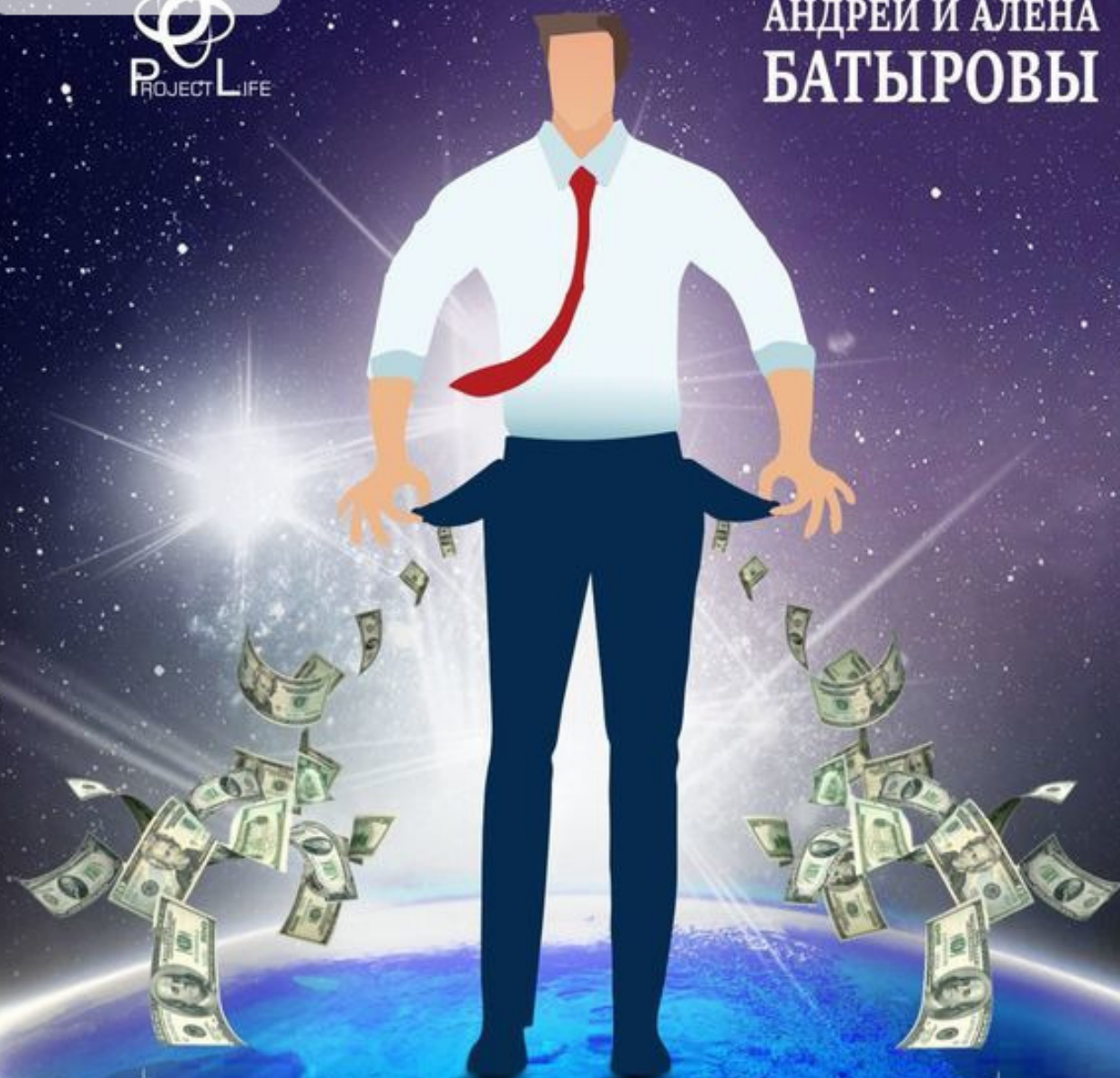


18+



АНДРЕЙ И АЛЁНА
БАТЫРОВЫ



КУДА УХОДИТ ЭНЕРГИЯ ДЕНЕГ

КАК ВЕРНУТЬ ЕЁ В СВОЙ КАРМАН

Андрей Батыров

**Куда уходит энергия денег.
Как вернуть её в свой карман**

«Издательские решения»

Батыров А.

Куда уходит энергия денег. Как вернуть её в свой карман /
А. Батыров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-515237-4

Раньше мы не задумывались, что деньги можно терять, испытывая разные эмоциональные состояния. У этих состояний одни и те же причинно-следственные связи. В ЭТОЙ КНИГЕ ВЫ УЗНАЕТЕ О:— 6-летнем поиске своего дела жизни и своего истинного пути;— 7 уровнях развития человека;— Предательстве близких и прощении;— Больших потерях денег и энергии;— Проработке каждого уровня и возврата назад своих денег и энергии.

ISBN 978-5-00-515237-4

© Батыров А.
© Издательские решения

Содержание

Главные герои	7
Энергия и деньги	8
ДЕНЬГИ	8
ЦЕЛИ	9
ЭНЕРГИЯ	10
Зачем повышать уровень энергии	12
Чем опасно повышение энергии	13
БЛОКИ	14
К чему мы это все рассказываем?	16
Глава 1. На беспокойство о тратах	17
ПРИМЕР ИЗ МОЕЙ ЖИЗНИ	18
Много денег	19
Мало денег	21
РЕШЕНИЕ	25
Первое	26
Второе	27
ВЫВОД	28
Глава 2. На долги	29
ПРИМЕР ИЗ МОЕЙ ЖИЗНИ	30
Зарождение чувства долга	31
Чувство долга	32
Шуточная фраза играет свою роль	34
Поездка в Европу	35
Первая ссора	36
Как меня кинули с бизнесом в Европе	37
Чувство долга перерастает в чувство вины	38
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Куда уходит энергия денег Как вернуть её в свой карман

Андрей Батыров
Алёна Батырова

© Андрей Батыров, 2021

© Алёна Батырова, 2021

ISBN 978-5-0051-5237-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Раньше я не задумывался, что деньги можно терять, испытывая разные эмоциональные состояния. У этих состояний одни и те же причинно-следственные связи. Благодаря Алёне я смог увидеть эти причины и понять, к чему это приводит. В этой книге реальные истории из моей жизни, поэтому будет очень много «Я».

Написание этой книги началось с того, что я придумал пост для нашей группы с названием «Куда уходит энергия денег». Но информации оказалось слишком много для одного поста, поэтому было принято решение написать небольшую брошюру на пару страниц. С этим предложением я подошел к Алёне, и рассказал об этой идее. Она внимательно выслушала и сказала: «Давай лучше напишем книгу». После этих слов я испытал воодушевление и страх одновременно. Эта идея нас безумно сильно вдохновила, и мы задумались уже о содержании книги. Прописав названия всех глав и продумав какие истории будут в них описаны, мы случайно узнали о теории спиральной динамики Клера Грейвза, как говорится: «Случайности не случайны». В ней рассказывается о девяти уровнях развития человека. В первую ступень входят 6 уровней развития человека, а во вторую ступень входят 7, 8 и 9 уровень. Задача этой книги привести вас ко второй ступени на 7 уровень, потому что 8 и 9 уровень, это пока за пределами нашего понимания. На седьмом уровне идет полное принятие мира, способность принимать людей без осуждения и видеть причинно-следственные связи. На этом уровне человек перестает подвергаться любым манипуляциям и терять свои деньги.

Признаемся честно, мы не углублялись в его исследования, нам было достаточно понять существование этих уровней. Но сделали свое заключение: «На каждом из шести уровней человек испытывает определенное чувство, которое формируется согласно законам, убеждениям и установкам»:

- 1 уровень – Страх (выживание, инстинкты, базовые потребности)
- 2 уровень – Долг (семья, традиции, поколения)
- 3 уровень – Агрессия (лидерство, победа, власть)
- 4 уровень – Вина (правила, дисциплина, закон)
- 5 уровень – Жертва (компромиссы, система, сотрудничество)
- 6 уровень – Совесть (духовность, гармония, благотворительность)
- 7 уровень – Полное принятие мира без осуждения

Это не говорит о том, что если человек испытывает одно из этих чувств сейчас, то он находится именно на этом уровне. Разные чувства могут возникать на любом уровне, но движет человеком только одно чувство, поэтому все решения и действия человек принимает согласно

этому чувству. Например, на третьем уровне можно испытывать и чувство вины и совести, но все они вызывают только агрессию. Все решения принимаются, опираясь на это чувство.

Мы проанализировали те главы, которые прописали и оказалось, что все мои истории за 6 лет, когда я сливал свою энергию и деньги были связаны с разными чувствами. Оказалось, что я их испытывал не последовательно, а практически одновременно. Поэтому мы просто поменяли местами название глав в нашей книге и все истории разбили на куски, под каждую главу. Вам придется прочитать всю книгу от начала до конца, чтобы у вас сложилось полное понимание моей истории за 6 лет.

Мы хотим своими примерами показать вам, дорогой Читатель, что движет человеком на каждом из этих уровней, что он испытывает, какие ошибки совершает и куда сливает свою энергию и деньги. Узнав про эти уровни, мы с Алёной сопоставили эту информацию с моими историями и поняли, что когда я жил с родителями, то находился на втором уровне (семья, традиции), но когда их не стало, и я получил наследство, то сразу перепрыгнул на шестой уровень (духовность, сострадание, гармония). Но если перепрыгнуть какой-то уровень, то долго задержаться на нем не получится, вы провалитесь. Эти уровни как слоеный пирог, положить третий слой на первый не получится и со временем вы провалитесь вниз. Когда я перепрыгнул со второго на шестой уровень, нашлись учителя, которые вернули меня на предыдущие уровни. Вот поэтому все эти чувства я испытывал почти одновременно.

Самое важное, когда я поделился с женой своими историями, именно она помогла мне преодолеть все эти уровни шаг за шагом. Она помогала найти решения и объяснила мне причинно-следственные связи, потому что видела всю картину в целом. В каждой главе этой книги будут «Решения», в которых мы описываем, что мне помогло пройти уровень. Надеемся, дорогой Читатель, что эта информация будет вам полезна и поможет вам избежать ошибок, которые совершил я.

Главные герои

Все герои книги – это реальные люди, но из уважения к ним, их имена будут вымышленными. Эти люди когда-то давали мне поддержку и дружбу, а потом я стал для них врагом. Мне не дали возможности объясниться, а просто удалили из друзей. В этой книге рассказано, через какие трудности мне пришлось пройти, что я чувствовал и испытывал. Поэтому, чтобы показать каждый уровень с примерами, пришлось разрывать истории и подбирать примеры из жизни для каждой главы.

В книге будут 3 главных героя:

- Мистер Смит
- Мистер Гордон
- Миссис Гордон

Эти люди в нужный момент были моими учителями, и я очень благодарен, за дружбу, поддержку и трудности, что они мне дали. Большой ошибкой было то, что я очень сильно их боготворил, за что потом и поплатился. После проработки всех уровней сразу стали понятны причины, почему они так поступали со мной, поняв это, я перестал на них злиться. Искренне буду рад, если мы вновь будем общаться так же, как раньше.

Энергия и деньги

ДЕНЬГИ

По сути, деньги – это бумажки, которые имеют свою ценность. А если бы деньги не имели ценности, и на них нельзя было бы ничего купить? Ответьте на вопрос: «Нужны ли вам тогда деньги?».

Этой фразой, дорогой Читатель, мы хотим донести одну мысль: «Деньги – это инструмент для достижения наших желаний и целей». Деньги дают возможность реализовать любые потребности и мечты:

- Улучшить качество жизни
- Купить себе желаемое
- Исполнить цель

Когда мы просим наших учеников написать их цели, практически у всех есть пункт о деньгах. Желание зарабатывать больше денег есть у всех, но, на наш вопрос: «Зачем тебе больше денег?», часто слышим ответы:

- чтобы путешествовать
- купить дом, машину, квартиру, телефон
- открыть бизнес и т. д.

За потребностью иметь больше денег, всегда стоят истинные желания. Но если все так просто, то почему не все цели реализуются? Именно поэтому, чтобы были деньги, важно поставить правильные цели.

ЦЕЛИ

Цели делятся на два вида: «Чужие цели» и «Истинные цели».

Чужая цель – это цель, навязанная нашими родными, друзьями или окружением. Пытаясь её осуществить, мы прилагаем слишком много усилий, времени и энергии, при этом надеемся, что достигнув цели, станем счастливыми. Как правило, путь, по которому мы идем к этой цели очень сложный. Зачастую, когда мы достигаем не своей цели – истинного счастья мы не испытываем, а иногда даже не замечаем, что цель уже исполнилась.

Например, в семье врачей, ребенок из-за чувства долга перед родителями идет учиться в медицинский институт. А у ребенка есть талант к музыке, но из-за долга перед родителями он жертвует своим талантом, тратит много лет на медицинское образование, и когда становится врачом, то никакого счастья не испытывает.

Истинная цель – это цель, которую действительно хотите именно вы. Когда вы идете к своей цели своим путем то испытываете счастье и радость уже «Здесь и Сейчас» и каждый раз, приближаясь к своей истинной цели, вы испытываете воодушевление и кайф от жизни. (Подробнее о целях будет в главе 4).

Для понимания своей истинной цели требуется особое состояние. Если вы находитесь в состоянии:

- апатии
- депрессии
- разочарования
- ненависти
- зависти
- уныния и т. д.

То в таком состоянии очень трудно мечтать, да и желаний никаких не возникает. Мы часто ставим неправильные цели, руководствуясь только разумом и, не слушая свою душу, пытаемся как-то их осуществить. Это вызывает ещё больше отчаяния. Для выхода из такого состояния, нужны энергия и желание что-то изменить в своей жизни.

ЭНЕРГИЯ

Существует 2 вида энергии – физическая и космическая.

Физическая энергия.

Это энергия, которая вырабатывается в результате обмена веществ. Что бы поддерживать физическую энергию достаточно полноценно питаться, выполнять легкие физические упражнения и высыпаться.

Космическая энергия.

В этой книге будет говориться только о космической энергии. У человека есть энергетические каналы, по которым движется энергия. Многие считают, что человек – это сосуд, который имеет способность накапливать энергию. Мы считаем, что человек не накапливает энергию, а обладает пропускной способностью и пропускает через себя потоки бесконечной космической энергии (Рис. 1).



Рис. 1

Это похоже на трубу, через которую течет энергия. Если каналы чистые, то человек испытывает: радость, счастье, гармонию, наслаждение, вдохновение и желание двигаться вперед к достижению своих целей. Чем больше энергии можно через себя пропустить, тем быстрее сбываются желания.

Когда у человека много блоков: страх, боль, ненависть, зависть и т.д., то его каналы начинают загрязняться (Рис. 2).

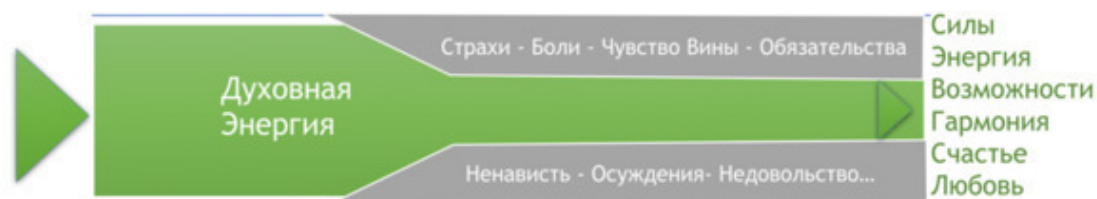


Рис. 2

Все это блокирует проход энергии через каналы и на выходе остается очень мало энергии.

Зачем повышать уровень энергии

Обучая учеников, мы выявили одну общую проблему. Почти всем не хватает энергии, сил и времени для реализации своих желаний. Вся проблема в недостаточном уровне энергии.

Энергию нужно повышать, если:

- Нет желания жить и наслаждаться жизнью;
- После работы хватает сил только плюхнуться на диван;
- Дети зовут погулять или провести с ними время, а у вас нет желания;
- Нет желания начать новое дело;
- Нет желания изучать что-то новое;
- Нет желания мечтать;
- Нет желания путешествовать;
- Нет желания зарабатывать миллионы;
- Нет желания познавать себя и развиваться
- Нет желания что-то менять в своей жизни.

Уровень энергии – это ваше желание жить, поэтому к повышению энергетики нужно относиться так же серьезно, как к спорту и развитию мышц.

Для понимания, что дает энергетическая практика, мы опишем некоторые «побочные эффекты» от практики, которая есть в нашем курсе:

- Повышенный жизненный тонус;
- Способность активно воздействовать на свою реальность;
- Способность легко разрешать сложные проблемы;
- Дар притягивать и располагать к себе людей;
- Вы почувствуете себя более сильными и живыми;
- Увеличится острота ваших чувств;
- Вкус еды становится ярче;
- Цвета становятся насыщеннее;
- Окружающий мир становится более живым;
- Требуется гораздо меньше времени для отдыха;
- Вы обнаружите, что можете выполнять более сложные умственные задачи с меньшим утомлением.

Эту практику может выполнять человек любого возраста. Хватит всего лишь 10—15 минут в день.

Чем опасно повышение энергии

1. Если вы увеличиваете уровень энергии и не используете эту энергию для себя, а раздаете «энергетическим вампирам», то этим самым вы себя разрушаете. Энергетические вампиры – это люди, которые манипулируют, провоцируют либо считают, что вы им что-то должны. Их цель только одна – вывести вас на эмоции и получить вашу энергию. Нам очень понравилось, как эту ситуацию объяснил Александр Палиенко: «Когда человек за счет энергии зарабатывает миллионы, но начинает быстро раздавать деньги всем родственникам, коллегам, друзьям и знакомым, то сам остается без денег. Ему относительно его энергии сформировалась судьба: пятизвездочные отели, машины, дома, квартиры, бизнес. В итоге денег нет, и он вынужден отказаться от этой новой жизни и жить дальше».

Другими словами, если вы начинаете делать практики по увеличению энергии, вам под вашу энергию строятся невероятные события, но если будете раздавать энергию, то вы очень сильно влипли. У вас депрессия, нежелание жить, нежелание любить себя и окружающий мир и т. д. Это называется откат. У меня такое состояние было полтора года, и благодаря Алёне я смог вылезти из ямы и идти дальше с новыми целями и идеями. Как я тратил свою энергию и деньги и что именно мне помогло, описано в этой книге.

2. Если вы начали выполнять энергетические практики и по каким-то причинам прекратили, то скатываетесь вниз, даже ниже, чем были, когда начинали выполнять эту практику. А если начать делать её заново, то достигнуть прежнюю высоту будет гораздо труднее. Поэтому перерывов лучше не делать дольше 1—2 дней. Это должно стать вашим образом жизни.

Вы можете в интернете найти любые энергетические практики и начать их делать. Главное, что бы эти техники давал человек, который сам их делает, и есть положительные отзывы об этой практике.

БЛОКИ

Проходу энергии мешают блоки. Блоки возникают благодаря убеждениям и установкам, которые закладываются в нас с детства родителями, потом друзьями и наконец обществом и окружением. Как говорится: «С кем поведешься от того и наберешься». Негативные установки и убеждения загоняют нас в чувства: вины, долга, совести, агрессии, страха и состояния жертвы. Эти чувства вызывают негативные эмоции: страх, ненависть, зависть, депрессию, раздражение и т. д.

Желания реализуются благодаря эмоциям. Эмоции – это топливо для наших желаний и целей. Поэтому, когда в жизни реализуются желания благодаря негативным эмоциям, то в результате появляются только проблемы. Затем люди тратят ещё больше энергии, чтобы решить эти проблемы. Вот так мы сливаем энергию сначала на создание проблемы, а потом на решение этой же проблемы.

Допустим, человек испытывает страх потери денег и у него есть желание увеличить свой доход. Он транслирует это желание во Вселенную, подкрепляя его негативными эмоциями в виде страха потери денег. Если он испытывает страх потери денег, то это означает, только то, что он нуждается в деньгах. Именно это и услышит Вселенная: «Хочу испытывать ещё больше страха потери денег». А как исполнить такое желание? Нужно создать условия, при которых он будет нуждаться в деньгах ещё больше. То есть Вселенная ограничит его доходы, и он будет испытывать ещё большую нужду в деньгах и тем самым страх потери денег усилится. Вселенная всегда исполняет истинные желания.

Если мы желаем и ставим цели испытывая позитивную энергию: счастье, радость, воодушевление и т.д., то в результате получаем желаемое и испытываем ещё больше радости.

Допустим, человек кайфует от своей жизни и находится в гармонии с собой и миром – он испытывает позитивные эмоции. Его желание увеличить доход, будет транслироваться во Вселенную подкрепляясь позитивными эмоциями. Вселенная будет давать такому человеку ещё больше возможностей увеличить доход, чтобы он испытал ещё больше позитивных эмоций, зарабатывая больше денег.

***ВАЖНО!** Вселенная всегда исполняет ваши желания только для того, чтобы вы испытывали эмоции. Ей неважно, отправляете вы их с позитивом или с негативом. Вселенная не слышит «НЕ» в ваших желаниях. Если желаете: «Я не хочу быть бедным», то вы, заказывая это желание, думаете о бедности, испытывая негативные эмоции, поэтому Вселенная услышит: «Я хочу быть бедным». Перенесите фокус на то, чего вы хотите: «Я хочу быть богатым», если вы при этом испытываете позитивные эмоции, думая о богатстве, то желание исполнится. Эмоции – это топливо для желаний. По этой причине богатые богатеют, что делает их ещё счастливее, а бедные беднеют, что делает их ещё несчастнее. Если что-то загадать и не испытать при этом никаких эмоций, то такое желание не сбудется.*

Это очень легко говорить: «Живите в позитиве, будьте счастливы, кайфуйте от жизни и у вас все будет прекрасно». Но как это сделать, когда вокруг одни проблемы, постоянные раздражители и нехватка денег? Как перестроиться на позитивные установки?

Что делать в этом случае?

Всё что вас сейчас окружает, зависит только от ваших установок и убеждений, они вызывают разные чувства: вину, совесть, долг, агрессию, страх и жертву. В этой книге мы рассказываем, как преодолеть эти чувства и увидеть причинно-следственные связи на моих примерах из жизни.

Когда человек находится, например, в состоянии жертвы, то принимает решения согласно этому чувству: «Спасайте меня или заставляйте, я сам принять решения не в состоянии». Но из-за этого он только теряет энергию, тратя её на жалобы своему спасателю и ненависть своего тирана. (Подробнее об этом в главе 5).

К чему мы это все рассказываем?

Может быть вы, дорогой Читатель, слышали такую фразу: «Деньги – это энергия». Когда мы тратим энергию, испытывая одно из шести чувств, мы уделяем этому слишком много времени и внимания. При этом совершаем много ошибок и, как результат, теряем свои деньги. Например, вы поссорились и обидели друга и испытываете чувство вины перед ним. Ссора никак не выходит из головы и мысли о том, чтобы загладить вину перед другом вас не покидают. Для того что бы помириться, одного «Извини» не достаточно, поэтому вы покупаете подарок для друга в знак примирения. Всё это происходит по одной причине – из-за чувства вины. Так было и у меня. (Подробнее об этом чувстве будет в главе 4).

Ваши деньги – это ваша энергия, которую нужно беречь. Мы надеемся, что примеры, изложенные в этой книге, помогут вам понять, куда именно уходят энергия и деньги и как перестать их терять. Ведь у всех есть энергия для создания прекрасной и удивительной жизни, которая дана каждому при рождении. Проработав все чувства, вы перестанете сливать энергию, станете свободным от старых установок и убеждений, сможете жить той жизнью, о которой всегда мечтали, но почему-то откладывали на потом. Увидите то, что вам мешает быть самим собой и у вас появятся желание, силы и энергия, чтобы изменить свою жизнь.

Глава 1. На беспокойство о тратах

На этом уровне для человека главное – это выживание, ощущение безопасности, закрытие базовых и физических потребностей:

- еда
- жилье
- одежда
- безопасность и т. д.

Движет инстинктами человека, на этом уровне – страх. Например, страх нехватки денег на базовые потребности, или страх расставания, или страх неудачи. Когда возникает страх потери денег, то внимание начинает фокусироваться на том, чтобы удержать последние деньги в кармане. Вместо того, чтобы искать возможности заработать, человек начинает активно экономить. Другими словами, он стремится к нищете вместо богатства. Как будто смотрит на мир через очки «Страха» и все решения принимает, желая сохранить остатки денег, а не приумножить. Получается, что не человек управляет своей жизнью, а его жизнью управляет страх.

ПРИМЕР ИЗ МОЕЙ ЖИЗНИ

Много денег

Эта история начинается с того момента, когда мы с сестрой получили наследство и всё управление нашим капиталом сестра доверила мне. После похорон она уехала учиться в Красноярск и стала получать пенсию по потере кормильца. Через год я уволился из МТС и переехал из Норильска к сестре в Красноярск.

Представляете, каково остаться без родителей и получить капитал в размере 8 миллионов рублей? Можно сказать, мне пришлось сразу повзрослеть, ведь теперь я ответственный не только за себя, но и за сестру. И что мне делать с такими деньгами?

Пробы и ошибки

Первой моей задачей было сохранить наследство, поэтому я вложил 3 миллиона рублей в банк, которые были у меня на руках, чтобы получать проценты в размере 20 тысяч рублей в месяц. Этих денег, конечно, же не хватало на жизнь, и мне приходилось забирать деньги с наследства на проживание. Это меня очень сильно беспокоило, потому что вместо увеличения капитала я его уменьшал.

Один знакомый посоветовал мне компанию, которая берет деньги у физических лиц, заключает договора займа и выплачивает около 17% в месяц. Как это обычно бывает, я поверил своему знакомому, который в этой компании, уже 5 месяцев получал хорошие проценты. Я вложил в эту компанию 1,5 миллиона рублей. Спустя два месяца она закрылась, и я потерял там почти 1,1 миллион рублей. Потом понял, что это была финансовая пирамида и очень переживал потерю денег, поэтому принял решение обучаться инвестированию, чтобы больше не терять капитал.

Обучение

Я стал активно изучать методы инвестирования в недвижимость. Видя в этом безопасность и возможность приумножить капитал, я погрузился в изучение книг по инвестированию Роберта Кийосаки. Параллельно изучая информацию в интернете, я нашел одного спикера, который казался мне успешным инвестором.

Он обучал инвестициям в недвижимость и посоветовал идти в личное обучение к нему, так как у меня очень большой капитал. Так я и поступил, оплатив личный коучинг за 170 тысяч рублей. После чего мне пришло на почту около 100 уроков в записи по 3 часа каждый. После 10 урока у меня откровенно вспухла голова, было очень много воды, разных стратегий, но не было понимания, что делать именно мне. И самое обидное, прямой связи с этим инвестором у меня не было, поэтому я должен был сам разбираться в этой куче знаний. Разве личный коучинг не является индивидуальной работой с учеником по его запросам? Почему нельзя обратиться напрямую к учителю? Я не чувствовал поддержки от него и просто сдулся. Осознавая, что выкинул 170 тысяч рублей за такой личный коучинг, мой страх потери денег только усилился.

Спустя год такого обучения, мне пришло приглашение в Москву на собрание инвесторов, и я решил поехать, чтобы встретиться лично с этим учителем. После окончания мероприятия он выделил 5 минут времени на разговор со мной, и я осознал, что помощи от него можно

не ждать. Но на этом собрании я познакомился с девушкой, которая рассказала, что в Красноярске живет крутой инвестор-практик и тоже обучает инвестированию. Помню, как очень обрадовался, что этот человек живет в моем городе, а это означает, что я могу встретиться с ним лично, и я решил не упускать свой шанс.

Вернувшись в Красноярск, после собрания, я сразу же нашел его во Вконтакте. Этого человека звали мистер Смит. (Подробнее о нем будет в главе 3 и 5). Именно он помог убрать мое беспокойство о тратах. Но пока история не об этом. До знакомства с ним я очень сильно переживал, что трачу наследство и все мое внимание было на сохранение капитала. Мы жили с сестрой в однокомнатной квартире и тратили деньги только на еду, сэкономили на всём, закрывая только базовые потребности. При этом я не сидел на месте в ожидании чуда, а занимался посуточной арендой и даже организовал небольшой бизнес. На этом тоже потерял около 110 тысяч рублей.

Все решения, которые я принимал были только с позиции заработать и было неважно, нравится мне это или нет. Я хотел зарабатывать, но не видел своих возможностей и не понимал, как мне можно реализоваться как мужчине. Все это привело только к потере большого количества денег.

Мало денег

Сейчас, дорогой Читатель, расскажу, отрывок из другой истории.

Партнерство

Все началось, когда миссис Гордон подписала меня в компанию, которая работала по методу сетевого маркетинга, и я был партнером в её команде. Я выплатил миссис Гордон 500 тысяч рублей за 5 месяцев работы со мной в Европе, но она отработала со мной всего два месяца и уехала с мужем обратно в Москву, оставив меня одного строить этот бизнес в чужой стране. (Почему я заплатил ей эти деньги будет в главе 2). На тот момент компания, в которой я отработал уже 2 месяца, перестала оплачивать аренду за квартиру, в которой я жил, потому что результатов в бизнесе не было. Но я все же остался и оплачивал аренду за свой счет, потому что было вложено слишком много денег и сил в эту авантюру. Ещё в это время в Европу приехала моя будущая жена Алёна и помогала строить этот MLM бизнес. Мы прожили там ещё три месяца, но результатов так и не получилось добиться, приходилось оплачивать проживание и питание за свои деньги. Вот тогда у меня и началась депрессия.

Видя, что этот бизнес не приносит доход, а только траты, я стал паниковать. С моих московских квартир, которые я сдавал в аренду, начали съезжать люди. Заселить новых не получалось из-за роуминга, потому что люди не могли дозвониться по моему объявлению. Рынок криптовалюты летел вниз и на моем счету оставался 1 миллион рублей который совсем не выгодно выводить. Вдобавок ко всему подходило время, когда я должен был выплатить миссис Гордон очередные 100 тысяч рублей за 6 месяцев работы со мной. Эти три месяца я и Алёна сэкономили на всем, искали продукты подешевле, никуда не ходили, а только гуляли в парке. Я начал выпивать каждый день, потому что не видел выхода из этих проблем.

Мне постоянно приходилось продавать сильно упавшие в цене акции, чтобы покупать еду и оплачивать жилье. Было чувство, что я ворую сам у себя. Вот так вновь возникло мое беспокойство о тратах. Доходов нет, но зато каждый день были одни расходы. Своей будущей жене я мечтал показать богатую жизнь, а вместо этого сплошная экономия, да ещё и вечно пьяный будущий муж. До сих пор поражаюсь, как она это вытерпела? Люблю, цену и благодарю, родная моя.

Каждый раз, покупая что-то, я испытывал жуткий страх потери денег. Мое состояние было связано только с тем, что, я не зарабатывал денег и не реализовывался как мужчина, обеспечивающий свою семью. Не видел пути решения в сложившейся ситуации. Каждый день закидывался на расходах и фокус моего внимания был только на проблеме. И я решил уйти в работу с головой. Мы с Алёной и переводчицей Марией стали обзванивать тех предпринимателей, которых удавалось найти в Instagram. Звонили всем, у кого находили номера телефонов. Проводили встречи с предпринимателями почти каждый день и за время пребывания в Европе провели около 100 встреч. Каждая встреча нас всегда выматывала, но никто ничего не покупал. Было ощущение что мы бились в стену, предприниматели нам улыбались, восхищались нашей компанией, подписывали с нами контракты, но в итоге никто ничего так и не купил.

В отчаянии, я позвонил миссис Гордон и поделился своей болью. (Результат этого звонка во 2 главе). После него я и Алёна решили вернуться в Москву. В Москве первым делом уладил дела с арендой квартиры, но этого дохода все равно не хватало даже на базовые потребности.

То, что я никак не реализовываюсь, очень тяготило меня, потому что не знал, чем заниматься. Денег становилось все меньше, а страха больше.

Отчаяние

В один из вечеров я рассказал Алёне о том, что год назад создал проект во ВКонтакте под названием «Project Life», и что всегда хотел помогать людям, но не знаю как. Она тоже заинтересовалась этой идеей и начала оформлять группу, сделала баннер, придумала логотип. Женщины всегда чувствуют, что для мужчины будет лучше, но тогда из-за неуверенности в своих силах я постоянно оттягивал момент запуска. Я тогда не понимал, как зарабатывать деньги на этом онлайн проекте и когда вообще получится заработать на этом первые деньги. Поэтому постоянно думал, где бы сейчас заработать, а проект подождет.

Алёна верила в меня гораздо сильнее, чем я верил в себя и сказала: «Лучше я устроюсь на работу, чтобы ты мог работать над онлайн курсом». Признаюсь честно, я не ожидал, что моя будущая жена, предложит такое и не был готов к тому, что моя любимая готова пожертвовать собой ради меня. Раньше в моей жизни всегда было наоборот.

В отчаянии я согласился, даже помогал Алёне устроиться на работу. Спустя неделю мы нашли Алёне работу. «Мы нашли Алёне работу», боже как это ужасно звучит.

И вот настал первый рабочий день Алёны. Проводив её до электрички, я вернулся домой в пустую квартиру и схватился за голову. Что же я наделал... Сразу появилось чувство вины и злость на себя. Это я должен работать, а не она. В итоге, когда Алёну вызвали на работу 8 марта, это было последней каплей моего терпения. Вечером мы поговорили и приняли решение увольняться.

Надо было срочно решать вопрос с доходами, поэтому я принялся анализировать, что я умею и как на этом заработать. Я много, где успел поработать, но нигде так и не достиг успеха. Постоянно «заставлял» себя ходить на работу или меня заставляли работать и считали лентяем. В итоге от отчаяния я пришел к тому, что в свои 30 лет умею только управлять доходным домом и ездить на машине. Решал разумом, а не душой.

Далее стал думать, как на этом заработать:

Первый вариант – таксист. Чтобы устроиться таксистом, нужна машина не старше пяти лет. Моей машине на тот момент уже стукнуло 5 лет, плюс ко всему нужно было обклеить её в жёлтый цвет и подготовить все необходимые документы. На это требовалось около 100 000 рублей, а чтобы заработать 100 000 руб. в месяц надо проводить за рулем по 10 часов каждый день без выходных. Пришлось отказаться от этой затеи, потому что тогда не останется времени на Project Life.

Второй вариант – управляющий доходными домами. Я выяснил, что зарплата управляющего от 10 до 40% с доходов дома. Спустя пару дней активных поисков мне дали номер телефона одного очень богатого человека. Его возит личный водитель на Rolls-Royce, а его друзья самые известные бизнесмены нашей страны. Он владеет множеством доходных домов и сейчас ищет управляющего на три дома, в которых аж 80 студий.

Помню, как сильно обрадовался, вот-вот деньги хлынут в мою жизнь. Мечтал, если буду полезным для такого человека, он возьмет меня в ученики, и я тоже стану успешным успехом.

В итоге, встретившись с ним, он предложил «свои условия». За управление тремя доходными домами, приносящие в месяц по 2 миллиона рублей, он готов платить 40 тысяч рублей. И хочет, чтобы я жил на территории этих домов и полностью их обслуживал. Ну, то есть чинил электрику, стриг газоны, менял сантехнику и т. д. При этом надо было ещё заселять людей, разрешать конфликты, поддерживать порядок. Я так обалдел тогда. Эта работа стоит минимум 150 000 рублей. От такого «щедрого» подарка судьбы я, естественно, отказался. На этом моя история не заканчивается.

Дело жизни

Алёна, видя мое отчаянное состояние, решила вмешаться. Она очень сильно меня вдохновила на запуск проекта, и я наконец осознал, что это и есть мое дело жизни, от которого я всё это время убегал. Наша работа закипела. Алёна взяла на себя технические моменты, а я начал писать посты и вовлекать аудиторию.

Но когда пришло время записывать первые видео уроки для марафона, я испугался, потому что очень сильно сомневался в себе, что смогу чему-то научить людей. Алёна месяц ждала, когда же я проведу первый марафон, но я все время откладывал. В итоге она психанула, создала свою группу и начала записывать уже свой пятидневный марафон, а я стоял в сторонке с камерой в руках и снимал. Вот это была жесткая мотивация для меня. Я-то всегда считал, что именно я буду её учить снимать видео и проводить вебинары.

На этом моя мотивация не закончилась. Спустя пару дней позвонил человек, через которого я сдавал свой автомобиль в аренду и сказал, что машина попала в сильную аварию. Там ремонта где-то на 140 000 руб., а это значит, что придется забыть о доходе с аренды машины, который сильно меня выручал.

Но, самое странное в этой ситуации, то, что я совсем не переживал. Внутренне я почему-то был спокоен к этой ситуации. Машина была застрахована, но вопрос был в том, выплатят ли нам деньги или нет? Алёна сделала расклад на картах «Таро», и мы узнали, что в деньгах не потеряем.

Для меня было удивлением, что этот человек, хочет восстановить машину за свой счет, не дожидаясь решения страховой компании. Мало того, он сам найдет все запчасти, отвезет машину в автомастерскую и оплатит ремонт своими деньгами, а потом, когда страховая выплатит деньги, мы с ним рассчитаемся. Так и произошло в итоге.

После осознания, что денег с аренды машины не видать, я понял, что обратного пути нет и надо начинать проводить свой марафон. Дрожащими руками я написал пост, в котором зову на марафон и был сильно удивлен результатом – пришли сразу 10 человек. В конце марафона мне нужно было провести первый вебинар. А для меня это был страшный страх. Мне проще было выступить на сцене, чем провести вебинар. Я не мог спать, не мог есть, не мог думать. Очень сильно переживал и в итоге все-таки провел свой первый вебинар. Ох, как меня колбасило!

Но этот страх я преодолел и стал гораздо увереннее в своих силах. Тем более было много положительных отзывов и за нами пошли люди в семидневную игру, которую мы проводили уже вместе с женой. В конце игры провели вебинар уже вдвоем, где продали наш курс «Пере-

рождение» и дело пошло. Я как будто скинул с себя грудку ненужного груза, который мешал идти.

Преодоление страха дало ощущение счастья, легкости и уверенности в завтрашнем дне. Самое важное то, что я понял, чем хочу заниматься всю свою жизнь и постоянно развиваться в этом направлении. Кстати, полностью восстановленная машина уже стояла под нашими окнами, когда я проводил свой первый марафон. Даже внешне выглядит более новой, чем до аварии. Всё это не случайно, ведь если бы машина не попала в аварию, я так и сидел бы бездельничая и получая пассивный доход с аренды. Если бы тот владелец доходных домов сделал мне более выгодное предложение, я бы согласился. Занимался бы до сих пор делом, которое не приносит мне никакого счастья и развития.

РЕШЕНИЕ

Первое

Если вы сейчас живете с мыслями о том, что в вашей жизни не хватает денег, или их может не хватить на базовые потребности, или у вас слишком много денег и нет понимания что с ними делать, то вам поможет только сильное желание изменить свою жизнь. Когда возникнет реальное желание изменить что-то в своей жизни, то у вас обязательно найдутся возможности. «Учитель приходит только тогда, когда ученик готов учиться».

У меня был опыт, когда денег было слишком много, и я не знал, что с ними делать, при этом я испытывал страх, что могу легко их потерять. И был опыт, когда денег было слишком мало, и я испытывал страх, что их не хватит на пропитание и оплату жилья.

В обоих этих случаях помогли только учителя, которые пришли в мою жизнь в нужный для этого момент. Потому что у меня было желание изменить жизнь в лучшую сторону. Только благодаря поддержке учителей я вылез из этой эмоциональной ямы и смог осознать, что все не так плохо, как рисовало мне воображение. Когда я стал видеть возможности, то смог вылезти из ямы.

Второе

Страх потери денег убирается постановкой правильных целей. В первом примере у меня было очень много денег, но не было понимания, что с ними делать, поэтому возник страх их потерять. Когда я делал много попыток как-то увеличить наследство, я его только терял. Но у меня было жгучее желание изменить свою жизнь. Тогда меня тянуло поехать в Москву на встречу инвесторов, но я не мог ответить себе на вопрос: «Зачем мне туда ехать?». Я просто знал, что надо ехать – это бы голос интуиции, и я его послушал. Там и узнал о мистере Смите.

Именно с ним я понял, куда можно вкладывать деньги чтобы не только сохранить капитал, но и приумножить. Он помог увидеть направление куда двигаться и какие поставить реальные цели и как к ним прийти. Я даже словил себя на мысли: «Как можно оказывается легко стать богатым». (Подробнее о моем обучении и моих результатах в личном коучинге у мистера Смита в главе 3 и 5). Поэтому, увидев направление и поставив цели, мой страх потери денег просто исчез.

Во втором примере у меня денег было уже меньше 1 миллиона рублей, и я не знал на чем могу зарабатывать. Инвестировать уже было нечего, поэтому думал только о том, как можно растянуть оставшиеся деньги, чтобы прожить. У меня не было уверенности в завтрашнем дне, было ощущение, что я опустился на самое дно и надо скорее от него оттолкнуться. Но даже на это не было сил, оставалось только желание изменить что-то в своей жизни. Держать в себе накопившуюся боль я уже не мог, поэтому рассказал всё Алёне. К моему удивлению, она выступила в роли моего учителя, помогла увидеть в чем я могу реализоваться и к каким целям нужно стремиться. После этого я осознал, что проект «Project Life» – это дело моей жизни, и я могу реализоваться в нём, помогая людям достигать своих целей и находить дело жизни. Когда я понял свои цели и стал заниматься любимым делом, мой страх исчез, и я стал кайфовать от жизни.

ВЫВОД

Чтобы перестать беспокоиться о тратах денег, первое, что нужно сделать, это найти свою великую цель. Понять, чего хочет ваша душа, что зажигает больше всего и чего вы хотите на самом деле. Вторым этапом нужно определить свой путь, по которому вы будете идти к этой цели. Для начала можно поставить цель – найти свое любимое дело жизни, если ещё не нашли. Когда цель и путь найдены, важно действовать, то есть заниматься своим любимым делом жизни, зарабатывать на нём деньги и развиваться в этом направлении. Если делать ничего не будете и цель так и останется в ваших мечтах, то может возникнуть депрессия, апатия или даже отчаяние, как это было у меня.

Для того, чтобы найти истинную цель, нужно разобраться в себе и понять, чего вы хотите. Понять себя – это долгий и кропотливый процесс, требующий самоанализа, изучения книг, тренингов и курсов или можно обратиться к человеку, который вас проведёт по шагам. Только здесь будьте внимательнее и не попадайтесь в ловушку к «учителям», которые заваливают информацией, после которой распухает голова и не понятно, что делать дальше. Именно поэтому мы с Алёной придерживаемся другого правила в нашем личном коучинге. Мы всегда на связи, наши ученики знают наш личный номер и могут нам позвонить, когда им нужна наша помощь. Либо мы сами звоним нашим ученикам, если видим, что они начинают сдуваться. Может быть поэтому во время написания этой книги 95% всех наших учеников пошли к нам в личный коучинг, смогли найти любимое дело жизни и понять свои истинные цели.

Глава 2. На долги

На втором уровне человек чувствует принадлежность к группе, к коллективу или к семье. Думаем, вы согласитесь, что, когда человек находится в семье или какой-либо группе, то в нём начинает зарождаться чувство долга. Живя в семье, нам всегда говорят, что мы должны делать:

- Мы должны закончить школу
- Мы должны получить высшее образование
- Мы должны устроиться на престижную работу
- Мы должны завести семью
- Мы должны родить детей
- Мы должны помогать родителям
- Мы должны почитать предков и т. д.

Всё это приводит к тому, что мы неосознанно начинаем жить в чувстве долга и оно становится частью нашей жизни уже на постоянной основе.

ПРИМЕР ИЗ МОЕЙ ЖИЗНИ

В один момент мне очень сильно не хватало дружбы и поддержки. Мои родители ушли из жизни, сестра жила в другом городе, и я чувствовал себя одиноким. В этот период жизни мне посчастливилось встретить очень замечательную семейную пару мистера и миссис Гордон, которые подарили мне дружбу, теплоту и поддержку. Я стал чувствовать себя намного счастливее и понимал, что есть люди, которым я нужен. Очень много времени мы проводили вместе, я снова начал искренне смеяться, и на эту душевную теплоту и поддержку мне хотелось ответить тем же. Я тогда не понимал, что во мне начинает зарождаться чувство долга.

Зарождение чувства долга

Однажды я возвращался домой на машине с дальней поездки. Гордоны знали об этом, переживали за меня и очень настаивали, чтобы я позвонил им, когда вернусь, даже если это будет ночь. Но когда я приехал к себе домой, то было уже около 00:00, поэтому решил: «Звонить им не буду, чтобы не разбудить». Только собирался лечь спать, как зазвонил телефон. Я был удивлён, что они сами позвонили и по-доброму, меня поругали, за то, что им не позвонил. Они заставили меня прямо сейчас прийти к ним домой и показаться, что я жив и здоров. Для меня такое поведение было странным и непривычным, но я почувствовал, что обо мне заботятся. Признаюсь, это было очень приятно, но безумно не привычно такая забота обо мне. Но помимо заботы, это были ещё и правила их семьи, которые я должен был соблюдать.

Общаясь с Гордонами, было ощущение, что я встретил родные мне души. Меня понимали с полуслова. Мы часто собирались за общим столом, хохотали от души, было всегда весело и душевно. Помимо крепкой дружбы, мне давали очень сильную поддержку.

Были несколько случаев в моей жизни, когда события складывались с серьезными последствиями для меня. Например, мной манипулировали женщины настолько успешно, что я мог сделать предложение руки и сердца той, которую даже не любил. Меня круто разводили на деньги, а я даже не замечал этого. Был серьезный момент, когда я был совершенно ни при чём, а просто попался «под горячую руку» органам власти и всегда меня выручали Гордоны либо советом, либо своим участием. Я видел в них очень развитых людей и учился у них мудрости и вполне серьезно считал их своими учителями.

Чувство долга

До знакомства с Гордонами я сделал пару удачных инвестиций и деньги лились на меня огромным потоком, не меньше 500 тысяч рублей в месяц. Чем больше я с ними общался, тем больше они меня посвящали в свои проблемы. Я узнал, что у них несколько кредитов на общую сумму около 200 тысяч рублей, ипотека свыше 1 миллиона, и у меня возникло жгучее желание им как-то помочь. На тот момент я считал, что могу помогать только деньгами, потому что в моих советах они не нуждались, и я, не раздумывая, стал давать им деньги.

Первое, что мне пришло в голову – это подарить им 250 тысяч рублей на погашение кредитов. Но Гордоны поступили с деньгами по-другому – вместо того, чтобы полностью закрыть кредиты, они инвестировали деньги в криптовалюты, надеясь, что смогут увеличить этот капитал, закрыть кредиты и остаться с прибылью. Но почему этого не случилось, я объясню чуть позже.

Чем больше я узнавал Гордонов, тем сильнее к ним привязывался и, тем больше был посвящен в их финансовые трудности. Со временем я начал считать, что все их финансовые трудности должен решать только я, и для меня это становилось нормальным. Когда возникали вопросы с поездками в отпуск, на отдых или поездки их родителей на море, я с удовольствием брал на себя все финансовые затраты, потому что считал себя обязанным им помогать. В то время для меня было большим счастьем оказаться в кругу большой семьи, поэтому я испытывал потребность о ком-то заботиться. Побывать даже с чужими родителями для меня было огромным счастьем, так как моих родителей уже не было в живых.

Мне нравилось проводить с Гордонами свободное время, они казались мне очень развитыми людьми – каждый в своей сфере. Мне хотелось, чтобы они уделяли мне все больше и больше своего свободного времени. Так как я получал деньги с инвестиций и не ходил на работу, то свободного времени у меня было 24 часа в сутки

С мистером Гордоном я проводил классные мужские вечера, обсуждая дела сердечные. Он помогал мне понимать женщин и рассказывал много интересного из своей жизни, с ним я всегда смеялся от души. А с миссис Гордон я очень много общался на духовные темы, она помогала мне выйти из депрессии, можно сказать, она стала для меня духовным наставником, который помогал разобраться в себе. Кстати, мистер Гордон нормально реагировал на то, что я общался с его женой без него.

Если уж до конца быть честным, за то, что миссис Гордон помогала мне разбираться с моими трудностями, я платил ей деньги. Часто такие встречи она назначала после своей основной работы и приходила сильно уставшей. В одну из встреч я сказал ей: «для меня 2 часа общения с тобой – мало». На что она в шутку ответила: «Вот начнёшь мне платить по 100 тысяч в месяц, тогда уволюсь и буду работать с тобой».

Эта шуточная фраза звучала ещё много раз на протяжении года, и всё сильнее укоренялась в моем подсознании. Весь год я наблюдал, как тяжело дается ей основная работа. Миссис Гордон не тем занималась и даже она это понимала. Но помимо основной работы, она занималась разными проектами, я всегда восхищался её бизнес мышлению и удивлялся, как она всё успевает.

Одно из её направлений работы – работа в компании, работающей по методу сетевого маркетинга. Раньше в этой компании она уже имела успех, но ушла, оставив всю свою команду из-за предательства своего наставника. После этих событий прошло достаточно времени, прошлые обиды были забыты, но желание вернуться у неё было всегда. Теперь она вернулась в эту компанию, но уже к другому наставнику и начала строить бизнес заново. Такого грандиозного успеха у неё не было, потому что она уделяла этому бизнесу очень мало времени.

Однажды миссис Гордон поступило предложение от высшего руководства этой международной MLM компании. Предложение заключалось в том, чтобы поехать в Европу и строить там международный бизнес. Аренду жилья, перелет туда и обратно оплачивала компания, но надо было бросить все дела в России и переехать жить в чужую страну минимум на полгода. Нужны были немалые деньги на такой рискованный шаг, при этом мы понимали, что первые доходы могли случиться минимум через 6 месяцев, усердной работы. Поэтому миссис Гордон взяла время подумать над этим предложением.

К этому моменту в моей жизни настали трудные времена. Компания, которая мне выплачивала по 500 тысяч рублей в месяц неожиданно закрылась, мой основной капитал, вложенный в акции, резко упал в цене на 90% и у меня осталось чуть больше 1 миллиона и 5 квартир, которые я сдавал в аренду.

Одну из квартир я выставил на продажу и в ближайшее время должна была совершиться сделка. (Как совершалась эта сделка и почему я получил не всю сумму в размере 1 миллиона, вы можете узнать в главе 3). Вот тогда-то я и начал сильно паниковать, что деньги подходят к концу, а доходов с аренды квартир на жизнь катастрофически не хватало. Я стал крепко задумываться над созданием своего бизнеса. Кстати, в этот момент я познакомился с женщиной, которая в дальнейшем стала моей женой, поэтому мне сильно хотелось начать зарабатывать, чтобы обеспечивать уже свою будущую семью.

Шуточная фраза играет свою роль

В один из вечеров, выпивая с мистером Гордоном, я жаловался ему на то, что моих денег становится всё меньше и надо уже как-то начать зарабатывать, и что было бы не плохо согласиться поехать в Европу и начать строить бизнес там. Но я прекрасно понимал, что моего опыта в этом виде бизнеса недостаточно, и я не справлюсь без миссис Гордон. На что мистер Гордон ответил, что его жена не уволится с работы, если я не начну платить ей стабильно по 100 тысяч рублей в месяц, а вот если я заплачу ей сразу за 5 месяцев 500 тысяч рублей, то она, совершенно точно, уволится с работы, и мы втроем сможем поехать в Европу развивать бизнес. И эта фраза: «Плати по 100 тысяч» сыграла в моей голове как триггер. Я почувствовал невероятное вдохновение и радость, что прямо сейчас смогу изменить свою жизнь и помочь друзьям этим решением. На радостях я сказал мистеру Гордону, что принял решение заплатить миссис Гордон сразу 500 тысяч рублей, и мы оба побежали к ней сообщить эту радостную весть.

Я уже тогда понимал, что миссис Гордон нужна безопасность и стабильность в доходах, чтобы согласиться поехать. Потому что она работала по найму и основной доход их семьи зависел только от этой её работы. Мистер Гордон тоже зарабатывал, но это было не стабильно. В нетрезвом состоянии я сообщил миссис Гордон о том, что очень хочу платить ей по 100 тысяч рублей в месяц, поэтому сразу заплачу 500 тысяч рублей с продажи своей квартиры при условии, что она увольняется с работы и мы втроем поедem в Европу строить бизнес. Добавив: «я готов платить тебе и дальше по 100 тысяч рублей», искренне веря в то, что она поможет мне построить международный бизнес в Европе, и тогда я легко смогу платить ей с будущих доходов. Но даже если первые доходы с этого бизнеса не пойдут через 6 месяцев, то у меня будет страховка в виде оставшихся денег с продажи квартиры. После моих долгих, настойчивых уговоров миссис Гордон согласилась. Но она не стала сразу увольняться с работы, а ещё доработала три недели и взяла отпуск на 2 месяца.

Поездка в Европу

Чтобы не терять времени, я и мистер Гордон поехали в Европу. За следующие три недели, в течение которых я находился уже в Европе, я успел продать квартиру и получить первую часть денег в размере 650 тысяч рублей и сразу же оплатил миссис Гордон 500 тысяч рублей, и попросил её купить для меня MacBook за 80 тысяч рублей, так как он нужен был нам для работы. (Что случилось с MacBook вы узнаете в главе 4).

За 3 недели без миссис Гордон мы не провели ни одной встречи. Но когда она приехала, я заметно воодушевился и думал, что вот сейчас бизнес будет расти. Два месяца пролетели очень быстро, у нас было много встреч с предпринимателями, но продаж было слишком мало.

Первая ссора

Параллельно с развитием бизнеса, я с мистером Гордоном занимались торгами на бирже криптовалют. Так как он хорошо разбирается в графиках, а у меня есть капитал, то я на радостях предложил ему стать партнерами. Договоренность была такая, что мистер Гордон будет давать сигналы, которые приведут меня к прибыли, а я буду платить ему за это процент от сделки. Благодаря нашему такому партнерству он смог заработать себе на новый телефон, и мы оба были счастливы.

Настало время проверки нашей дружбы на деле. В те дни на биржах были сильные падения и небольшие взлеты, я не буду подробно описывать как всё произошло в деталях и пытаться доказать, что это он виноват, а я такой хороший и пушистый. В отношениях всегда виноваты двое. Наша ошибка была в том, что мы не обсудили всех нюансов и не договорились об этом «на берегу». Мистер Гордон увидел, что мы что-то заработали, поэтому считал, что я должен заплатить процент, а я видел потерю большого количества моих денег, поэтому платить не хотел. На этой почве произошло недопонимание, которое впоследствии перешло в ссору.

Но со временем я решил все-таки заплатить, потому что не хотел терять такую крепкую дружбу из-за денег, но, когда попытался заплатить мистеру Гордону за работу, он в грубой форме мне отказал. Сказал, что не возьмет от меня за это денег и больше никогда не будет со мной партнерами. Мы после этого даже перестали общаться на несколько месяцев. С этого момента я стал жить в чувстве долга и чувстве вины к мистеру Гордону. Поэтому, когда мы стали опять общаться, я сам сделал его своим должником.

Когда мы вновь начали общаться, я ощущал, что это уже не та дружба, не было той искренности и теплоты, которая была раньше, и вскоре у нас случилась последняя проверка на дружбу. Но об этом чуть позже.

Как меня кинули с бизнесом в Европе

Видя, что бизнес не строится, миссис Гордон решила вернуться в Москву на основную работу, потому что отпуск заканчивается. Ну, а мне сказала, что уже всему меня научила, поэтому я смогу справиться тут один, и добавила, что всегда будет на связи. И вот она вместе с мужем уезжает, оставляя меня одного стоить бизнес. Обида и непонимание переполняли меня изнутри, ну как же так? Если бы она просто была моим наставником, это ещё можно понять. Но я оплатил ей за 5 месяцев совместной работы, поэтому её решение уехать было для меня равносильно предательству. Я сильно рискнул, заплатил деньги, чтобы мы вдвоем смогли изменить жизнь к лучшему, а в итоге они меня кинули и уехали. В моем сердце начала копиться агрессия и ненависть к ним, и все чаще я стал ловить себя на мысли, что они просто мной пользовались и манипулировали!

Ведь за время нашей дружбы я отдал им 4 миллиона рублей, а это всё моё наследство. Оплатил им свадьбу, которая вышла в 500 тысяч рублей. Они просили меня не говорить их родителям, что это именно я оплатил их свадьбу, чтобы родители думали, какой мистер Гордон богатый и успешный.

В итоге моё молчание привело к тому, что мистер Гордон поверил, что достиг всего сам и свадьбу реально оплатил он. Родители, хваля его за то, чего он не делал, поощряют его гордыню – а в этом нет развития и роста. «Любая тайна всегда становится явью». Именно я оплатил мальчишник мистера Гордона, дарил им дорогие подарки, вывозил их в отпуска на моря и за границу, оплачивая дорогие билеты, номера в хороших гостиницах и рестораны. Оплачивал их долги и даже подарил им 500 тысяч для инвестиций (кстати, эти деньги они потеряли, когда я начал прорабатывать свое чувство долга, об этом ниже в этой главе). Спасением для меня на тот момент стала будущая жена, которая приехала ко мне и начала помогать строить этот бизнес.

Чувство долга перерастает в чувство вины

С Алёной мы прожили там ещё 3 месяца, но результатов так и не получилось достичь. Приближался 6 месяц моего проживания в Европе, хоть миссис Гордон уехала, она всегда была на связи и ждала от меня очередную выплату в размере 100 тысяч рублей за шестой месяц. Понимая это, я уже откровенно её ненавижу и не только её. Стал ненавидеть всех людей и часто срывался на Алёне, но она стойко выдерживала мои нападки, не понимая причины моей агрессии, потому что я ничего ей не рассказывал, а держал эту боль в себе.

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.