

18+

БОНДАРЬ ИВАН

АВТОСТОПОМ К БОГАТСТВУ



Иван Бондарь
Автостопом к богатству

«Издательские решения»

Бондарь И.

Автостопом к богатству / И. Бондарь — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-934159-4

Не получается заработать много денег? Есть долги и кредиты? Книга расскажет и даст инструкцию, как человеку из постсоветского пространства пробить денежный потолок. Книга написана как выжимка советов по денежному мышлению. Только все самое важное. Среднее время прочтения — 54 минуты. Читай книгу, делай задания и зарабатывай в 3 раза больше уже через 2 месяца. Даже если сейчас есть долги.

ISBN 978-5-44-934159-4

© Бондарь И.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение | 6 |
| Рекомендации к прочтению | 7 |
| Что такое денежное мышление и как оно работает? | 8 |
| Интуиция | 9 |
| Опыт | 10 |
| Свои и чужие цели. Где взять мотивацию, чтобы заработать много денег? | 12 |
| Мифы о целях | 14 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 15 |

АВТОСТОПОМ К БОГАТСТВУ

Иван Бондарь

Редактор Нина Ивановна Великая

Соавтор Алина Дмитриевна Меньших

© Иван Бондарь, 2018

ISBN 978-5-4493-4159-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Первое: я благодарен за то, что вы доверились мне.

Второе: название книги – автостопом к богатству. Это действительно так. Но это не значит, что вам нужно будет всего лишь прочесть книгу и деньги сами появятся в кошельке. Так не бывает. Воспринимайте книгу как путеводитель.

Деньги могут доставаться легко. Но это не значит, что сами по себе, без ваших усилий. Это значит, что можно превратить зарабатывание денег в игру.

Когда ты играешь – тебе интересно. Нет лени, тяжести, тебе не нужно себя мотивировать. Ты превращаешься в ребенка, который может играть днями напролет. Представь, если бы у тебя был такой способ заработка?

Звучит практически сказочно. И пусть это остается сказкой для тех, кто прошел мимо этой книги. А нас с тобой ждет интересная дорога, на которой мы будем сказку делать былью.

Рекомендации к чтению

Я не стал нагружать книгу кучей информации. Я прекрасно понимаю, что не у всех есть время для чтения. Поэтому в книге постарался максимально кратко описать, что нужно делать. Эта книга показывает дорогу. Вы можете попробовать пройти по дороге самостоятельно или взять проводника.

Тем, кто захочет узнать больше и внедрить денежное мышление, я расскажу, что делать, в конце книги.

Сначала прочтите книгу, потом делайте задания. Идеально, если вы прочтете книгу за один присест. Я сделал все, чтобы это было возможно.

В книге я поднимаю острые темы. Иногда может быть больно. Иногда эмоционально. Иногда наоборот. Чтобы вы не чувствовали – прочтите до конца. Это единственный способ что-то изменить.

Что такое денежное мышление и как оно работает?

Денежное мышление – это навык, при котором зарабатывать деньги проще, интереснее и быстрее, нежели без него. Денежное мышление – это когда ваш доход постоянно растет. То есть в прошлом месяце было меньше, чем в текущем. А в следующем будет больше, чем сейчас.

Отличие богатых и бедных людей не физическое, оно ментальное. Богатые и бедные люди отличаются только головой и ничем больше. Давайте разбираться, что же это за отличия?

Интуиция

Как-то в разговоре с состоятельным человеком я спросил: «Как ты принимаешь решение, куда вкладывать деньги?» Он ответил – интуиция. Мне это показалось неразумно. Но я начал узнавать, что такое интуиция, с научной точки зрения, и как ее развить.

Интуиция – это умение прислушиваться к анализу вашего мозга. А мозг выдает анализ на основе опыта. Если у человека есть опыт, то он может прислушиваться к интуиции.

Вскоре я забыл об этом разговоре. Через несколько лет, будучи богатым, мне стало интересно, как я принимаю решения, куда вкладывать деньги и как ими распоряжаться. Ответ – интуиция.

Иногда я отказываюсь от выгодных предложений, потому что чувствую, что так надо. Иногда соглашаюсь на авантюры. С каждым разом я все отчетливее понимаю, что это интуиция, а не просто мой внутренний диалог.

Опыт

У каждого из нас есть свой опыт. То, какой вы получили опыт, влияет на то, какой вы сейчас. Вы принимаете решение, ссылаясь на свое прошлое.

*прошлое определяет настоящее, настоящее определяет будущее =>
прошлое определяет будущее*

Самый важный опыт для денежного мышления – это первый раз, когда вы заработали деньги. Если вам зарабатывать деньги в первый раз было тяжело, то сейчас, когда вы уже взрослый, зарабатывать деньги тоже будет тяжело.

Почему? Потому что когда-то ваш мозг этому научился. Первый опыт общения с людьми тоже влияет на ваши деньги. Потому что деньги вы получаете от людей. Даже когда вам выдают их банкомат, кто-то из людей принимает решение, вам эти деньги дать.

Маленький ребенок активнее всего обучается в возрасте до 5 лет. В этом возрасте случаются те события, которые в дальнейшем влияют на его жизнь. Мы называем эти события психотравмирующим опытом. Что такое психотравмирующий опыт?

Психотравмирующий опыт – это ситуация, после которой человек пересмотрел свой взгляд на мир. Что-то изменилось в его голове.

Иногда психотравмирующим опытом может быть разговор с родителями, которые осуждают первые попытки зарабатывания денег. «Мы о тебе плохо заботимся? Зачем ты зарабатываешь деньги?!», «Чего тебе не хватает? Мы все делаем для тебя!». И мое любимое «Продавать неприлично! Мы интеллигентная семья, а не торговцы!».

За каждой психотравмой стоит конкретная ситуация. Эти ситуации влияют на ваш доход, на ваши отношения, на семью, на все. Они определяют, каким вы станете, ваши черты характера, ваши ценности.

Как зарабатывать больше и легче? Убрать психотравмы. Ниже история из моей практики.

Ко мне на личный коучинг пришла женщина со словами: «Я больше не могу!». Она сказала, что у нее есть свой бизнес, квартира, машина – все то, чего хочет среднестатистический человек. Она была на грани: работать тяжело, энергии не хватает. В чем же причина?

Я задал ей несколько вопросов и нашел причину. Ее отец мечтал о сыне, а родилась дочь. Отец отдал ее на секцию айкидо, воспитывал в ней целеустремленность, пробивной характер. За эти черты характера и хвалил.

Когда она пела, танцевала, плакала, вела себя эмоционально – не ругал, просто не обращал внимания.

Чему научился мозг этой маленькой девочки? Ведешь себя как мальчик – любят, не ведешь – не любят. Физически она не могла стать сыном, значит, не могла полностью удовлетворить желание отца.

Девочка росла, пытаясь доказать папе, что она не хуже сына, который мог бы родиться. Она лучше, она молодец. Она доказывала это в школе, в институте, на первой работе.

К чему все это привело? Она сделала карьеру. Но осталась несчастной. В какой-то момент ее мозг понял, что она делает все не для себя, а чтобы ее полюбили.

Мы проанализировали ее жизнь. Никогда и ничего она не делала для себя. Выбирала айкидо вместо танцев, юридический вместо театрального. Мозгу надоело жить ради других. Он хотел жить для себя.

Все стало рушиться. Она уперлась в денежный потолок, доход не рос. Мы провели с ней большую работу. Создали ей денежное мышление.

Я встретил ее через некоторое время. Она помолодела и стала энергичнее. Она научилась жить для себя, исполнять свои желания. Пробыла свой денежный потолок. Теперь деньги доставались ей легко и с удовольствием.

Проблему своих и чужих целей мы разберем в следующей главе, а сейчас одна из техник, которые помогли этой женщине.

Упражнение

Представьте, что у вас есть миллион долларов. Что вы сделаете с ним? Ответьте не задумываясь. Первое, что вам приходит на ум.

Самый популярный ответ:

Инвестировали, купили недвижимость, криптовалюту, евро и т. д.

Тем, кто ответил «инвестировать», следующий вопрос. Инвестировали, заработали, что дальше вы будете делать с деньгами? Опять инвестируете?

Ваш мозг работал, тратил силы, энергию, время. А вы не поощрили себя, а просто отложили / вложили деньги. Мозг недоволен. Он должен понимать, что деньги потрачены на вас. Если вы хотите себе денежное мышление, то 80% дохода вы должны тратить на себя. На свои цели.

Очень важно найти свои цели, то, что любите именно вы. Если цели будут чужие или навязанные, то не будет энергии на их достижение, на зарабатывание больших денег. Ваш мозг просто не будет понимать, зачем ему это нужно.

Когда человек случайно выходит на высокий уровень дохода, например, выигрывает в лотерею, то очень быстро скатывается обратно. Он не понимает, что делать с большими деньгами.

Если вы не знаете, куда тратить деньги, то больших денег у вас не будет.

Свои и чужие цели. Где взять мотивацию, чтобы заработать много денег?

Свои цели – это цели, которые вас заряжают и мотивируют. Только свои цели дадут вам достаточно мотивации, чтобы заработать много денег.

Свои цели – это то, что хочется только нам. Они эгоистичные.

Квартира, машина, телефон, часы – чаще всего, это чужие цели. Это цели, которые нам закладывает общество.

Когда мы достигаем своих целей, то испытываем радость. Когда мы достигаем цели чужие – мы испытываем облегчение. Например: наконец-то я избавился от кредита! Фу-х...

Чужие цели делятся на несколько категорий.

1. *Родительские цели.* В семье врачей растет ребенок, и ему говорят: вырастешь – будешь врачом. У него не спрашивают, хочет он или нет. Это типично навязанная цель.

2. *Социальные цели.* То, чего хочет от вас общество. Престижно ходить в брендовой одежде, ездить на хорошей машине, купить последнюю модель телефона.

Мужчина в 30 лет должен жениться, завести детей, купить квартиру и автомобиль. Девушка в 25—35 лет должна выйти замуж, родить детей, а иначе что-то с ней не так.

Социальных целей мы достигаем, чтобы соответствовать ожиданию общества. Почему же не рекомендуется направлять все свои ресурсы на достижение социальных целей? Социальные цели приносят радость, но небольшую.

Мы достигаем социальных целей для того, чтобы кто-то нас оценил. Сказал, что ты молодец. Но, как правило, людям все равно на наши достижения. Наступает большое разочарование – они это не оценили.

У меня была мечта разбогатеть. Приехать на вечер встречи выпускников и показать, чего я достиг. Я приехал, все начали рассказывать про свою жизнь, мне было некомфортно. Я про себя ничего не рассказал. Сказал, что бизнесом занимаюсь, и все.

Хотя когда-то это было моей целью, но эта цель не принесла мне радости. А если цель не приносит радости, значит, мотивации в ней нет.

Вы достигаете социальных целей, чтобы показать кому-то. Если эти цели никому не показывать, смысл в них пропадает. Так можно отличить социальные цели от своих.

3. *Цели других людей.* Это могут быть бабушки, дедушки, знакомый, начальник, партнер, клиенты.

Самый частый пример, это когда коллега попросил вас помочь с новым проектом. А вы не смогли отказать. Так происходит постоянно и не только на работе.

Зачем мы это делаем? Мы испытываем облегчение, стараемся сохранить лицо, приобретаем чувство внутреннего удовлетворения – я хороший человек.

Если вы не можете сказать нет – то вы будете достигать цели других людей.

Как еще отличить свои цели от чужих? На свои цели лени нет. Лень есть только тогда, когда вы достигаете чужие цели.

Что такое лень? Это отработанный механизм вашего мозга. Он хочет уберечь вас от напрасной траты ресурсов. Лень вам показывает – тебе это не нужно. Ленись. Лень – это компас, навигатор вашего пути.

Пример из жизни. Когда я был маленьким, я ходил на секцию по футболу. Мы выиграли соревнования, и нам дали по 50 рублей. Мои первые заработанные деньги игрой в футбол.

Вместо того чтобы поощрить себя и свой мозг, я пришел и отдал деньги маме. С точки зрения морали, поступок хороший. Маленький сын принес деньги маме. Но, с точки зрения денежного мышления, мне нужно было эти первые деньги потратить на себя. Чтобы показать, что деньги приносят пользу. *Мне* приносят пользу.

Мифы о целях

Мотивацией «ОТ» можно свернуть горы. Мотивацией действительно можно свернуть горы, но это будет непродолжительно.

Как это происходит? Вы поставили себе цель и сказали, что если я не достигну ее – выщипаю себе бровь. И не достигли. Выщипали.

Достижение цели будет ассоциироваться со стрессом: если я не сделаю, то мне придется себя наказать. А без цели не может быть больших денег. Эта мотивация работает, но она вредна для денежного мышления.

– Визуализация. Звучит следующим образом: достаточно просто составить карту желаний, просто хорошо представить то, что вы хотите, и это обязательно сбудется.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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