит дробление фирм. Вы с друзьями создали фирму, раскрутили, заработали кучу денег — и пошли вразнос! Оказывается,

один считает, что деньги надо так тратить, другой — так, а третий — эдак. Когда зарабатывали, концепция зарабатывания, может быть, была у всех в голове одинаковая, и было все хорошо. Но если не договорились, как делить серьезные барыши, значит, и бизнес не сделали.

У кого какая концепция траты денег, люди обычно не сравнивают и не ждут отсюда подвоха. Ведь мы по-разному на все смотрим и по-разному видим перспективу. Как правило, там, где деньги, там и буря эмоций. Естественно, мы начинаем ссориться: «Я считаю, что я права, он считает, что он прав!» Что делать?

— Договариваться!

— Интересно, а как тут договоришься, если мне нужен страховой запас, а ему долги подавай? Вот люди и начинают разделять, и фирмы делятся. Это когда три учредителя говорят: ладно, у тебя пусть будет своя фирма, делай с ней что хочешь, у меня своя, а у тебя своя.

Но суть заключается в том, что деньги не делением размножаются, а умножением. Именно здесь, на третьей игре может получиться так, что мы снова... что делаем? Кто-то говорит: «Я хочу друзей сохранить, не нужны мне эти деньги!» И на самом деле кто-то от денег отказывается и делает свой выбор в сторону сохранения отношений. Душа, как говорится, дороже. Безусловно, находятся и такие, которые говорят: друзья — друзьями, а от денег не откажусь ни за что. И такой вот своеобразный и для некоторых из нас непростой выбор в третьей игре обязательно должен сделать каждый, кто до нее дошел. Кто-то говорит: «Как это,

он мне разве друг? Какой друг? Что такое друг? И что он вцепился в меня из-за денег?» Похоже на то, что сама судьба устраивает нам определенную проверку. Происходит диагностика нашего центра различения.

Приведу такую метафору. Представьте себе сидящую лягушку. Пока она сидит, она может сделать выбор и прыгнуть в любую сторону. Но когда она уже прыгнула, то траектории своего полета она изменить уже не сможет. Картина ее дальнейшего бытия будет разворачиваться в эту, выбранную ею самой сторону. Поэтому важно заранее все внимательно рассмотреть и взвесить.

Сила в единстве и объединении. Один маленький светлячок, другой маленький светлячок, в куче получается Лас-Вегас! Это прописная истина. Один палец и кулак — большая разница.

И чтобы перейти на четверную игру, способ только один: вам нужно объединить стратегии траты денег. Конечно, отделиться и разойтись — это простейшее решение. Первое, что приходит в голову, — это создать каждому свое «ягодное поле», свой бизнес. В семье обычно на третьей игре делят кошельки. У каждого свой кошелек. Вся Европа так живет.

Тебе никто не портит настроение, не поучает и не доказывает правильность своих взглядов на расходы. Получается, что хочешь, то и делай. И многие идут по этому простому на первый взгляд пути. Разделиться, убрать подальше с глаз своих надоедливых родственников, уехать в другой город, где тебя никто не знает, и там уже развернуться. Но

таким способом на четвертую игру не выйти. Можно застрять либо во второй, либо в третьей.

А секрет успеха в том, чтобы объединить стратегии. Безусловно, нужно проделать определенную внутреннюю работу и найти такое решение, в которое бы входила и ваша стратегия, и та стратегия близкого вам человека, которая вам не нравится. И, как вы видите, это снова концепт-идея. Выходит, мы опять вернулись к постулату, что деньги — это идея. Вам нужно идти дальше, к миллиону евро, а вы здесь «заигрались». На нашем примере могу сказать, что я придумала для нас с Андреем общую стратегию. Он по-прежнему реализует свою, а я свою. И мы совместно с ним реализуем нечто третье, совершенно другое. Я увидела, что если мне важен страховой запас, а моему мужу все время важно расширять свои возможности, и его стратегия предполагает использовать еще чьи-то деньги, то самое простое — взять в банке кредит на новую квартиру. Взять мой страховой запас, взять деньги из банка — и купить квартиру. И таким образом получается, что, ежемесячно гася кредит, мы удовлетворяем стратегию Андрея. А покупая мебель в новую квартиру, мы удовлетворяем мою стратегию. И когда мы это сделали, как вы думаете, что случилось в нашей жизни?

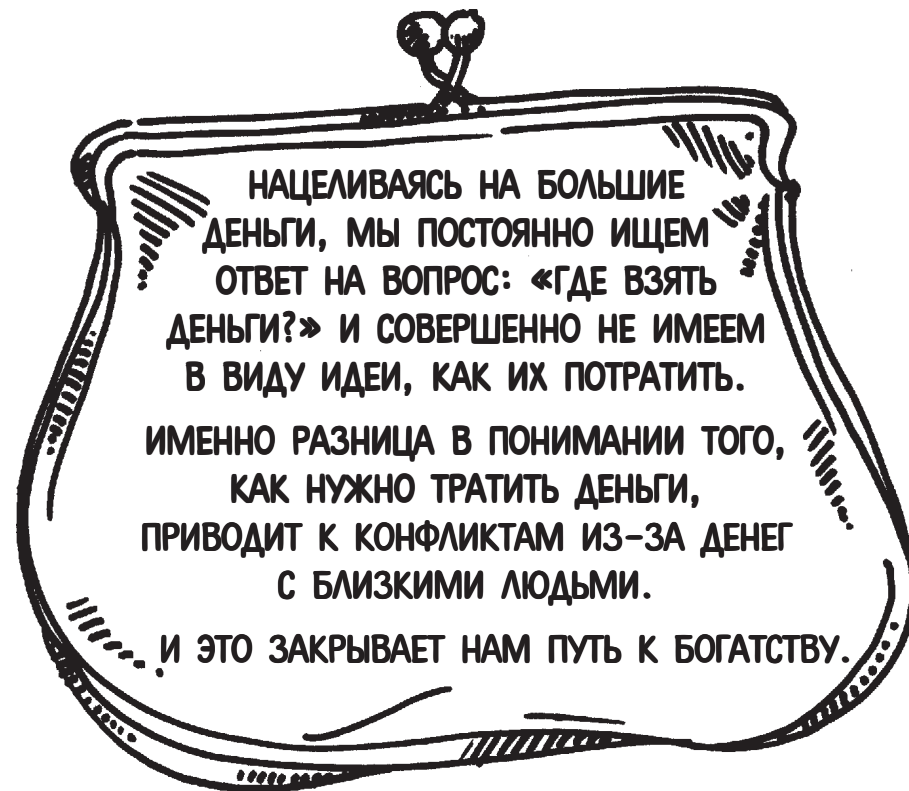
— К вам деньги пришли, зарабатывать больше стали?

— Да! И приход денег увеличился на порядок! В десять раз! А также исчезли взаимные обиды и недопонимания. Мы вообще палец о палец не ударили, ничего нового в бизнесе не придумали, телодвижение лишнее даже не сдела-

ли. Вы говорите: если я буду активней, у меня будет больше денег. А вот мы не «активничали».

Мы работаем, как раньше, но уже за другие деньги. Более того, мы уволили всех наших продавцов. Нам они стали не нужны. У нас в компании нет ни одного человека, который занимается продажей. Я сказала: тренинги продать невозможно, поэтому зачем нужны люди, которые называются продавцами или красивым словом «менеджер»? Они только мучаются, продавая эти тренинги. Они все равно не могут их продать, это сделать нельзя. И мы нашим сотрудникам сказали: «Ребята, не надо, не продавайте тренинги. Вы только обслуживайте этот тренинговый процесс. И этого достаточно. Вы только обеспечивайте нашим клиентам качественный сервис. А тренинги мы сами продадим». Знаете, они так счастливы были! Сразу энтузиазм повысился.

— Да, Жанна права! Клиенты сами звонят и говорят: «Мы хотим тренинг». От вас, сотрудники, говорим мы, требуется самое простое. Только скажите клиентам: «Мы ваш запрос записали. Ждите к себе на встречу Завьялову и Моисеева». И произошло это очень быстро. Приход денег увеличился на порядок, потому что мы объединили две стратегии траты денег. Конечно, и такое объединение нужно придумать. Стратегии еще поженить надо!



## Упражнение № 5

1. *Запишите собственную стратегию траты денег. Что вам важно? Куда и как вы предпочитаете тратить деньги?*

2. *Теперь подробно расспросите того человека, с кем у вас общий кошелек. Это может быть мать/отец, муж/жена, дети, партнер по бизнесу. Какова его концепция траты денег? Что важно ему? На что он тратит деньги в первую очередь? На что никогда тратить не будет? Как расставляет приоритеты покупок?*

3. *Проанализируйте ваши концепции траты денег. Что общего? В чем различия? Где именно лежат принципиальные различия, которые трудно объединить, потому что они противоречат друг другу?*

4. *Можете ли вы уже сейчас разгадать этот ребус и придумать общую концепцию траты денег, которая объединяла бы ваши концепции? Попробуйте. Если сразу не получается — это ваш коан для медитации.*

Давайте попробуем внимательнее посмотреть, какие у вас стратегии с вашим супругом, например. В чем разница? Что с чем не можете скрестить, расскажите. И может быть, мы сейчас придумаем, как это сделать? А давайте попробуем? Вам интересно?

— Да, конечно, интересно!

— Вот у меня у второй половины такая позиция, кошелек твой — трать куда хочешь, а в мой кошелек не лезь.

— Получается разделение кошельков, да? Тогда нужно посмотреть, что за этим стоит. Я думаю, что, скорее всего, это защита. Вы меня спросите, почему так? Обычно люди делят кошельки и играют в эту третью игру, совершенно не

желая в нее играть. Просто потому что у вас разные стратегии траты денег. Что до этого было?

— Ну, в принципе всегда так и было.

— Что, всегда разные кошельки? Прямо сразу как замуж вышли, сразу разные кошельки? Интересно, а почему, с чем это связано? Нужно пообщаться, выяснить, почему сложилась такая ситуация. А вы как хотите?

— Я, конечно, согласна. Общий кошелек — это намного удобней.

— Просто общий кошелек, чтобы в нем потом дырка была?

— Не просто общий, а хотя бы какая-то сумма в нем.

— А какая сумма? Я это спрашиваю, потому что у стратегии разделения кошельков лежит очень много причин. Например, кто у вас решает, куда потратить деньги? Как это происходит? Это решается на семейном совете или каждый решает для себя? Например, каждый из супругов вносит какую-то сумму на семью, а остальные тратит как хочет? Для кого-то важно, чтобы другая половина не знала, сколько у него денег. Многие так себя чувствуют свободней. Причиной может быть то, что в прошлом вы какие-то траты порицали. А если вы о них не знаете, скандалов будет меньше. Или ваш муж думает, что чем меньше вы знаете о его доходах, тем лучше всем. По крайней мере, нет поводов для мучительных диалогов или монологов. То есть разрешили бы вы своему мужу без вас сходить в ресторан? Или еще куда-то? Получается, он вас держит в неведении. Общие финансы — это очень сложная система. А по сути

что это? Это уже знакомый нам принцип градиента, эквивалента или договора. А что лично вам важно? Скажите, что для вас более существенно?

— Пусть будет общим хотя бы содержание семьи, квартплата и т. д.

— Мы правильно поняли: вы хотите, что бы он платил за квартиру?

— Нет, зачем, не только он! Я хочу, чтобы это было совместно.

— Для вас важно, кто идет оплачивать или чьи деньги в это вложены?

— Мне, конечно же, важно, чьи деньги будут вложены в оплату квартиры.

— А вы хотите поровну или чтобы муж платил больше? Очень важно понять, что нужно конкретно вам. Как только мы поймем, что важно вам, мы сможем осознать вашу стратегию траты денег. Разделить кошельки — это популярная мысль. И возникает она практически у каждого. Представьте на минуту, что вам вовсе не важно, сколько ваш муж зарабатывает. Знаешь просто, что у тебя есть силы, в принципе, и самой зарабатывать. Есть возможность обеспечить существование. Но оно какое-то однобокое получается, да? Такая вы независимая женщина получаетесь.

— Да, независимый человек — это проблема, это серьезная проблема. Ты вроде ни перед кем и отчитываться не должен. В то же время ты свободен.

— Так, а в чем проблема? Классно, не отсчитываюсь, свободна, очень здорово!

— Да не-е-ет, не я, а человек, который со мной рядом. Это он пытается скрыться. Он не пытается ничего показать, не пытается тебе ни в чем помочь. И это проблема!

— Можно, я поделюсь своим опытом? Вот у меня муж раньше приходил очень поздно домой. Дома он появлялся в двенадцать, в час ночи. Я иногда его жду и точно знаю, что если он придет, а я на него сделаю «гав-гав», он в другой раз еще позже придет. И я думаю: «Что же мне делать?» Ведь мне хочется выпустить пар и сказать ему: «Что ж ты, сволочь, поздно приходишь домой?» Но я думаю: «А что, собственно, меня так бесит? Почему я так на это реагирую? Интересно, почему я хочу, чтобы он пришел раньше?» И тогда я поняла почему. На самом деле я чувствую ответственность. У нас двое детей, я должна прийти пораньше, отпустить няню, побыть с детьми, а мне тоже хочется где-то погулять и посидеть, с подругами пообщаться. Понимаете? И на самом деле я тоже хочу приходиться поздно. Просто я сама себе не позволяю этого, и вместо того чтобы себе разрешить ходить куда хочу, я хочу мужу запретить это делать. Понимаете? И как только я это поняла, я сказала себе: «А что, собственно, моим детям плохо, что ли, с няней? И я могу прийти домой иной раз поздно».

— Да, и я себе разрешила. Сходила туда, сходила сюда. А он же на меня не ругается, потому что у самого «рыльце в пуху»! Как он будет на меня ругаться, если он сам поздно приходит? И у нас так красиво получилось! Мы стали с ним вместе куда-то ходить поздно вечером, и все стало на свои места. Теперь мне не хочется орать, мне комфортно, ему

комфортно, и все хорошо. Поэтому, когда нам чего-то не хочется видеть в другом, мы хотим переделать нашу вторую половину, нашего супруга, нашего мужчину или женщину. Может быть, просто мы себе чего-то не можем разрешить? А иначе отчего же это нас так сильно «цепляет»?

— Да, Жанна права! Ведь на самом деле во всем, что вас «цепляет», надо разобраться. Причина только в себе. И как только вы заглянете внутрь себя, вам сразу станет легче найти конструктивное решение. И это не только в том, что касается денег.

— Дорогие мои, в третьей игре деньги очень сильно связаны на взаимоотношениях. Уж очень они переплетаются! Деньги снова очень приближаются к энергии любви. Они снова возвращаются в свое русло. Мы не можем различить, где деньги, где идея, как их тратить, а где — отношения между людьми, где чувства. Все в куче, все переплелось. Вы можете перейти на четвертую игру, если вы объедините стратегии.

Тогда вы перейдете на четвертую игру, она положительная.

## Четвертая игра «Я ВСЕ МОГУ!»



«Как это?», — спросите вы нас. Знаете, есть на самом деле такой закон, он объективный, но его не все знают. Когда женщина рождает ребенка, у нее запускается механизм производства молока. И есть много женщин, которые говорят: «Мне не хватило молока выкормить моего ребенка!» Это все ерунда, это невежество! В природе все устроено мудро, и молоко приходит «по требованию». Грудь вырабатывает молока столько, сколько высосет ребенок. Женщина идет к врачам. И какой обычно бывает совет врачей? Женщина говорит врачам: «Ой, мне не хватает молока!» Врачи говорят: «Прикармливайте, мамаша, ребенка детс-

кими молочными смесями!» Как только вы начинаете подкармливать ребенка смесями, он меньше высасывает молока, и, естественно, его меньше вырабатывается в груди. Я считаю, этот этот способ хорош, если вы ставите себе задачу «убить» молоко и «завернуть кран». А что нужно делать, чтобы молока было столько, сколько хватает ребенку? Просто нужно перестать прикармливать ребенка. Нужно чаще прикладывать ребенка к груди, не по часам, а чаще. Голодный малыш тогда начнет высасывать молоко, и запустится механизм его выработки. Вы можете кормить ребенка столько, сколько захотите. Я знаю, есть племена, где до 15 лет детей кормят грудным молоком. Кормите столько, сколько вы захотите, и это ваш осознанный выбор. У нас принято считать, что малыша надо кормить грудным молоком до первого зуба. Зубы появляются тогда, когда ребенок уже готов к твердой пище. С этого момента можно перейти на питание соками, кашками, супчиками. Но можно и дальше кормить грудным молоком. Лично я своих детей кормила до года и двух месяцев. Причем дочку вообще до 10 месяцев только одним молоком и больше ничем.

Зачем я это рассказала? А затем, что ситуация с деньгами очень похожа на ситуацию с молоком матери. В четвертой игре денег приходит к вам столько, сколько вам нужно! Вы заказываете, говорите: «Так, мне предстоит поездка в Канны, нужно столько-то! В бизнес нужно вложить столько-то, помочь и дать на благотворительность столько-то». Это значит в этом месяце мне нужно столько-то. И к вам придет эта сумма.

— А как это можно сделать?

— Нам сначала надо объединить стратегии траты денег, потом вы автоматически «вылетаете» в эту игру. Вам нужно ясно понимать, как вы совместно тратите деньги. Это тренировка для четвертой игры. Потому что придет столько денег, сколько вы в состоянии грамотно потратить, никого при этом не обидев.

— Хочу рассказать вам один случай, — вмешался Андрей. — Однажды, сидя в ресторанчике с Валерием и закулив по очередной сигарете, мы завели разговор о сигаретах. Мы работали раньше вместе. Теперь Валерий стал директором своей компании. И я спросил его, почему он курит именно этот сорт сигарет. Сигареты, которые он курил, назывались LD.

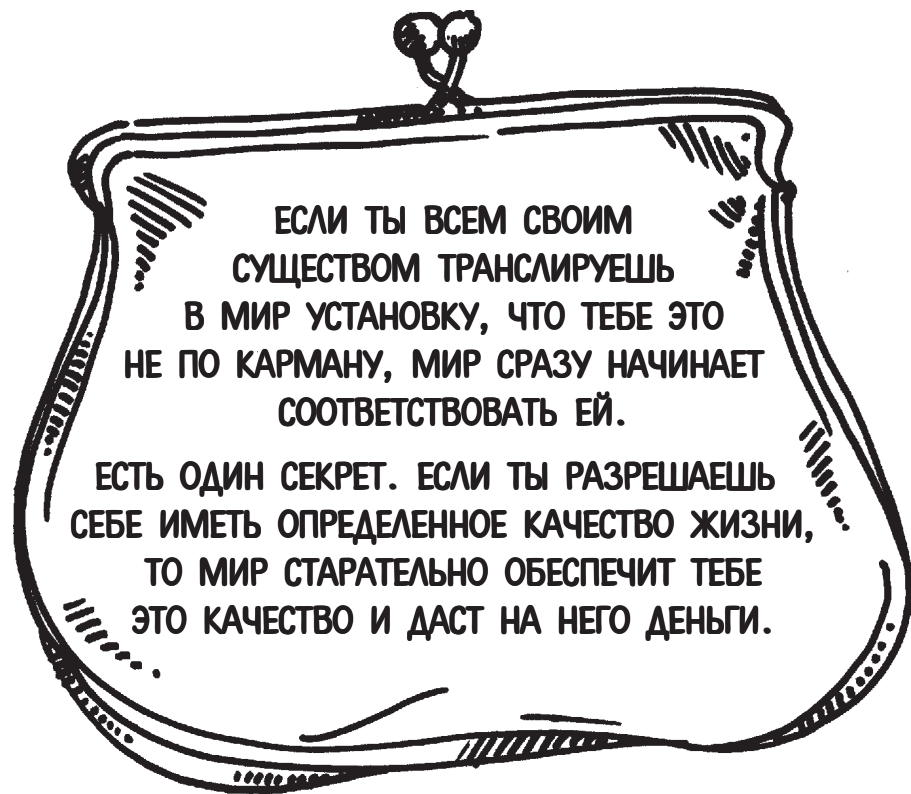
Я начал издаലെка и спросил его:

— Валера, какие сигареты тебе нравятся?

— Старик, понимаешь, я бы с удовольствием перешел на другой класс сигарет, но пока я себе этого позволить не могу! Я понимаю, куда ты клонишь. Но пока мое финансовое положение не позволяет мне курить более дорогие и престижные сигареты.

— Валера! Ты меня не услышал. Я спросил, не почему ты куришь «Лиггетт-Дукат», а какие сигареты тебе нравятся? Если бы у тебя была возможность сменить класс сигарет, ты сделал бы это?

— Конечно! Я очень люблю сигареты «Ротманс». Но я, как паровоз, курю по две пачки в день. И это вылетит мне знаешь в какую копеечку?



— Здорово, продолжаем разговор. Вот ты генеральный директор своей фирмы и тебе часто приходится общаться с клиентами и первыми лицами. Ты приходишь к ним на встречу в джинсах и с «Лиггетт-Дукатом» в зубах. Скажи, какое первое впечатление ты произведешь на заказчиков? И какие твои первоначальные шансы получить заказ? Я, конечно, не беру в расчет тот факт, что у тебя достаточно интеллигентная внешность, прекрасная речь, ты лингвист с шикарной улыбкой и сияющими задором глазами. Здесь работают уже совершенно другие законы. Вот, например как тебе: «Магия одежды самая надежная»?

— Гм, круто! — ответил Валера, явно перебирая в памяти какие-то моменты встреч с клиентами.

— Если тебе интересен мой опыт, то я могу с тобой охотно поделиться.

— Конечно, Андрей!

— То, что я для себя понял совершенно четко, так это то, что нужно все себе разрешать! Ум устроен очень хитро. И ты знаешь о том, что запретный плод всегда сладок. Если ты себе что-то запрещаешь, то это тебя начинает сильно манить. Не факт, что тебе это нужно. Но если есть запрет, то это становится самым притягательным для тебя. Это как Большой театр. Приезжие очень часто бывают там, но живущие в Москве, имея эту возможность, постоянно откладывают поход в театр и не бывают там годами. Важно разрешать себе и то, что тебе хочется, связанное с деньгами и расходами. Запреты ограничивают твой финансовый поток и действуют как негативная установка. Любые установки



мир старательно исполняет и относится к ним с уважением. Если ты всем своим существом транслируешь в мир установку, что тебе это не по карману, мир сразу начинает соответствовать ей.

**ЕСТЬ ОДИН СЕКРЕТ.** Если ты разрешаешь себе иметь определенное качество жизни, то мир старательно обеспечивает тебе его и даст на это деньги. Откуда? Да не важно откуда. По запросу. Нужно уверенно знать, какого уровня ты достоин. Это уже не твоя забота. Доверься и разреши себе для начала курить тот класс сигарет, который ты хочешь. Уверяю тебя, деньги на это у тебя будут. И не в ущерб другим статьям твоих расходов. Наши расходы определяют уровень наших доходов! Мир даст тебе денег на то, что для тебя стало действительно необходимым. То же самое я могу тебе сказать и в отношении твоих походов в Астраханские бани. Я принял в прошлое воскресенье твое приглашение составить тебе компанию и скажу честно, остался с ощущением, что я побывал где-то не там. Куча полупьяных мужиков с глазами сбежавших из семейной клетки волков, ободранные, в плесени стены и отстойные шкафчики...

**На что смотришь ты, то смотрит на тебя,  
и этим ты являешься!**

Вот уж воистину чумовой закон. Что внутри, то и снаружи, и наоборот! Почему есть искусство, музыка, картины? Просто для того чтобы чувство прекрасного возвышало нас и делало наш внутренний мир красивее. И создавало вос-

ходящий поток к Божественному. Я понимаю, если бы не было выбора, и эти бани были бы одни на всю Москву! Но ведь выбор есть! Теперь в ответ я хочу пригласить тебя в Сандуновские бани. Посмотришь и решишь для себя, соответствует ли эта обстановка твоему внутреннему миру. Комфортно ли тебе там будет находиться, или тебя будет тянуть к чему-нибудь попроще.

Стоит ли мне говорить о том, что Валерий услышал тогда мои слова, сразу, в этот же день купил себе первую пачку сигарет «Ротманс» и пошел со мной в ближайшее воскресенье в Сандуны. Валерий почувствовал разницу, разрешил себе и сделал свой выбор. И, уверяю вас, и «Ротманс», и Сандуны стали для него с тех пор делом естественным и постоянным. И деньги на это у него появились тоже.

— И вы согласитесь со мной, что на свои любимые привычки всегда деньги найдутся! Так ведь?

— Мне кажется, особенно у мужчин! У женщин по-другому! Они всегда как-то «скручивают» свои любимые привычки куда-то. И получается, что нам на этой игре нужно что-то напридумывать на миллион евро. А иначе как они к нам придут? Вот вы хотите миллион евро! А как они к вам придут, если они приходят как молоко к матери. Чем больше высасываешь, тем больше приходит, куда девать будете?

В четвертой игре мы перестаем думать, где взять деньги. В ней мы теперь также эмоционально думаем: куда вложить деньги. Это игра инвесторов. Важно научиться инвестированию и правильному распределению денег.

Есть принцип распределения денег. Если вы хотите, чтобы мир вам помогал и поддерживал вашу состоятельность, то одна десятая ваших денег — это всегда какая-то благотворительность. Это помощь какому-то конкретному человеку или какой-то конкретной семье или храму. Вы помогаете — вам помогают. Это закон. Вы не помогаете — вам не помогают.

Ну, для начала можно отдавать старые или ненужные вещи. Вы отдаете то, чем перестали пользоваться, тем людям, кому эти вещи пригодятся. И освобождаете этим самым место для нового. Так вы очистите квартиру от всякого хлама и создадите себе встречный поток прихода нужных вам вещей. Вспомните, пожалуйста, у кого в кладовках, у кого на балконе, у кого-то по шкафам есть залежи вещей. Если начать их разбирать — это займет не один день работы! Обеспечьте себе как можно больше свободного пространства! Ведь вы хотите быть свободными? Ну и освободите себе пространство! Одна десятая... Соответственно, вещи потом придут к вам в десять раз больше, чем то количество, что вы отдадите на благо другим людям.

А еще как говорят? «Если ты не хочешь потерять друзей, не давай им в долг». Я скажу, что можно, давая в долг, прощаться с этими деньгами навеки, потому что, если вам их не вернут, классно! Вы отдали миру, перераспределили финансовый поток. Не стали преградой для Божественного замысла. Разотождествленно и спокойно дали одну десятую на благотворительность. И вам вернется в десять раз больше! Ну а если вернут — хорошо, что вернули! Ура! При

таком подходе вы не цепляетесь за деньги. Вы не стоите над душой должника, не звоните, не страдаете и не чувствуете себя обманутым. У вас не портятся отношения. А человек сам решает, когда долг вернуть. Разные ситуации в жизни бывают. Не то что он не хочет отдавать, а может быть, не может иногда, ему неудобно и он стесняется позвонить, гордыня мешает. Простите его!

Мы говорим об уровне жизни, комфорте и качестве. Многие из вас вначале говорили об ощущении свободы.

Вот еще один замечательный прием!

Туалетная бумага. Она бывает совсем плохая, «дерюжная», бывает суперкрасивая, ароматизированная, с бабочками. Сколько стоит такая дорогая бумага?

— Где-то семьдесят рублей или пятьдесят.

— Да, пятьдесят—семьдесят рублей. Это самый простой и дешевый способ почувствовать качество жизни. Меня научила этому одна моя подруга. Она всегда покупала самую дорогую туалетную бумагу, а моя мама всегда покупала самую дешевую. Зачем? Потому что на туалетную бумагу распространялся тот же принцип разумной экономии.

Обычно у нас как? Если можно сэкономить — надо сэкономить. Чтобы отложить на черный день. Моя же подруга рассуждала так: «Все равно это копейки! Ну сэкономлю я пятьдесят рублей на бумаге, куплю не за семьдесят, а за двадцать рублей, толку-то? Что мне эти пятьдесят рублей? Зато каждый раз чувствуешь кожей разницу!»

— И действительно! Самое главное, бумага состояние определенное дает. У вас появляется ощущение, что вы мо-

жете себе позволить как само собой разумеющееся пользоваться такой дорогой туалетной бумагой. Жизнь состоит из огромного количества мелочей! Чем больше мелочей соответствует уровню ваших претензий и комфорта, тем быстрее вы сможете выйти на высокий уровень доходов. Использование дорогой туалетной бумаги или каких-то гламурных штучек дает прекрасное самочувствие, которое нужно и очень важно поймать! Именно на это состояние приходят большие деньги.

Благодаря чему мы можем почувствовать высокое качество жизни? Например, мы можем ездить не на общественном транспорте, а на такси или на своей машине. Или питаться в обед не в столовой, а в ресторане. Или ездить отдыхать несколько раз в год. Давайте спланируем, что вам важно, чтобы чувствовать радость от качества своей жизни. И сколько вам на это нужно денег? Это важная статья расходов.

Следующая статья — деньги на развитие. Мы развиваем себя сами, вкладываем в себя, в новые знания или состояние души, или понимание мира.

Развитие себя — это, иначе говоря, обучение. Важно впустить в свою жизнь то, что вас развивает, через что вы можете получить новый опыт. Через что вы можете повысить свой профессиональный или духовный уровень.

Следующая статья расходов — инвестирование. Деньги тоже хотят развиваться, расти. О них тоже позаботьтесь. Обязательно нужно какие-то деньги положить туда, где деньги сделают деньги. Для начала купите книжки по инвестированию.

— Я правильно понимаю, что можно какие-то дополнительные вложения в собственный бизнес делать?

— Конечно, делать вложения в собственный бизнес, инвестирование или реинвестирование. В вашем бизнесе можно обучить, например, людей, которые на вас работают. И если вы обучаете свою команду и тратите на это свои кровные, то тем самым вы деньги инвестируете в бизнес. А для сотрудников это бесплатно получается. И они счастливы. И вы ничего просто так не потратили. Или какой-то промоушен сделали. Только посчитайте сначала, посмотрите, как деньги «отобьются». Инвестируя, делайте расчеты возврата и приумножения денег.

На какое-то время написание этой книги приостановилось само собой. И было такое ощущение, словно жизнь заставляла дожидаться какой-то важной информации для моего личного осознания и опыта и последующего отражения его для вас, дорогой читатель.

Книга была уже практически дописана, и мне оставалось отредактировать небольшой кусок, как мы стали получать сигналы о необходимости повторной поездки в Индию.

Мы уже были в Индии в начале 2005 года, и притягательность этой страны снова позвала нас в путь. Уже под конец нашего пребывания в Индии я встретил Николая, с которым мы познакомились еще в первой поездке. Николай сообщил мне, что наша общая знакомая Ирина из Днепропетровска сбрила с головы свою шикарную шевелюру.

Ирина была любительницей экстраординарных причесок. И первая мысль, которая возникла у меня в голове, что нужно срочно ехать к ней в гости, чтобы посмотреть на это зрелище. Знал бы я тогда, к чему меня все это приведет!

Ирина занимается духовными практиками уже очень давно и достигла высокого уровня осознанности. Оказалось, что она тоже ведет семинары о деньгах, и мне очень захотелось взять у нее интервью и включить ее видение в эту книгу. Она рассказала мне о своих наработках и о том, как она учит людей открывать для себя каналы финансовых потоков, и о некоторых секретах денежной энергии. Немаловажное место в ее системе занимает роль десятины. Все прекрасно знают заповедь о том, что десятую часть своего дохода нужно отдавать в духовный источник. Но, согласитесь, редко кто этой заповеди следует.

Десятина — это десятая часть месячного дохода. Куда ее нужно отдавать? Это может быть для каждого что-то свое, главное, чтобы было доверие. Это может быть храм, монастырь, детский дом или дом престарелых. Не важно, главное, чтобы посредством этой десятины кому-то из нуждающихся стало легче. Нуждаться в финансовой помощи могут также ваши близкие.

Я раньше по мере возможности и осознания необходимости делиться с миром старался жертвовать. И помогал восстановлению разрушенного храма Николая Чудотворца в Дерюзино. Но как это бывает, мысль благая уходит, и со временем все это как-то сошло на нет — я практически перестал делать пожертвования. Стоит ли

говорить о том, что мое финансовое положение стало нестабильным, и, естественно, заметно уменьшился денежный поток. Дошло до того, что я стал иногда даже просить займы у друзей.

Во время поездки в гости к Ирине я узнал для себя много нового не только в области финансов. Это была очень содержательная и поворотная в осознании многих для меня вещей поездка. Я принял твердое решение тщательным образом определять десятую часть от своих доходов и возобновить помощь настоятелю в восстановлении храма.

Мы все много слышали о том, что мысль материальна, и порой даже не представляем себе насколько. После того как ко мне пришло четкое осознание необходимости отдавать десятую часть своего дохода на пожертвования, я стал делиться этой информацией и заодно разными историями из жизни со своими близкими и друзьями.

Так, после поездки в Днепрпетровск к Ирине я взял намерение со своего первого гонорара за тренинги отдать десятую часть.

Как-то вскоре после этого работа занесла меня с коллегой с Башкирию. Там в живописном местечке «Башкирская Рица» мы провели тренинг для региональных сотрудников компании «Восток-Сервис». Водитель привез нас с Татьяной из загорода в столицу, заскочили в одну милую кафешку, чтобы пообедать. Наш заказ уже стоял на столе, мы уже успели разделаться с солянкой, как вдруг к нам подходит официантка, которая нас обслуживала, с написанным на бейдже именем Зифа. И дрожащим, готовым вот-

вот сорваться в плач голосом, просит нас помочь ей устроиться на хорошую работу. На это моя коллега Татьяна, слегка удивленно приподняв брови, грудным голосом невозмутимо спрашивает:

— В Москву поедешь?

— А вы из Москвы, да?

— Да, — отвечаем мы.

— Вы знаете, у меня проблемы! Мне очень нужна хороша работа! Я не знаю, что мне делать! — продолжает Зифа. — Мне нечем платить за обучение, и меня могут выгнать из института. Я смогла найти четыре тысячи рублей, и мне не хватает еще двух тысяч шестисот. А еще у меня куча долгов. Я работаю в этом кафе официанткой всего второй день. До этого работала уборщицей, и меня повысили. А зарплата моя будет еще не скоро. Я не знаю, что мне делать. И у меня такое состояние, что я готова повеситься! — уже со слезами на глазах и готовая разрыдаться, говорит девушка.

Тут вступаю я.

— А какую ты хочешь работу? — спрашиваю.

— Нормальную работу! — отвечает Зифа.

— Какую — нормальную? Что в твоём понимании — нормальная работа? Сколько денег в месяц ты хочешь зарабатывать? Понимаешь, Зифа, Вселенная и Господь не знают, как тебе лучше помочь, если даже ты сама не знаешь, какой работы конкретно и каких денег за нее ты хочешь.

— Я хочу работу, связанную с музыкой, — несколько изменившись и успокоившись, ответила официантка. Ведь нельзя одновременно думать над вопросами и плакать.

— А ты музыкант? — заинтересовался я, сразу вспомнив музыкальное училище, в котором учился.

— Нет, просто я хорошо играю на гитаре и неплохо пою. «Несерьезный ответ, — думаю про себя, — да и девочка выглядит слишком молодо, чтобы быть серьезной».

— А денег-то сколько за работу хочешь? Сколько надо тебе в месяц? — спрашиваю. Одновременно в голову полезли мысли, что мне стоит конкретизировать для нее Вселенную до Аллаха, и сразу решаюсь спросить ее о том, праздновала ли она недавно прошедший праздник всех мусульман Курбан-байрам.

— Нет. Закрутилась так, что и забыла про него даже! — всхлипывая, отвечает Зифа. — А денег хочу в месяц зарабатывать десять тысяч рублей.

— Проси помощи у Аллаха. Причем конкретно, сколько и чего ты хочешь. Думаешь, легко одной и только самой тащить воз без помощи Божественного? Проси о помощи и поверь, ты даже не представляешь, как быстро и с неожиданной стороны придет тебе эта помощь. Чудес на свете много, уверяю тебя! А мы на самом деле — добрые волшебники. Мы тебя научим, что нужно делать для того, чтобы привлечь к себе то, что тебе нужно! Сядь рядом, закрой глаза и успокойся! Произнеси про себя свое желание, чтобы Аллах помог тебе найти средства заплатить за обучение и послал тебе работу с зарплатой в десять тысяч рублей. У тебя сейчас такое сильное эмоциональное состояние, что твоя просьба мгновенно достигнет Бога и ты получишь то, чего просишь.

— Если мы четко формулируем свои цели и желания и верим в их достижение, то мы обязательно получаем это из мира, — добавляет Татьяна.

Зифа села за соседний столик и закрыла глаза. Я подумал: «Интересно, почему она подошла именно к нам и завела, не побоявшись, такой личный разговор? Что послужило причиной такого, можно сказать, крика души?» И тут до меня доходит! Это был чуть ли не голос с небес: «Ты же сам хотел дать денег нуждающимся! Ну вот, мы и послали тебе нуждающуюся. Причем на грани срыва!» И на меня нападает смех! Я начал так заливисто смеяться, одновременно протягивая руку к своей барсетке. Я достал из нее стадолларовую купюру и положил ее на стол перед Зифой со словами: «Возьми эти деньги, заплати за институт и учись во славу Аллаха!» Слегка роскошные глаза Зифы сделались очень круглыми. Она взяла сто долларов за края обеими руками и начала внимательно на них смотреть, не веря своим глазам!

— Этого не может быть! Это мне? — запричитала Зифа, до конца еще не осознавая, что с ней только что случилось.

Я сел за свой столик напротив Татьяны и стал замечать, что реальность как-то поплыла и наполнилась чьим-то присутствием. Следом я заметил, как потекли слезы умиления от всего происходившего у Татьяны. Дальше я начал чувствовать, как какая-то очень приятная энергия стала разливаться по всему моему телу. И потихоньку стало приходить осознание, что на самом деле сейчас произошло для этой заплаканной девочки. И теперь слезы появились и на моих глазах.

— Я не знаю, как мне вас благодарить! — зазвучал дрожащий голосок Зифы из-за соседнего стола.

Зифа встала и подошла к Татьяне. Все происходило как-то очень медленно, как будто время замедлило свой ход. Зифа взяла в свои ладони руки Татьяны, постоянно бросая взгляд в мою сторону, и с чувством огромной благодарности начала их сжимать. Невозможно передать словами, что мы все чувствовали в этот момент! Он был наполнен великой милостью для всех нас и радостью от того, что так все здорово, хоть и нечаянно получилось. Божественное абсолютно реально ощущалось всеми нами.

Рыдая, только уже от радости, Зифа пошла в подсобку, держа в руках решение своих проблем и не веря своим глазам. Через несколько минут она подошла к нам, уже улыбаясь, и опять спросила, как она может нас отблагодарить. Тут мы хором с Таней сказали:

— Иди и благодари Аллаха! Мы здесь совершенно ни при чем! Ведь это он тебе помог, видя твое крайнее положение и желая освободить твое сердце от страданий! Мы оказались всего лишь инструментом в его руках! Мы здесь вообще ни при чем!

И конечно же, мы с Татьяной уже сидели невозможно счастливые от такой сопричастности к великому чуду, которое управляла мудрейшая Вселенная для этой девочки.

В той ситуации мое сформированное желание поделиться повисло в моем поле. И на эту волну подсознательно отреагировала таким непростым для рабочего момента образом молоденькая официантка. Она смогла превозмочь стыд,

подсознательно доверилась нам и просто сдалась нам в своем тяжелом положении, почувствовав от нас на расстоянии какую-то возможную поддержку или помощь.

Наша же с Таней задача была просто расшифровать, привести в действие, увидеть и осуществить свое намерение от-носительно десятины. Татьяна сказала мне, когда Зифа ушла, что у нее одновременно со мной возникло сильное желание открыть свою сумку и достать деньги. Так как я ей прожужжал все уши про то, что нужно обязательно отдать деньги в мир на благое дело.

## Упражнение № 6

*Спланируйте свою будущую, привлекательную во всех отношениях жизнь.*

*1. Подсчитайте, сколько денег вам нужно в месяц, чтобы поддерживать то качество жизни, которое вам хочется. Для этого сначала выпишите на листочек все то, что вам нужно в вашей жизни. Затем составьте смету. Сюда можно добавить приятные привычки всей семьи. Суммируйте.*

*2. Продумайте, в какую сторону вам хочется развиваться. Важно ваше как профессиональное, так и духовное развитие. Где вы могли бы обучаться, чтобы развиваться? Составьте смету расходов на свое развитие. Сюда можно добавить и развитие всей семьи. Суммируйте.*

*3. Подумайте об инвестировании. Куда вы можете вложить деньги для их роста? Какая сумма для этого необходима? Запишите ее.*

*4. Теперь сложите все полученные суммы в п. 1–3. Из общей суммы вычтите 10% — эту сумму заложите в бюджет на благотворительность.*

*5. Теперь суммируйте цифры, полученные в п. 1–4. Сейчас вы готовы к тому, чтобы к вам пришла именно эта сумма денег. При условии, что вы успешно разобрались с игрой № 3.*

Можно придумать какие-то другие статьи, дело в том, что дальше в этой игре хитрость заключается в придумывании, в изобретении, куда потратить. Это приятно, но бывает, что фантазии не хватает. Старайтесь! Когда вы добрались до этой игры, то чем больше вы придумаете, куда потратить, тем больше к вам и придет. Взять кредит, купить

квартиру и начать обставлять ее мебелью. Потом сдать ее или через несколько лет с повышением цен продать ее дороже. Можно использовать ее позже как залог для других проектов.

И когда вы придумываете какие-то проекты, то обязательно смотрите, как это делают настоящие инвесторы. Есть ли что-то, что у меня уже сейчас «съедает» деньги, где я делаю постоянные траты? Если найдете такую дыру в бюджете — продайте немедленно! А если не можете продать — избавьтесь другим способом.

— Признано, что самые высокие дивиденды приносят инвестиции в свои знания, свой опыт. Обучение дает самые высокие дивиденды. И то, чем мы с вами сейчас занимаемся, на самом деле очень быстро окупается.

— Мои родители рассказали об успехах одной женщины с мышлением предпринимателя, назовем ее Мария Федоровна. У родителей в деревне есть дом. В том месте раньше был колхоз. Сейчас Мария Федоровна там организовала такое поселение, называется сестричество. Они отреставрировали деревенский храм. Причем, повторяю, не монастырь, а сестричество это называется. Люди, живущие там, сельские жители или дачники, не очень-то в храм ходили. Тем не менее Мария Федоровна стала находить этих сестричек. Они работают, занимаются сельским хозяйством, ведут натуральное хозяйство. А сейчас она договорилась с властями, и ей направляют бывших заключенных. Это бесплатная рабочая сила, они там ей строят дома. Мария Федоровна властям объяснила, что у них духовное воспита-

ние, и нужно людей как-то реабилитировать. И потом, представьте, кто-то еще при Брежневке сел в тюрьму, а вышел только сейчас. И не знает, как жить в современном мире. Сели в одной стране, вышли в другой. Они вообще ничего не знают о современном мире и о законах денег. А в деревне они знают, как дома строить и картошку сажать.

Кто хочет, по доброй воле идут в поселенцы, сами себе строят дома. И она своим работникам платит небольшие деньги, но все-таки платит! Скажите, куда податься человеку с судимостью? Кому он сейчас нужен? И она такой бизнес там развернула, все на церковной основе. Пришли какие-то бывшие проститутки. Она всех принимает. Как церковь принимает сирых и убогих, она всех принимает, отвергнутых обществом. Там уже такие хоромы построены, целый городок — и две церкви стоят. Батюшку для службы она сама выбирает. У них батюшка приезжающий. Который батюшка ей не понравится, она другого просит, чтобы он у них службу служил. Представляете, какая мощь! Это что, материя? Нет, это идея, это в голове! Она такую комбинацию построила, как из ничего сделать что-то. Вот оно, развитие, как откуда кого привлечь.

Вы тоже смотрите и делайте такой мониторинг. Есть ли у вас сферы жизни, которые «съедают» деньги, а вам радости и пользы не приносят? Например, у вас есть старая машина, которая уже не ездит. Выбросить жалко, и стоит она в гараже. Или что-то у вас другое «съедает» деньги, какие-нибудь складские остатки, неликвиды. Или где-то вы учитесь, но знания вам эти не нужны, и вы ими не пользуетесь.



Или дом, в котором вы не живете, приезжаете туда на месяц, а одиннадцать месяцев он стоит пустой и потихоньку ветшает. Его отремонтировать надо, дом без хозяина не живет. И если у вас нет никаких идей по его использованию, а за землю, которой не пользуетесь, вы налоги платите. Все это отрицательные вещи, которые мешают притоку денег. Потому что, пока вы не научитесь по-хозяйски использовать тот ресурс, который вам уже дан, новый ресурс к вам не придет.

Есть такое понятие в маркетинге — называется «атакующий маркетинг». Там важно, чтобы все делало деньги. И если у нас есть отрицательный денежный поток, то есть сам факт существования приносит вам убытки, то его нужно обнулить, но лучше всего — сделать позитивным потоком. Над этим нужно подумать.

В качестве примера расскажу об одном ирландском заводе, выпускавшем молоко. Они его обезжиривали, снимали сливки. Потому что в Европе больше, чем 1,5% жирности молоко никто не пьет. Это у нас 6%-е стоит в магазине. А там такое молоко вообще никому не нужно! Все берегут фигуру, считают калории! А куда они девали сливки, снятые с молока? Из какой-то части делали пакетируемые сливки для кофе. Какую-то часть сушили — сухие сливки продавали. Но все равно получалось так, что молока продавалось больше, чем сливок с этого молока. То есть у них все время оставался достаточно большой остаток сливок, которые уже никто не покупал. Что им с ними делать? Они должны их утилизировать, то есть нанять рабочих и

выбросить куда-то, заплатить за это деньги. Вот он — постоянный отрицательный денежный поток. Сливки, приносящие убыток. И директор завода поставил маркетологам задачу: придумайте мне концепт-идею, как на сливках сделать положительный денежный поток. Как продать сливки, которые никому не нужны, так как они сколько могли, уже продали? И они нашли, придумали способ и стали продавать эти сливки в 10 раз дороже, чем обычные! Они взяли ирландские сливки, смешали с ирландскими виски и получили ликер «Бейлиз»! Сейчас это бренд, известный во всем мире. И завод получил денег гораздо больше от ликера, чем от основной своей продукции — молока!

## Упражнение № 7

*Внимательно проанализируйте все свои ресурсы.*

*1. Выделите те ресурсы, которые приносят вам деньги, дают положительный денежный поток. Запишите, сколько денег в месяц дает вам каждый такой положительный ресурс.*

*2. Теперь поищите те ресурсы, которые не приносят вам денег. Или даже забирают деньги. Что у вас есть ненужного, что не приносит вам денег либо забирает деньги, потому что вы это просто храните или постоянно ремонтируете? Это ваш отрицательный денежный поток.*

*3. Попробуйте придумать, как вам избавиться от негативного ресурса или сделать его позитивным. Как сделать, чтобы этот ресурс стал приносить вам деньги? Это ваш коан для медитации.*

*4. Если через месяц размышлений вы не нашли способ, как отрицательный денежный поток сделать положительным, срочно избавиться от этого негативного ресурса.*

— Мы с Андреем сейчас находимся на четвертой игре, и смотрите: мы не перестали думать о деньгах. Мы все равно находимся «на службе» у денег — сейчас мы семинары ведем про деньги, и книгу эту написали. Мы не выскочили из денежных игр, но мы научились играть в игры с деньгами так, чтобы выигрывать.

Мы все равно, получается, думаем о деньгах, но со знаком плюс. Мы четко осознаем механизм перехода от игры к игре.

Механизм перехода от первой игры ко второй — это управление собственными чувствами. Потому что первая игра строится на страхах и чувстве сильного беспокойства.

Вторая игра — это постоянное увеличение суммы денег, которые к нам приходят. Здесь механизм управления игрой — не зацепиться, не отождествиться, и при этом увеличить цифру. И это тоже чувства! Представьте 10 тысяч долларов, которые вы держали в руках — и потеряли! Это же какие сильные чувства!

Третья игра — механизм управления финансовым успехом: надо осознать, что нам мешает объединить концепции траты денег. Здесь тоже есть чувства! Чувство недоверия к другому человеку, страх, что он использует нас, или еще что-то. Это тоже наша пси-энергия. Плюс — нужно разгадать головоломку и придумать объединяющую стратегию расхода денег. К управлению чувствами мы здесь добавляем управление мыслями. Это наша первая серьезная тренировка.

И четвертая игра — «Я все могу!» — это расширение своего сознания, повышение уровня знаний о мироустройстве, о человеке. Это знания в области инвестирования, психологии, менеджмента, маркетинга. Это смена привычки мыслить. Мы здесь привычку думать «Где взять деньги» заменяем на новый способ мышления и анализа житейских ситуаций — «Куда вложить деньги». Это уже постоянное управление мыслями.

Среди вас будут находиться люди, которые считают, что деньги — это материя. И важно не «зацепиться», не сыграть с ними в их игру и не упасть, потому что это низвержение энергии вниз. А как управлять собственными чувства-

ми? — спросите вы. После всего сказанного мы приходим к тому, что важно уметь управлять своими чувствами и отслеживать эмоции.

Существуют классические схемы: аутогенная тренировка, методика Шульца и прочее. Можете взять какие-то книжки по аутогенной тренировке, можете записаться на курсы. Самое простое — начать заниматься какими-то практиками, например дыхательными, потому что дыхание — это ключ к управлению чувствами. Или медитацией. Или прийти к нам на углубленный семинар «Игры, в которые играют с нами деньги». Там вы получите нашу помощь и поддержку, освоите мастерство игры с деньгами, научитесь управлять своими мыслями и чувствами.

Для этого загляните к нам на сайт [www.hr-training.net](http://www.hr-training.net), пришлите заявку на участие по электронной почте [mail@hr-training.net](mailto:mail@hr-training.net)

или просто позвоните нам по телефонам:  
(495) 729-16-37; (495) 762-16-07; (495) 911-74-04  
Желаем вам успехов и финансовой свободы!

**Жанна Завьялова, Андрей Моисеев**  
**ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ**  
**С НАМИ ДЕНЬГИ**

Главный редактор *И. Авидон*  
Ведущий редактор *О. Гончукова*  
Технический редактор *О. Колесниченко*  
Художественный редактор *П. Борозенец*  
Корректор *А. Борисенкова*  
Директор *Л. Янковский*

Подписано в печать 05.05.2006.  
Печ. л. 15. Тираж 3000 экз. Заказ №

ООО «Издательство „Речь“»  
199178, Санкт-Петербург, а/я 96, издательство «Речь»,  
тел. (812) 323-76-70, 323-90-63, [sales@rech.spb.ru](mailto:sales@rech.spb.ru), [www.rech.spb.ru](http://www.rech.spb.ru)

# Программа веб-школы тренеров Жанны Завьяловой

(видеозапись всех занятий можно приобрести на диске)

**Первое занятие будет посвящено диагностике потребности в обучении в компании:**

1. Диагностика потребности компании в обучении:

- структура диагностических процедур
- интервью с заказчиком
- включенное наблюдение
- проективные анкеты будущих участников тренинга
- кейсы по диагностике

Я покажу методику составления анкет и их обработки, чтобы заранее знать, с какой группой придется иметь дело на тренинге. У нас будет практика по проведению интервью в режиме он-лайн. И участники получают домашнее задание провести диагностику в своей компании (или в кругу друзей)

## **2-е занятие**

будет посвящено составлению программы обучения. При этом сначала у нас будет круглый стол по проверке домашнего задания, ответы на вопросы, разбор кейсов. Затем мы перейдем к теме написания программы обучения. После чего - к обучению того, как продавать тренинг (если тренер внутренний, то он продает идею своего тренинга, пусть и не за деньги, но все равно, программа должна быть принята, а не отвергнута или покалечена!)

### **2.1. Написание программы тренинга под потребности заказчика:**

- структура программы обучения, ее необходимые элементы
- специфика написания программ, которые побеждают в тендерах
- примеры удачных и неудачных программ - в чем разница?

### **2.2. Как продавать тренинги:**

- специфика презентации программы заказчику
- специфика переговоров до написания программы обучения и при ее презентации
- как побеждать в тендере с вероятностью 95%
- требования к тренеру, его манере держаться

Участники получают домашнее задание "Продать" программу своего тренинга. Т.е. не просто написать программу, а так ее презентовать, чтобы влюбить в нее. Это может быть как реальный клиент, так и просто друзья, которых важно сделать приверженцами к своей программе тренинга.

### **3-е занятие**

начнется, как и все последующие, с круглого стола. Мы обсудим результаты домашнего задания. А затем перейдем к **изучению структуры тренинга**. Эта структура важна как при написании план-тайминга тренинга, так и при его проведении. Мы изучим разные типы тренинговых модулей. И подробно изучим 1-й тренинговый модуль - знакомство тренера и участников. Как сделать начало тренинга ярким, запоминающимся, непохожим на остальные тренинги. Как завоевать доверие и авторитет аудитории - все это темы 3-го занятия. Разберем кейсы специфической аудитории (топ-менеджеры, сотрудники-профессионалы, которые все знают и могут и т.д.)

### **4 - е занятие будет посвящено риторике, яркости выступления тренера**

(речь, манера держаться, управление пространством). Мы изучим 8 форм композиции речи, структуру мини-лекции, риторические приемы и их использование в управлении вниманием аудитории, требования к голосу тренера и его позе, жестам (т.е. к телу).

### **5 - е занятие - мы изучим такие методы как фасилитация, утилизация, метафора, модерация.**

Это методы, активизирующие внимание аудитории, собирающие внимание в сторону интереса к изучаемой теме подобно лупе, собирающей солнечные лучи до интенсивности огня. Я дам алгоритм проведения каждого метода, мы попрактикуем насколько это возможно, в интернет-формате. Я научу участников самих создавать инструкции к тематическим фасилитациям, модерациям, утилизациям. Ведь они всегда разные в зависимости от изучаемой темы. Что касается метафоры, то мы подробно разберем роль притч и анекдотов в бизнес-тренинге, включая и анекдоты на сексуальные темы.

**6-е занятие мы будем изучать методы, позволяющие создать опыт, отработать навыки.** В тематическом тренинговом модуле эти методы применяются на этапе организации практики, т.е. в конце каждого модуля. Мы с Вами изучим триаду при отработке коммуникативных умений:

ЭУ+КУ+СД (Это элементное упражнение, комплексное упражнение и системное действие). В качестве системного действия у нас будет ролевая игра. К каждому методу Вы **получите алгоритмы их проведения**, а также **схему написания инструкций**. Например, к элементному и комплексному упражнениям я дам **6 шаблонов**, по которым можно создавать инструкции к самым разным темам бизнес-тренинга. В ролевой игре мы изучим как писать инструкции к ролевой игре простой и к ролевой игре со скрытым мотивом, и как управлять рисками (именно от тренера зависит, какой результат покажет участник

в игре). Также научимся организовывать пространство для проведения каждого из вышеописанных методов.

**7-е занятие - мы посвятим правильной обратной связи для участников тренинга.** Это будут такие методы, как просто описание фактов или

- эмоциональная поддержка, так и
- анализ ролевой игры и
- видеоанализ, а также
- шеринг. Мы изучим влияние правильной и непрофессиональной обратной связи на результативность всего тренинга и на мотивацию участников продолжать обучение или их стремление избежать тренингов в будущем.
- безоценочность

**8-е занятие будет посвящено методам, позволяющим совершить прорыв и создать новые решения для бизнеса и для эффективной работы сотрудников.** А также сменить негативные установки сотрудников, мешающие им работать лучше. Это будет мозговой штурм и метафорическая деловая игра. Я покажу, как самим создавать бесконечное количество вариаций инструкций к **мозговому штурму и метафорической деловой игре** в зависимости от бизнес-проблемы. И, конечно, как проводить эти методы на тренинге.

### **9 занятие: Управление групповой динамикой**

В этом занятии мы изучим этапы развития группы, ролевое поведение участников тренинга, а также роль бизнес-тренера. Отработаем алгоритм процедурного лидера, как наиболее эффективный в управлении групповой динамикой. Изучим, как каждый метод бизнес-тренинга влияет на групповую динамику. А также, как тренер может помогать участникам группы быть в ресурсном состоянии, в котором легче всего учиться. Также в этом занятии – зачем нужны посттренинговые анкеты участников и как их составлять.

### **10 занятие: Работа с демотивированной группой**

На этом занятии мы будем изучать методы и приемы работы со сложными участниками: как с отдельными негативными участниками, так и в целом с демотивированной группой. Мы воспользуемся для построения эффективных стратегий работы с разными типами групп методом «5 зон сообщений». Изучим основные факторы-мотиваторы, которые помогают тренеру «включить» группу, вовлечь в учебный процесс. Также мы изучим как работать с агрессией, саботажем и другими деструктивными явлениями.

### **11 занятие: Ресурсные состояния и стиль тренера**

На этом занятии мы будем раскладывать по полочкам самого тренера: как личность тренера влияет на эффективность тренинга, как психоэмоциональное состояние тренера влияет на групповую динамику, как стереотипы мышления тренера ускоряют/замедляют учебный процесс. Мы познакомимся с 4-мя основными стилями бизнес-тренера: учитель, лидер, фасилитатор и массовик-затейник и как их сочетать. Получим техники работы с собственными эмоциями, комплексами и научимся быстро входить в ресурсное состояние.

### **12 занятие: Матрица написания тренинга**

На этом занятии мы будем учиться писать тренерский план, подробный сценарий тренинга. Специальная тайм-матрица тренинга поможет нам создавать интеллектуальную собственность, которая уже сама по себе стоит денег. Как спланировать заранее тренинг с точностью до минуты? Как проверить тренерский план на методологическую грамотность? Как только читай план-тайминг тренинга, понять, какие проблемы ожидают тренера на группе и как откорректировать план - на эти вопросы ответы будут даны на этом занятии. Также мы поучимся писать собственные авторские тренинги по чужим книжкам, и получим метод быстрого пролистывания гор литературы, потому что мы будем знать, что именно надо искать в книжках для создания эффективного тренинга.

### **13 занятие: Посттренинг**

В это занятии мы подробно познакомимся с различными схемами посттренинговой работы. Тренинг не отрабатывает навыки. Навыки отрабатываются в посттренинге. А также корректируются бизнес-процессы, меняется при необходимости система мотивации сотрудников, прописываются стандарты работы. И делается много другой важной работы. Под какие бизнес-задачи какой план посттренинга составить и какие основные шаги он должен включать – в этом занятии. А также, кто еще, кроме бизнес-тренера, должен входить в команду посттренингового сопровождения и как с ними договориться.

Дружески,  
Жанна Завьялова  
+7-985-644-59-83

