

Спец-репорт Ивана Зимбицкого
Челюсти для бизнесмена 2



АНАТОМИЯ БЕЗДЕНЕЖЬЯ

Узнай реальную причину
почему ты все ещё бедный

3 Простых Шага Как Преодолеть Жалобу Людей № 1



ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ:

Эта книга НЕ СОДЕРЖИТ советов типа
«проси и тебе будет дано».

Ты не услышишь того, что хочешь услышать, но ты
гарантированно получишь то, что тебе реально нужно,
чтобы ты больше никогда не беспокоился о том, где брать деньги.



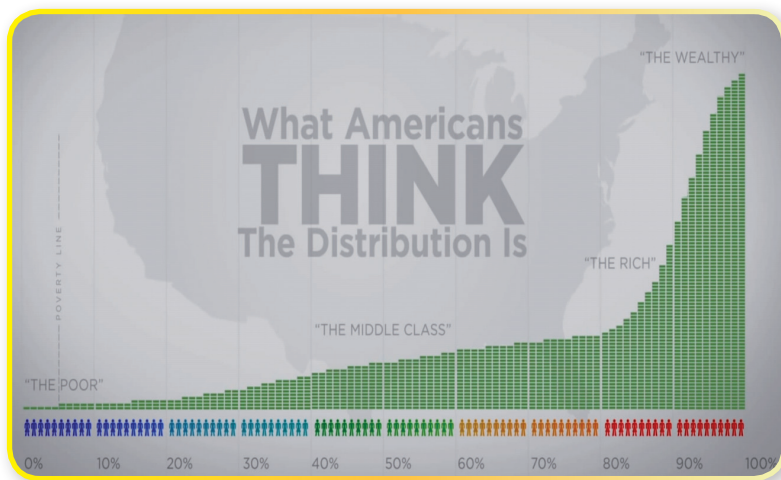
**Бренд №1 по стратегическому развитию
и стратегиям роста малого бизнеса**

Рецензия на книгу Ивана Зимбицкого «Челюсти для бизнесмена 2. Анатомия Безденежья» от выпускника Гарварда Павла Кочкина

Профессор Гарвардской Школы бизнеса опросил 5000 американцев Как, по их мнению, богатство распределено в стране.

Большинство людей заявили, что деньги в нашем обществе **несправедливо распределены**, но как оказалось, мало кто смог близко представить себе реальную ситуацию.

Посмотри на этот график, чтобы понять что люди думают о том,



как сейчас распределены деньги и богатство.

По горизонтальной шкале - это сегменты населения, начиная от самых бедных слева, средний класс по середине и богатые справа. Тогда как зеленые фишки по вертикали представляют собой все деньги и показывают накопленное богатство в разрезе сегментов.

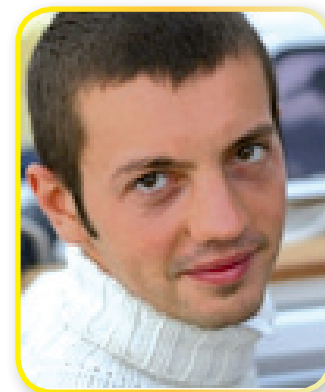
Из этого графика видно, что самые богатые где-то в 100 раз богаче, чем самый бедный эшелон, и примерно в 10 раз – чем средний класс.

Приготовься... Вот как выглядит реальность

Теперь посмотри на другой график, который сравнивает как «как-мы-считаем-деньги-распределены» и как они реально распределены.

Вот такая реальность в сравнении с тем, как мы считаем.

Бедных даже не видно на этом графике. Они живут на копейки.



Павел Кочкин

Выпускник Гарварда

Владелец бизнесов:

- Сертификация систем управления организацией www.iso9001.ru;

- Услуги арома-маркетинга www.aromaco.ru;

- Маркетинговое агентство www.actgr.ru;

- Фонда помощи соискателям и аспирантам (www.bfpais.ru)

Создатель и ведущий тренинга «Предназначение» — predestination.ru.



Средний класс в реальности не сильно оторвался от бедняков.

Даже «типа богатые», которые находятся между топ 10% и топ 20%, чувствуют себя «так себе»...

Но что это такое **странное** в правом углу этого графика? Что это за длинная-длинная игла, которая более чем в 10 раз выше всего графика?

Это тот самый пресловутый 1%, о котором ты мог столько раз слышать.

1% населения владеет 40% богатства!!!! Как тебе то, что нижние 80% совокупно владеют лишь 7% богатства?

Шокирует? Нет? Тогда вернись и еще раз прочти верхний абзац.

Нижние 50% американцев владеют жалкими 0,5% всех акций, облигаций и ценных бумаг в стране? По сути это тоже секта, только эти люди нищие.

Тогда как всего 1% богатых владеет 50% всех акций и ценных бумаг в самой богатой стране мира?

В реальности эти люди владеют большим количеством накопленного богатства, чем «должно было бы быть» у ТОП 20% в восприятии 90% людей.

Не забывай что эта шокирующая статистика в цивилизованных США.

Посмотри очень внимательно на следующую «странную» статистику (сделай вывод сам и потом я все объясню)

В 1976 году 1% богатых американцев зарабатывали 9% национального дохода (всего 30 лет назад).

Сегодня 1% самых обеспеченных американцев владеет 50% всех акций, облигаций нации.

Иван говорит, что эти люди есть настоящая секта! И он дал им специальное обозначение, назвав их – «секта с высоким термостатом».

Почему он это сделал? Я точно не знаю. Но, учитывая как устроен мозг Ивана, все проблемы он видит как симптомы. Другими словами он «зрит в корень», как сокол зрит жертву, но его жертвы – это **прогнившие нейроны серого вещества**, которые работают ПРОТИВ Вас и не дают добиться того, чего Вы хотите. Его задача найти именно ту точку, опираясь на которую, «по щелчку пальца», можно убирать причину и трансформировать все в твоей жизни.

Известно также, что люди из «секты высокого финансового термостата имеют столько денег, что это даже тяжело отобразить на графике и его нужно показывать отдельно. Они делают в 360 раз больше денег и имеют гораздо лучшие результаты, чем средний человек.

Иван говорит, что запусти в эту секту «нормального¹» человека и гарантированно у него поедет крыша. Тебя учили, что прежде, чем что-то сказать, нужно поднять руку, тебе говорят как одеваться, как говорить, как «правильно» вести себя, а они плевали на все это. Правила не для них.

Как выпускник Гарварда я не слушаю, что говорит и пишет большинство авторов. Иван Зимбицкий это исключение. Книга Челюсти для бизнесмена 2 «Анатомия безденежья» настоящий клад. Это не методичка по постановке целей. В твоих руках план фундаментальных изменений.

¹ Большинство людей бедные, поэтому нормальные - это бедные.

Привет!

Меня зовут Иван Зимбицкий

Поздравляю с решением скачать этот спец-отчет.

Кажется невероятным, что вот так можно сесть и спустя 30 минут в твоей финансовой судьбе все изменится.

Я бы побоялся делать такие резкие заявления, если бы не один факт.

Когда я впервые более 6 месяцев назад начал работать над концепциями этого документа, я понятия не имел что получится.

Результаты тест драйва этих идей на группе из более чем 500 человек в сентябре 2013 поражают воображение.

Только задокументированных историй успеха было бы достаточно, чтобы написать книгу в 30 раз легко превышающую объем этой книги.

Мгновенная трансформация и последовательное 2-5 кратное увеличение дохода. Один из участников эксперимента сообщил, что если дать прочесть этот спец-репорт всей стране, это навсегда искоренит жалобу №1 людей – «безденежье».

Однако есть 2 простых условия для того, чтобы получить все выгоды от прочтения этого документа:

1. Тебе нужно сначала глубоко понять большую идею этой книги. Это значит узнать историю документа, почему и как он был написан (без понимания концепций тактики не будут для тебя работать).

2. Первый раз ты должен прочесть его за один присест от начала до самого конца.

Еще одно. Похвали себя за то, что ты скачал эту книгу. Ты молодец! Я поздравляю тебя с тем, что ты действуешь!

Проблема

Когда я был ребенком в моей комнате – на столе, в шкафу, в тумбочке всегда царил бардак. Другими словами это был полный срач.

Хлам был везде, и он был разбросан повсюду. Все было не на своем месте, школьные книги валялись на полу, носки в тумбочке для книг, грязная одежда была под подушкой, фантики от жевачек приклеенные на двери, карты с шахматами в разных углах.

В 16:00 моя мама возвращалась с работы. Она обычно заходила в мою комнату, и если там был бардак, все заканчивалось для меня плохо.

Чтобы подготовиться к ее приходу, я начинал делать уборку в моей комнате за 5 минут до прихода. Я научился делать это супер-супер быстро.

Я запихивал весь хлам, носки, карты, игрушки, банки, фантики, книги в тумбочку и под кровать.



На кровать накидывал покрывало, но постель была мятая. Под кровать уходил хлам, который не поместился в тумбочку – одежда, трусы, носки тетрадки, ручки.

Моя комната с виду выглядела чисто и аккуратно, потому что весь мусор был плотно затрамбован в тумбочку и под кровать.

Но если **копнуть глубже**, полезть внутрь, это все равно был мерзкий срач и бардак.

Подобная ситуация с деньгами в жизни у большинства людей. Я не осуждаю и не критикую никого, я просто знаю, что это правда.

Люди ездят на иномарках, купленных в кредит, и выкладывают в социальных сетях свои скучные фотографии с Бали, при этом они едят дешевую вредную еду, а их реальное состояние чаще всего – ноль. Ноль сбережений, нет активов, мизерный доход.

Каждый раз, когда у меня неприбыльный месяц в бизнесе, и я теряю деньги, это происходит потому, что я сам себя обманывал, что мой бизнес в хорошей форме, но в «тумбочке и под кроватью» все равно срач, от которого самому противно.

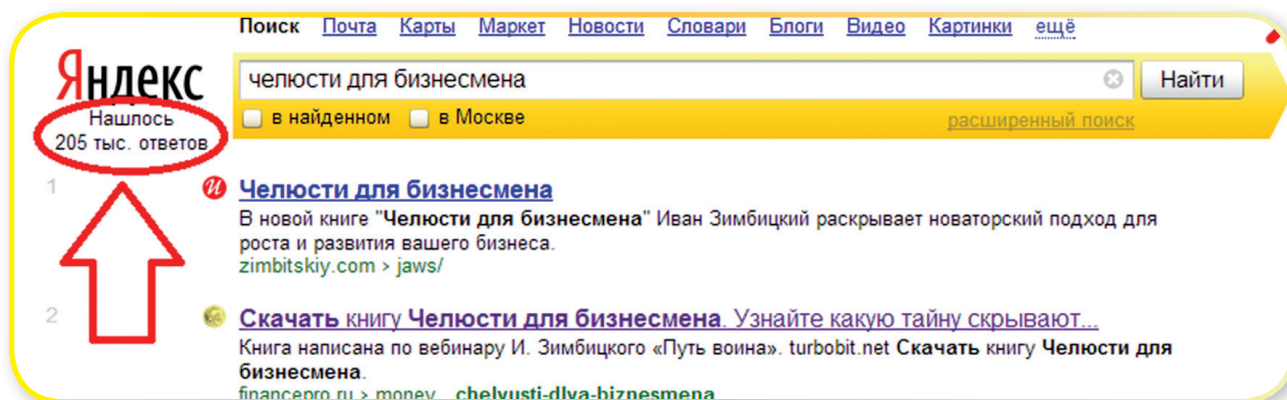
Почему этот спец-репорт принесет тебе деньги?

Мне стыдно об этом говорить, но я достаточно посредственный писатель. Это не сарказм и не самобичевание. Большинство текстов, статей и книг, которые я написал, мне больше не нравятся.

Однако есть исключение. Есть одна вещь, которой я горжусь...

...книга «Челюсти для бизнесмена 1» стала феноменом в русскоговорящем интернете. Она трансформировала жизни тысяч людей. И я знаю это, потому что ко мне сотни раз подходили люди на конференциях, искренне благодарили за те позитивные перемены в их жизни и бизнесе, которые начались после прочтения этой магической книги.

Тысячи людей обсуждают «Челюсти» на форумах, в социальных сетях, публикуют на блогах, пересылают друзьям. Она выложена сейчас на десятках тысяч сайтов, вероятно была скачана **миллионы раз!**



Только с сайта GoldCoach за первые несколько месяцев «Челюсти» скачало более 200 000 человек.

До этого момента я был вынужден приостановить написание новых книг.

В какой-то момент времени моя компания GoldCoach чуть не развалилась из-за сверх быстрого роста. Поток клиентов в наши программы вырос в несколько раз с момента выхода «Челюстей».

Я был вынужден перестать писать, чтобы полностью сконцентрироваться на создании новых продуктов моей компании.

В чем разница между «Челюсти для бизнесмена» и «Челюсти для бизнесмена 2»?

Сначала скажу вот, что мне тяжело представить, что я способен повторить успех «Челюстей для бизнесмена», но...

Дорогой друг – невозможное сделано!

Эта книга мощнее всего, что я когда-либо писал. Что если здесь содержатся практические советы, которые помогут тебе по желанию делать деньги? Знаю, ты можешь мне не верить. Это хорошо для тебя. Скептицизм - это признак высокого интеллекта.

В книге «Челюсти для бизнесмена» ты узнал проверенный рецепт, как победить токсичную и негативную силу под названием СОПРОТИВЛЕНИЕ и как через открытие сильных сторон обрести сверхсилу.

В этой книге «Челюсти 2» мы расстреляем твоих демонов безденежья, которые заставляют тебя терпеть крах в бизнесе, жить на копейки, быть зависимым финансово, морально и духовно.

Я буду с ними крайне безжалостен. Никакой пощады. Пленных брать мы не будем. Эта книга убьет в тебе «демона безденежья» навсегда.

Но мне нужна твоя помощь. Я хочу, чтобы ты прочел эту книгу с открытым разумом, иначе я не смогу тебе помочь. Нет, скажу по своему...

...отнесись к этому чертовски серьезно! В твоих руках поистинне прорывной материал и я горжусь теми открытиями, которые донесет до тебя эта книга.

Прочтя этот спец-репорт ты узнаешь:

- почему ты не нуждаешься в очередной книге по «инвестированию», «денежному квадранту», «бизнесу в коробке» и прочему хламу, написанному для искателей и лентяев
- поймешь концепцию денег лучше, глубже, интимней и у тебя появится больше уверенности, чем когда-либо до этого
- простые, очень практичные практики, которые принесут тебе много денег
- получишь максимальную ясность на какие кнопки конкретно необходимо нажать, чтобы победить в игре под названием деньги
- откроешь почему только незначительное число людей преуспевают тогда, как большинство терпят провал (это не имеет ничего общего с трюками или какими либо секретными алгоритмами)

Как это было...

Мой ассистент Марина закончила сбор и компоновку общих проблем, беспокойств и разочарований, которые останавливают наших клиентов в достижении их бизнес целей и личных целей и со словами «вот здесь все» передала мне шесть свеженапечатанных листов бумаги.

Начав поочередно просматривать список, я почти сразу обнаружил в этом списке что-то *очень странное*.

«Че за хрень?» нечаянно проскользнула у меня мысль.

Я сначала засомневался. Может быть Марина перепутала проекты? Или сгруппировала ответы по какому-то необычному параметру? (я проверил)

Может Марина просто ошиблась???

Я все проверил.

Никаких ошибок не было. По моему телу пробежали мурашки и дыхание участилось. Паника и разочарование нахлынули на меня.

Я знал, что для того, чтобы решить эту проблему, требуются сверх усилия и свежий «незашоренный» взгляд.

Все они жалуются на одну и ту же проблему – думал я, но проблема ведь совсем не в том.

Следующим утром я улетел в мой любимый город Барселону. То что там открылось шокировало меня, изменило мою жизнь и скоро изменит твою.

Деньги – это симптом

Чем больше я думал над этой проблемой, тем больше понимал, что здесь прячется что-то глубже и коварней, чем кажется снаружи, но не понимал что же это. Пока в один момент я не понял!

Вопрос который все задавали был в корне ложным

Потому что это был всего лишь ***симптом более глубокой проблемы***.

Все те, кто присылал нам свои вопросы, не осознавали, что все эти вопросы возникают по причине ***БОЛЬШОГО недопонимания***.

Это происходило вне зависимости от профессии, карьеры, вида бизнеса, возраста, места жительства или пола.

Все вопросы, которые мы получили на почту, абсолютно все, содержали ***ложный вопрос***.

Эта книга про деньги

Но не про деньги как ты это понимаешь.

Вопрос, который интересует большинство людей, касается **увеличения своего дохода** (*как заработать больше денег; как решить проблему денег; деньги, нет денег; нужно больше денег; вот если бы у меня было больше денег; по уши в долгах; сделаю, когда появятся деньги; нет денег на бизнес; бизнес не приносит деньги*)...

По большому счету все спрашивают одно и то же.

Возможно это не очевидно каждому, но все эти вопросы указывают на одно большое недопонимание.

Дорогой друг – это катастрофическое *недопонимание*. Прости меня за то, что я слишком эмоционален здесь.

Практическое задание:

Что реально определяет твой доход?

- Интеллект?
- Быть образованным?
- Связи?
- Удача?
- Богатые родители?
- Родиться под счастливой звездой?
- Предпринимательская жилка?
- До хрена работать?
- Твои таланты?
- Твоя личность?
- Желание работать 60 или даже 100 часов в неделю?
- Приверженность?

Ответ на следующей странице.

Ничего из этого

Первое, что нужно тебе – это избавиться от всех ложных допущений или недопонимания в вопросе денег.

Потом я покажу простые, конкретные ежедневные практики, которые принесут тебе много денег.

Ответ на вопрос Как увеличить свой доход? – простой.

Ладно, я могу тебе сказать его прямо сейчас – количество денег, которое у тебя есть, это зеркальное отображение твоего внутреннего финансового термостата.

Деньги – это прямое отображение твоего глубинного образа себя. Так называемого внутреннего selfmade. Другими словами то, сколько у тебя денег, зависит от уровня твоего внутреннего денежного термостата.

(не беспокойся, я скоро все объясню)

Денежную проблему можно решить только тогда, когда ты ясно поймешь, что **корень проблемы находится далеко за пределами денег.**

Недавно с друзьями я путешествовал по Италии. Одного из них зовут Кирилл. Он 3 раза начинал бизнес и 3 раза терпел провал.

Однажды вечером он признался мне в правде. Я видел как блестели его глаза и там были слезы. На 31 году жизни, с виду у успешного молодого человека, с деньгами был полный бардак. Он это скрывал, делая вид, что все хорошо, но под кроватью и в тумбочке был срач.

Как сильно он комплексовал, ему снились черт знает какие сны. Как некомфортно и неуверенно он чувствовал себя в социальной жизни и все из-за «нет денег», недостаточно денег, мало денег. В результате...

...страхи и беспокойства по поводу отсутствия денег были его компаньонами долгие годы.

...сжатость и скованность в социальной жизни сделали его твердым внутри

Первое, чем я помог Кириллу – дал понять, что откладывание решения проблемы ситуацию лучше не сделает, а сделает ее только хуже.

После чего Кирилл начал спрашивать меня: как мне удалось обрести финансовую свободу еще в возрасте 26 лет?

Я тогда рассказал Кириллу про тот психокибернетический механизм или внутренний финансовый термостат и почему именно от уровня твоего финансового термостата зависит будут ли у тебя деньги.

Я также первый раз в жизни признался, что именно мои ежедневные практики работы с внутренним термостатом привели меня к тому, что в 26 лет я обрел полную финансовую свободу.

После возвращения из Италии, в течение 2 месяцев, доход Кирилла утроился и у него впервые в жизни появились первые сбережения 5 тыс. долларов.

На момент выхода книги наш с ним общий проект принес 47 тысяч долларов месячной прибыли. Сбережения Кирилла достигли отметки 26,5 тысяч долларов и, я уверен, что менее чем за 12 месяцев он возьмет рубеж в 100 тысяч долларов сбережений. А я реализовал одну из своих «странных мечт» приобрел спортивный автомобиль Porsche Cayenne черного цвета.

Как я уже сказал то, сколько у тебя денег зависит от уровня твоего внутреннего финансового термостата.

Но эта концепция является полностью чужой для большинства людей.

(В действительности, в полном объеме ты можешь не понимать все последствия этого для себя сейчас. Но ты поймешь это до того момента, когда закончишь чтение этой книги).

Не понимая этого, твоя жизнь и твой бизнес от этого будет только страдать, паника, фрустрации и стресс будут ходить за тобой по пятам, а если ты предприниматель, в конечном итоге, ты уверенно разоришься. Обещаю.

Мой успех зависит от твоего успеха, и я больше заинтересован в твоих результатах, чем ты можешь себе представить. Поэтому эта книга должна раскрывать проблему денег **на самом глубоком уровне**.

Если я потерплю провал в этой задаче, тогда я потеряю кредит доверия и твою веру в меня, что поставит меня в один ряд с остальными корыстолюбивыми «гуру», которые только и думают чтобы схватить твои деньги и убежать.

Практическое задание:

Мы начнем решение денежной проблемы с простого вопроса, на который ты сейчас должен дать ответ:

- Что ты реально знаешь про деньги?
- **Откуда к тебе пришли твои убеждения по поводу денег?**
- Чему твой собственный опыт научил тебя по поводу зарабатывания и накопления денег?
- Что для тебя лично значит финансовая свобода?

Простые вопросы, не так ли? Но большинство бедных людей никогда себе не задавало подобных вопросов. **Поэтому** они и бедные.

Возможно, тебя учили, что для того, чтобы у тебя было больше денег, ты должен больше работать? Может быть для этого нужна удача?

А может быть деньги это «здравый смысл» для тех, кто более целеустремлен?

Должно быть Ричард Бренсон и Бил Гейтс имеют больше этого «здорового смысла», чем сосед или «тот кассир» в супермаркете?

Прежде чем продолжить посмотри на себя в зеркало. Для своего же блага рассмотри эти вопросы.

Большой внутренний конфликт

Русскоговорящего населения около 200 млн. Может больше. Я не знаю. Только горстка из них купят или скачают эту книгу, даже если она будет бестселлером. Из тех, кто купит, менее 20% ее откроет, еще меньше прочтет, мало кто поймет и только единицы последуют моим советам.

Поэтому большинство останутся бедными. Доступ к этой информации и правде денег, которую ты сейчас узнаешь, получит очень мало людей.

Это Осознание, которое пришло ко мне в Барселоне, и прости за мою откровенность:

Корневая причина, которая ведет к проблемам с деньгами, находится за пределами твоей способности исправить эту проблему

Иван, ты что сумасшедший, что ты такое говоришь?

Извини, но это правда.

Причина безденежья находится вне пределов твоей способности разрешить ее. Корни ведут глубоко в твою ДНК. Ты буквально прошит зарабатывать как можно меньше денег.

Выступая перед участниками программы переустановки финансового термостата «Мультипликатор 10X», тренер GoldCoach, эксперт по гипнозу, сертифицированный коуч Сергей Чепинога объясняет как мозг человека эволюционировал миллионами лет...

...как он трансформировался с «недумающего», реактивного, озабоченного самосохранением мозга рептилии в более сложный, развитый, логический механизм, который у нас есть сейчас.

**Миллионы лет эволюции
создали твой текущий мозг.
Все время до этого –
выживание и сохранение
было его единственной
задачей**

Идеи личного роста, «сделай себя сам», достижения целей, «начни бизнес и заработай миллион долларов» – **это относительно новые тенденции.**

Твой мозг это продукт миллионов, миллионов лет эволюции. Миллионы лет он был озабочен ТОЛЬКО одной задачей – защититься и выжить. Твой мозг не прошит под новые тенденции, также как лесная тропа не подходит для того, чтобы по ней ездил AudiTTsport.

Идеи личного роста, «сделай себя сам», достижения целей, «начни бизнес и заработай миллион долларов» – **это относительно новые тенденции.**

И это имеет очень серьезные последствия, которые ты сейчас не осознаешь.

Прежде чем ты поймешь, как это саботирует наличие денег в твоей жизни...

Вспомни пирамиду потребностей Абрахама Маслоу.

12В самом низу пирамиды потребности – еда, нора (жилье), секс. Чуть выше в пирамиде идут потребности в защите, безопасности... Это были **единственные мотиваторы** наших предков в течение миллионов лет.

Тот встроенный генетический код, который привел тебя сюда, который создавал тебя, который содержит все знания предыдущих поколений, лежит в основе всех действий и мышления.



Наши инстинкты выживания – генетическая прошивка. Инстинкт самосохранения или, как его называет Сергей, **встроенный автоматический защитный механизм**, продолжает по старинке выполнять свою прежнюю цель – **оберегать тебя от неприятностей**.

Ни один человек не принимает во внимание тот факт, что твоей прошивке в мозгу миллионы лет. Для мозга преследование твоих личных амбиций, целей – это угроза.

Его задача выжить. Ему плевать на твои цели, на твои идеи. Ему не нужна свобода, которой ты бредишь. Его не интересуют достижения, деньги на банковском счете. Все эти вещи для него равно неопределенности, а значит, угроза выживанию.

Твой мозг не будет подставлять тебя мгновенному риску ради возможных денег, он не создан под эту цель.

Но, ситуация даже хуже, чем ты себе представляешь

Куда хуже?

Автоматический защитный механизм настроен даже не на средний показатель.

А именно на то, чтобы ты был нищим.

Что?

... да, и я собираюсь сейчас тебе это доказать.

Знакомо ли тебе такое слово как «откладывание»? Прокрастинации?

Ни один предприниматель не осознает того факта, что его планка в мозгу имеет прошивку иметь столько денег, чтобы хватило выжить, протянуть, не сдохнуть, а все то, что выше твоего генетически предопределенного уровня, будет ОТКЛАДЫВАТЬСЯ.

И вызывать при этом большой внутренний конфликт, потому что твои желания пойти в мир, стать кем-то, заработать миллион долларов... противоречат целям более сурового зверя, более древнего, более глубокого – встроенного в мозг АВТОМАТИЧЕСКОГО ЗАЩИТНОГО МЕХАНИЗМА.

Экскурс в откладывание

Эта книга не только про деньги. Это также про то, как преодолеть экстремально коварную, противную привычку миллиардов людей, блокирующую деньги, –ОТКЛАДЫВАНИЕ.

Вспомни свои мечты, когда ты был маленьким ребенком. То светлое будущее, которое ты видел для себя. Вся жизнь впереди. Каждый день наполнен свежими ожиданиями и возможностями. Тебе казалось, что возможно все.

Сначала ты хотел стать космонавтом, потом военным летчиком, потом ты хотел быть на обложке журнала Men'shealth в роли топ-модели, рок-звезды или олимпийского чемпиона.

Видишь тенденцию?

Медленно, почти неощутимо, цель за целью, твои надежды и мечты тихими шажками покинули тебя ...

... и ты смирился с жизнью, которую никогда себе не представлял.

И где ты сейчас, много лет спустя? Ты надеялся, что сможешь развить бизнес или преуспеть в карьере, наслаждаться свободой, но упустил возможность. Ты упустил время...

Как много «если бы» исчезли из твоего сознания, если бы ты вовремя совершил это одно действие. Этот первый шаг.

Хотя вся информация как это сделать есть,но дело не в информации. Не обманывай себя...

ОТКЛАДЫВАНИЕ. Откладывание во всех его проявлениях. Ты не действовал. Ты не совершал действий. Ты не совершал нужных действий. Не совершал необходимых действий. Ты не делал самых важных вещей...

Откладывание никогда не приведет тебя к чему-то хорошему. Это как оказаться посередине разделяющей полосы на скоростном шоссе и остаться там. Без возможности вернуться назад.

Что такое откладывание?

Это симптом. Это следствие.

Ты должен понимать насколько разрушительным, деструктивным, депрессивным и опасным фактором является низкий финансовый термостат.

Он и есть причина откладывания.

Никакие техники и технологии тайм-менеджмента не помогут тебе повысить продуктивность без первоочередного поднятия внутреннего финансового термостата.

Откладывание – это болезнь, которая медленно убивает твои планы и мечты, надежды на светлое будущее.

Она пускает кровь твоей силе действий. И медленно наблюдает за тем, как жизненные силы и тонус уходят. Эта книга твой шанс ВСЕ ИЗМЕНИТЬ.

Если я тебя прошу сделать упражнение – тебе придется делать! Или я не смогу тебе помочь.

Давай лучше
продемонстрирую
что, я имею в виду

Встречай – твой пещерный предок

Вернемся на пару миллионов лет назад. Перед тобой семья наших древних предков – пещерные люди.

Вот ты видишь одного из них. Это среднего размера самец. Назовем его Петя. (Конечно, я придумал это имя, но кто знает...)

Присмотревшись поближе мы видим, что он бежит по лесу. Бег тогда не рассматривался как вид спорта.

Петя бежит, чтобы срочно добыть еды на зиму. Наш герой на базовом инстинктивном уровне знает, что если он не справится с этой задачей до 47 заходов солнца, его семья замерзнет и умрет от голода.

Базовый автоматический инстинкт самосохранения руководит жизнью предка.

Он продолжает бежать по лесу, как внезапно вдалеке его внимание привлекает что-то большое. Предок сначала не понимает, что это такое. Это существо в 5 раз больше его и имеет полосатый оттенок шерсти.

Большие торчащие в разные стороны клыки указывают на то, чего Петя так сильно боялся. Это 600-килограммовый саблезубый тигр.

Наш герой уже видел, как подобный монстр убивал и съедал раненных мамонтов и даже его соплеменников.

В целях выживания **примитивный мозг** и инстинкт самосохранения **полностью** берет **контроль над действиями и мышлением** Пети.

Инстинкт самосохранения знает, что если тигр его настигнет, уже ОН, Петя, превратится в еду.

Бессознательное теперь полностью руководит реакциями героя.

Как отреагировал мозг Пети, когда увидел хищника?

Броситься бежать – только привлечет его внимание.

Вступить в схватку с хищником значит одно – быть убитым.

Что делает его мозг?

Наш герой тихонько прячется за кустик, в надежде что 600-килограммовый монстр не заметит его и пройдет мимо. Другими словами.

«Сиди, сука тихо, и не высовывайся!»

Это первая реакция на угрозу.

Мозг рептилии делает себя незаметным.

Петя тихонько прячется за кустик в надежде, что как-то оно само решится само собой. Может, монстр не заметит его и пройдет мимо.

Внезапно, рядом с нашим героем с дерева падает жирный «питон». Происходит то, чего Петя боялся больше всего – саблезубый монстр замечает его.

Защитный механизм Пети *фиксирует это в момент*. Теперь он внезапно превратился в мишень для 600 кг груды стальных мышц.

Реакция «замереть» больше не работает.

Следующая защитная автоматическая реакция включается мгновенно. С мыслями «сука питон» наш герой срывается с места и **бросается убежать**.

Тигр это фиксирует и бросается преследовать предка. Он вот-вот превратится в еду.

Петя изо всех сил убегает от тигра. Тигр бежит за ним. Петя смог немного оторваться....

... но у Пети сегодня невезучий день, потому что на пути к безопасности внезапно возникает еще одно препятствие, которое он не ожидал увидеть.

Это ручей с крокодилами.

Крокодилы спят в это время и Петя это знает. Он также слышал, что крокодилы гораздо реже съедали его собратьев, чем тот 600-килограммовый монстр, который преследует его сейчас.

По большому счету это препятствие не представляет угрозы для жизни Пети. Только временный дискомфорт.

При обычных обстоятельствах ручей с крокодилами это то, чего Петя изо всех сил избегал.

Определенно можно сказать только одно – Пете очень дискомфортно проходить через ручей с крокодилами.

Однако сейчас ситуация другая. Ручей с крокодилами это то, что отделяет Петю от возможности дальше существовать, развиваться и продолжать род.

Несмотря на то, что всего в 200 метрах его преследует смерть, автоматический механизм Пети (реакция №1 «замри») вынуждает его на время остановиться и стоять перед ручьем, как статуя.

Обрати внимание – он не бросился, чтобы преодолеть это препятствие. Он откладывал.

Инстинкт самосохранения руководит реакциями человека.

Что же именно в этот момент происходит в разуме нашего героя?

Он рационализирует причины не переходить ручей. Не действовать. Откладывать действие. Другими словами прокрастинировать...

Может, тигр найдет и съест кого-то другого. Может быть зверь еще больших размеров остановит его, может, тигра кто-то съест. Или, возможно, это Тигр с очень плохой памятью, он забудет и вернется в свой прайд.

Автоматический защитный механизм ищет причины не действовать, даже несмотря на то, что слышит дыхание смерти за спиной!

Наш герой откладывает действие до тех пор, пока он не понимает, что этот тигр уже у него за спиной и готов вонзить свои клыки в его горло и рвать его теплую плоть.

За секунду до того момента, как стать закуской, Петя бросается в ручей со спящими крокодилами и преодолевает препятствие.

Другими словами, я понятия не имею какие именно отмазки не действовать в этот момент придумывает мозг Пети. Обрати внимание, что даже перед лицом реальной угрозы жизни защитный механизм Пети **избегает действий**.

Надеюсь ты понял то, что я хотел сказать.

Давай теперь разберем ситуацию: как это относится к тебе и к тому, почему у тебя мало денег.

Во-первых, мы все еще пещерные люди

Не помню кто это сказал, но я с этим соглашаюсь.

... копни глубже поверхности и ты увидишь,
что мы все до сих пор пещерные люди.

Миллионы лет эволюции не убрать. Мы все еще на уровне инстинктов ищем способы избежать вещей, которые нам кажутся неприятными, бьют по самооценке или вызывают обычное состояние неопределенности...

Это не должен быть 600-килограммовый саблезубый монстр. Мы следуем тем же инстинктам самосохранения, которые вызывают нежелание вовлекаться в дела, проекты, развитие, бизнес – во все то, что мозг воспримет как угрозу себе или своей самооценке.

Любой проект, событие, бизнес-начинание, любая цель. Написание рекламного текста, лендинг, создание рекламной компании, уволить сотрудника, найти нового...

Все, что кажется для твоего мозга неприятным, будет откладываться беспощадно.

Осознай, что именно здесь и именно по этой причине ты теряешь возможности. Ты теряешь деньги. Ты упускаешь шанс. Ты упустил уже так много...

Анатомия безденежья

Ты мог уже раньше слышать как работает защитный механизм.

Что это мгновенная реакция и обострение чувств организма на реальную или воспринимаемую опасность.

Один из мотивационных спикеров и тренеров по законам успеха описывает это как реакцию «*дерись или убегай*».

Теория говорит о том, что когда организм сталкивается лицом к лицу с опасностью, в зависимости от степени воспринимаемой угрозы мы либо уносим ноги (убегаем в безопасность) или мгновенно вступаем в драку.

Угадай что? Это неправда. Это ложь.

Так не бывает, что «мозг рептилии» в момент опасности находит время определить степень опасности угрозы и потом посчитать: лучше действовать или уносить ноги. Почему?

Во-первых, реакция организма не **ограничена двумя опциями**.

Во-вторых, мозг рептилии прошит действовать в **строго определенном порядке**.

Другими словами твой встроенный инстинкт самосохранения имеет заранее **предопределенный порядок реагирования** на любую реальную или воспринимаемую угрозу.

Вот в какой последовательности древний мозг делает тебя бедным

Вот правильный порядок, в котором древний мозг делает тебя бедным.

1. Замереть
2. Убегать
3. Драться

Вот что это значит для тебя.

Такая же в точности последовательность реакций происходит в твоей текущей жизни – **без твоего осознания процесса и, самое главное, без осознания последствий этого**.

Реакция №1 «Замри»

Вспомни еще раз ход мышления пещерного человека, когда он столкнулся с опасностью.

«Вступить в схватку с хищником – значит для Пети одно – быть убитым.

Броситься бежать – только привлечет его внимание

Как реагирует автоматический защитный механизм?

Несмотря на риск быть уничтоженным, в буквальном смысле этого слова, защитный механизм делает тебя незаметным для приближающейся опасности.

На своем подкорковом уровне твой мозг понимает, что замереть, *бездействовать, не замечать проблему это самый эффективный способ гарантировать выживание*.

Это **первая** автоматическая реакция защитного механизма.

Что-то из этого откликается где-то там глубоко с тобой? Бывал ли у тебя подобный опыт, когда перед тобой вставал большой, серьезный, потенциально очень прибыльный, но в то же время страшный проект и ты откладывал его начало до бесконечности?

До тех пор, пока угроза существования находится на безопасной дистанции, Защитному механизму нет причины подставлять себя риску в текущий момент.

Цель автоматической реакции «замри» в том, чтобы избежать быть замеченным. В том, чтобы избежать любого вовлечения с объектом. Если возможно избежать угрозы, тогда шансы на выживание самые высокие.

Первая автоматическая реакция защитного механизма человека на опасность и угрозу – это впадение в состояние «ОТМОРОЖЕННОСТИ». Бездействия. Откладывания действий. Саботажа.

«Эй, я уношу ноги»... Реакция №2 «Беги»

Когда первая реакция автоматического защитного механизма заложенного в ДНК не сработала, мы автоматически переключаемся в режим «уносить ноги».

Мозг переключает тебя на следующую передачу.

Вовлеченность с опасностью возрастает.

Теперь ты больше не избегаешь опасности – ты **убегаешь от опасности**.

«Эй, я уношу ноги».

Обрати внимание на следующие вещи.

Первые две реакции защитного механизма – это реакции избегания.

Не вовлеченности. Мы замираем, чтобы избежать быть обнаруженными. Мы бежим, чтобы избежать конфликта.

Какие мысли были у пещерного предка, когда он увидел на близком расстоянии опасного хищника?

«Вдруг опасность обойдет стороной? Может, хищник меня не заметит? Может, внимание тигра привлечет что-то другое? Или он просто уйдет? Или... а кто знает, может быть Тигра кто-то съест? Другими словами «авось пронесет».

Чтобы понять как мозг лишает тебя денег и возможностей, давай посмотрим, как это проявляется в современном мире...

*«В момент кризиса люди не «мечутся» и не пытаются «выкарабкаться».
Они превращаются в **статуи**».*

Делорес Маккинзи (выжившая при столкновении двух самолетов Пан Америка и КЛМ на острове Тенерифе 27 мая 1977 года)

В современном мире

Что делает человек, которого поймали за воровством? Даже несмотря на то, что он был уже пойман, он все равно на несколько секунд замирает на одном месте прежде, чем осознает что произошло.

Что бывает с сотрудником, которого вызвали на «ковер»?

Он будет стоять перед начальником неподвижно, глаза опущены вниз. **Это бессознательная попытка сделать себя незаметным.**

Реакция «убегай» в современном мире не значит убегать в буквальном смысле этого слова. Оказавшись в ситуации конфронтации с кем-то или чем-то, человек **уводит глаза в сторону.**

Избегать смотреть в глаза другому человеку. Он будет отворачиваться или уходить от всего, что вызывает у него дискомфорт.

Часто человек поворачивает часть тела по направлению к двери или будет искать другой повод как бы убежать без осознания того, что с ним происходит.

Чтобы все было ясно, я скажу это еще раз.

«Проблема не в тебе – проблема в низком финансовом термостате».

Практическое задание:

Повтори верхнюю фразу еще раз. Скажи ее себе вслух. Поделись этой концепцией с партнерами по бизнесу. Так это лучше осядет в твоей голове.

Расскажи об этом детям. Дай твоим друзьям прочесть эту книгу.

Это естественные реакции автоматического защитного механизма, это то, почему ты видишь столько бедных людей вокруг себя.

Твой мозг работает в таком порядке. Игнорирует проблему. Пример: у тебя нет или мало денег. Он будет сравнивать с людьми, которые беднее тебя, которые имеют меньше денег, чем у тебя.

Со своего опыта коучинга предпринимателей (более 1000 постоянных клиентов) я знаю, что когда финансовая «жопа» наступила... Когда бизнесмену нечем платить зарплату, нечем платить арендную плату... когда уже нечего есть... дети голодные дома... Тогда уже он начинает обращать внимание на проблемы.

(но, как ты знаешь, когда «болезнь» запущенна, приходится доставать скальпель и резать по живому. А это больно.

Намного проще предотвратить проблему. Другими словами – переустановить внутренний финансовый термостат.)

Промежуточные итоги

Соппротивление пещерного предка вызвано инстинктом самосохранения, что заложено в нашем мозгу. Это то, что он делает по умолчанию.

С ним нельзя договориться. Это неосознанно и это происходит автоматически.

Человек избегает делать все что, как он знает, будет неприятно ему или еще хуже причинять боль, но все становится с ног на голову в момент, когда мозг переключает тебя на третью передачу.

Передача №3... Реакция «драться»

Вернемся последний раз назад к нашему герою.

Представим, что хищник загнал предка к обрыву. Прыгнуть вниз означает точно смерть. Другого пути убежать нет.

Автоматический защитный механизм в одну секунду посчитал, что вне зависимости во сколько раз хищник больше и мощнее, самую высокую вероятность выживания даст поворот к нему лицом и начать драку.

Вступить в смертельную схватку за свою жизнь. Теперь приготовься испытать шок.

Мозг рептилии извергает в кровь нашего героя конскую дозу адреналина. В один миг чувства и инстинкты Пети обостряются, взрываются силы, появляется фокус, ускоряется реакция.

Саблезубый тигр прижал Петю к скале. Доза адреналина нужна, чтобы дать отпор более сильному врагу.

Вовлеченность с опасностью на этом этапе максимальная.

Несмотря на свои мизерные шансы, Петя достает копье и начинает им размахивать перед монстром в надежде его ранить. А может, тигр отступит и ему просто надоест?

Теперь он уже герой? Борец за свою жизнь?

Нет. Ты видимо насмотрелся фильмов, в реальности все по-другому.

Встречай общество адреналиновых наркоманов

Жизнь скучна. Давай признаем это. Ты ходишь на скучную работу. Просыпаешься возле скучного мужа (или жены). Ездишь на нудной машине, по нудной дороге, в скучный офис... вокруг одна скукота.

Ты сам создал кризис. Ты откладывал намеренно. Ты хотел. Ты ждал. Поздравляю! Ты зависим. Ты Адреналиновый Наркоман.

Это твоя реакция №3, о которой мы говорили.

Мы все немного зомби. Одни больше, другие меньше. Я не знаю ни одного предпринимателя, который бы сам не создал кризис, чтобы **взамен получить эту дозу адреналина, которую ждал. Ему ее не хватало.**

Проблема только в том, что это деструктивный неосознанный процесс, который превратился в твою бизнес-мани-мейкинг стратегию.

Почему?

Кризисы и финансовые жопы это не твоя проблема – это твоя мотивация.

Финансовые «жопы», проблемы с деньгами. Ты нашел способ, как мотивировать себя.

Я уверен, ты знаешь это чувство и понимаешь, о чем я говорю.

Мозг рептилии выбрасывает в кровь мощную дозу адреналина. Ты получаешь энергию. Но для тебя это уже превратилось в адреналиновую зависимость. Как зависимость наркомана от героина.

Не ври себе, говоря что ты независим. Я зависим.

Как только случается кризис, которого ты так ждал, ты начинаешь зарабатывать деньги как сверхчеловек, потому что ты становишься сверхчеловеком, и ты ждал этого.

Уровень адреналина в ушах зашкаливает. Ты мгновенно обретаешь фокус. Подтягиваются все ресурсы, чтобы помочь тебе в этой нелегкой битве.

Ты хотел этого. Деньги – это просто. Ты создаешь причину и они есть, но тебе нужна доза. Жизнь скучна. Ты хочешь драйва и адреналин тебе его дает.

Это реакция номер 3. Доза адреналина, которую ты получаешь, когда варианты избегания опасности уже больше не помогают.

В этом заключается намного более серьезная проблема. Она называется

Ты подходил к достижению целей НЕПРАВИЛЬНО

Ты пытался менять свое поведение. Выработать дисциплину. Ты пытался бороться с внутренними отмазками... Но побеждая одни отмазки у тебя появлялись другие, потому что дело не в отмазках – мозг умеет находить новые отмазки со сверхскоростью.

Миллионами лет эволюции твой мозг был прошит на выживание. Но что это реально значит?

Все просто – зарабатывать ровно столько денег, чтобы хватило выжить, протянуть. Людей мотивирует страх, а не движение к своим целям.

Я достигал свои цели именно создавая кризисные ситуации, через жесткие сроки, через стрессы.

Да, у меня что-то получалось, но, оглядываясь назад, я понимаю, что я не получал самого главного – я не получал наслаждения от путешествия.

Никто не спорит. Страх это мощный мотиватор.

Угроза и страх могут быть вполне реальными. Очереди из клиентов нет, деньги заканчиваются, контекстная реклама работает в минус, лендинг конвертирует плохо.

Меня мотивировал страх. Я был рабом. **Меня контролировал страх**. Мозг рисовал картинки, что бизнес разорится, семья останется голодной, что меня бросит команда, все рухнет...

Страх может существовать только в голове. В офисе вскроют сейф, ключевой сотрудник уволится, твой сайт хакнут, клиентскую базу своруют, цена аренды поднимется, поставщик кинет.

Во всех этих кейсах именно страх руководил твоими действиями. И все твои мысли были вокруг идеи – как сбежать от источника этого страха.

Это состояние называется – **состояние низкого финансового термостата**. Почему? Потому что *рептильный мозг использует исключительно эмоциональную память* для реагирования на любую реальную или воспринимаемую опасность.

Обрати внимание на эти слова **эмоциональная память**.

Это сильно отличается от хорошо продуманной победоносной стратегии, которую мы учим составлять на 3 модуле программы Мультипилкатор 10X, и которая поможет тебе достичь цели в 10 раз быстрее и меньшими ресурсами, зарабатывать больше, работая при этом меньше.

Добавить могу только то, что

Цели, достигнутые на мотивации страхом ведут к ужасным последствиям

а именно

- ты отравляешь свое тело негативными эмоциями
- это нездоровый образ жизни
- ты ограничен в своих возможностях, так как не можешь быть креативным
- отношения с другими и любимыми тебе людьми станут хуже
- будешь принимать много неправильных решений
- возврат на твоё время, усилия и деньги будет минимальным

Ты вынужден реагировать. Когда твой повелитель страх, ты не можешь быть стратегом и мыслить креативно.

Когда в последний раз в состоянии напряженности тебе приходила прорывная идея? Дай угадаю. Никогда.

Тогда как всего одна стратегическая идея может изменить все.

Достигая цели с помощью адреналина, ты даже не получаешь кайфа от этой цели. Хочешь знать, что ты реально получаешь?

Опустошение от негативных эмоций.

Эмоции – импульс всех действий

Тони Робинс говорит, что эмоции есть источник ВСЕХ действий.

Все действия являются следствием эмоций. Без эмоций невозможны действия. Я соглашусь.

Человек без эмоций – это неподвижный кусок мяса.

И у нас есть спектр эмоций. Есть негативные. Есть позитивные. И посередине идет отсутствие эмоций.



Слайд из модуля 1 «Мультипликатор 10X»

Что такое негативные эмоции? Это паника, страх, волнение, зависть, месть, разочарование, обида...

Какие есть позитивные эмоции - страсть, энтузиазм, счастье, удовлетворение, ясность, уверенность, стремление, любовь, забота, страсть.

Внутренняя пустота и отсутствие эмоций – ЕСТЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛЕНИ И БЕЗДЕЙСТВИЯ!

Как ты уже знаешь, большинство людей намеренно загоняют себя в жопу (финансовую, эмоциональную, физическую), чтобы получить дозу негативных эмоций.

Мотивация страхом это не здоровый образ жизни

Цели, достигнутые с помощью «адреналина» приводят к негативным последствиям:

Потому что защитный механизм понимает, что если он не заставит тебя двигаться, ты останешься куском мяса, а это значит одно – остаться без еды и умереть.

- Твое тело теряет здоровье
- Ты не можешь быть креативным и мыслить стратегически
- Ты ограничен в своих возможностях
- Это не здоровый и несчастливый способ жизни
- Даже заработав деньги, они тебе не принесут радости
- Ты не сможешь получать наслаждение от самого процесса
- Ты по сути наркоман



Не все цели одинаково полезны

Чтобы защитить тебя от состояния бездействия, мозг подталкивает тебя на создание кризисных ситуаций. Получив дозу адреналина, ты начинаешь оживать.

Проблема только в том, что подобная стимуляция тебе на хрен не нужна.

Что я имею в виду?

Допустим, ты оказался в финансовой яме. Ты ставишь цель заработать 5000 долларов. Вот ты работал тяжело, был в негативе, и в конечном итоге заработал эти 5000 долларов. Цель была реализована.

Но что произошло в реальности?

Ты был в финансовой жопе (негативные эмоции). Ты выкарабкался из финансовой жопы и опустошил себя от негативных эмоций.

Теперь ты снова кусок мяса. Желания что-то дальше делать нет.

Как ты думаешь, что будет дальше? Защитный механизм вернет тебя в отрицательные эмоции, **создав очередной кризис.**

В общем ты понял. Это глупый способ прожить жизнь.

Жирный мужик на БМВ

Они ездят на БМВ, мазерати, на ренж роверах, но мне их жалко.

Потому что они седые, они плохо выглядят. У них проблемы с лишним весом, с давлением, с нервами и в итоге с головой.

Они не удовлетворены, в постоянной бессоннице. Это видно. Их сопровождает постоянная нехватка, жадность, им всегда чего-то мало, мало...

О ком я сейчас говорю?

Жирный мужик на БМВ. Никто не спорит. Они достигают своих целей.

Вопрос - какой ценой?

Не забываем, что здесь идет речь о твоей жизни. . И если ты хочешь жить, постоянно находясь в стрессе, даже достигая цели, а я очень много видел людей, которые именно так достигают своей цели, то понятно, что ни о каком счастье, ни о каком энтузиазме, ни о каком удовлетворении, высоком качестве жизни, здесь вообще речи не идет. Это обычная зависимость.

А также это совсем непродуктивно!!!!

Иван, чего тянуть резину? Я готов действовать

Как поднять внутренний термостат?

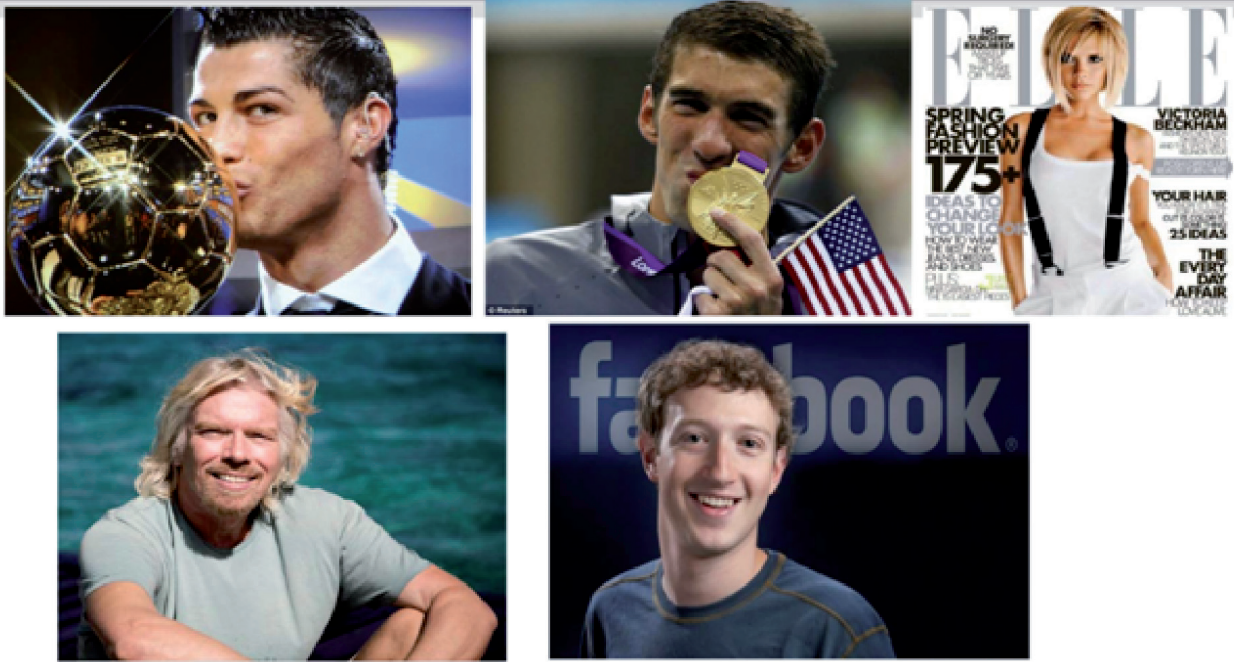
Вспомни ситуацию влюбленности. Когда была страсть. У тебя было много сил. Для этого не нужно было много есть и много спать. Ты меньше ел, у тебя было больше энергии и ты зарабатывал больше. Все получалось.

Я готов поспорить, что тогда были лучшие результаты и это были самые счастливые моменты в твоей жизни.

Тогда **тобой двигало что-то изнутри**. Правильно?

Твой первый шаг в переустановке внутреннего финансового термостата

Что мотивирует этих людей? Что у них есть одно общее?



Дэн Саливан обнаружил, что в сегодняшнем гипер-конкурентном мире денег, бизнес превратился в контактный вид спорта.

Поэтому нам есть смысл присмотреться что делают чемпионы.

Бил Гейтс миллиардер. У него нет страха остаться бедным.

Это же касается Криштиано Рональдо, Владимира Кличко, Арнольда Шварценегера, Ричарда Бренсона, Олега Тинькова, Майкла Фелпса...

Эти люди добились огромных успехов. Серьезных результатов в спорте и бизнесе. Их любят. Они позитивны. Женщины хотят с ними переспать, мужчины им подражают.

Но они не инопланетяне. Такие же люди, как ты.

О том, как тренируют мозги и тело брата Кличко ходят легенды. Майкл Фелпс, плавает по 10 часов в сутки в бассейне. Уверяю тебя, ему не всегда в кайф плавать по 10 часов в сутки.

И он не бедный человек. Им не движет страх, паника и еще что-то. Нет этого страха и у основателя сети Facebook Марка Цукерберга.

Что движет этими людьми?

Ладно я тебе могу сказать это прямо сейчас. У них есть:

1 – КРИСТАЛЬНО ЯСНОЕ НАМЕРЕНИЕ

2 – ЯСНОСТЬ, ЧТО В ТОЧНОСТИ НЕОБХОДИМО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ЭТО

и последнее

3 – ВНУТРЕННЯЯ ВЕРА, ЧТО ЭТО ВОЗМОЖНО

Обрати внимание на первый пункт. Прочти этот пункт еще раз. Потому что

Намерение – это ключ ко всему

Реальная причина многих фрустраций и разочарований в твоей жизни – это отсутствие ясного намерения. Отсутствие кристальной ясности в своих намерениях и отсутствие ясности как в точности ты будешь действовать, чтобы это получить.

Отсутствие намерения создает много проблем. Это создает неопределенность и неуверенность в себе. Это заставляет тебя реагировать на «второсортные» возможности.

Другими словами – без ясных намерений ты раб! А твой повелитель – страх.

Не имея ясного намерения защитный механизм диктует тебе – когда «замираться» и когда «убегать».

Эпидемия отсутствия намерений

Если и есть одна общая проблема, с которой сталкиваются наши клиенты больше всего, так это болезнь под названием отсутствие ясности намерений.

Для меня бизнес-коуча и маркетолога это очевидно. У большинства людей напрочь атрофировался мускул намерений.

Мой друг и прекрасный тренер по личностному росту Павел Колесов рассказывал, какие чудеса происходят с людьми после простого упражнения «чего я хочу».

Павел говорит, что если из 100 человек найдется хоть один, у кого есть хоть чуточка ясности своих **настоящих** желаний – это чудо.

Школа, родители, общество до 20 лет «обработали» нас настолько, что мы даже боимся допустить мысль о своих настоящих желаниях (Заметь, я сказал о своих желаниях. Не о желаниях стада).

Неспособность сформулировать ясное, точное намерение «чего ты хочешь» превратилось в эпидемию. Мало кто понимает насколько это трагично, но мне это ясно.

1. Почему ты сейчас читаешь эту книгу?
2. Что важного в этом (касательно ответа на первый вопрос)? И ответь:
3. Что это даст тебе (касательно ответа на первые 2 вопроса)?

Ответь на эти вопросы. Создай намерение «почему ты читаешь эту книгу» и ты получишь 10X возврат на свои усилия.

Когда же у тебя есть кристальная ясность намерений, тогда все, что ты будешь делать, будет продвигать тебя ближе к своим целям.

Именно это решит все в твоей жизни.

Я очень сомневаюсь в том, что Криштиано Рональдо любит тренироваться 3 раза в день, и Арнольд Шварценегер, который на тренировке разорвал аорту сердца...

Если с чего-то стоит начинать переустановку внутреннего термостата, так с того, что ты должен прояснить намерение очень чётко.

Так ты не только быстрее достигнешь целей. Ты будешь вставать утром с четким пониманием, что конкретно необходимо делать, чтобы реализовать эти цели.

Твой мозг начнет замечать и находить вещи, которые необходимы для достижения целей по деньгам, по здоровью. **По всему, чему угодно.**

Это режим мозга, который называется – режим ресурсности. (Им обладают только люди с высоким внутренним финансовым термостатом.)

Это противоположно режиму нехватки ресурсов.

Практическое задание:

Твое намерение, включая все необходимое для его реализации, должно быть предельно ясно определено.

Намерение заостряет твой фокус

Установка ясного намерения позволяет твоему разуму функционировать более эффективно. Это повышает термостат, активируя бессознательную часть мозга под названием «Ретикулярная Активирующая система», которая, по сути, работает как поисковая система Google.

Она сканирует пространство на предмет идей, возможностей, ресурсов, которые нужны для реализации твоих намерений и приближения тебя к твоим целям в 1000-1000000 раз быстрее, чем сознательный разум.

Вот пример, как работают твой Google. Ты купил новую машину. Вдруг замечаешь такую же машину везде, хотя до этого так часто их не видел. Беременные женщины видят вокруг все, что связано с детьми.

На самом деле сознательно ты замечаешь всего крупицу тех возможностей и ресурсов, которые пролетают мимо тебя каждый день.

Активация твоего бессознательного Google происходит с помощью **формулирования четкого намерения.**

Другими словами, когда ты сформулировал кристально ясное позитивное намерение, все вокруг начинает меняться. Начинает происходить Магия. Это первый шаг в переустановке твоего внутреннего финансового термостата.

Я Хочу...

С самого рождения родители учили тебя быть послушным. Учили, что открыто говорить о своих желаниях – плохо. Тебя не будут любить за это. Многие даже не способны произнести «я хочу» без чувства вины, думая, что это эгоистично.

Давай, пришло время разорвать кандалы. Скажи громче.

Я Хочу

Некоторые люди физически не могут произнести этих слов. Чувство вины казнит их буквально, но мне плевать. **Это самые важные слова в твоей жизни**, если ты хочешь получать кайф и наслаждение от жизни. Еще раз.

Я Хочу

Установить кристально ясное намерение иметь много денег. Термостат начнет повышаться от внесения ясности.

Я Хочу

Произнеси эти слова.

Когда ты ставишь цель на день, на неделю, на месяц или перед тем, как заняться сексом, скажи это снова.

Я Хочу

Полюби эти слова.

Кристально ясное намерение даст тебе направленность в действиях и позитивную мотивацию для доведения проектов до завершения.

У тебя должна быть ясность в том, какой конечный результат ты хочешь получить.

Почему ты читаешь этот спец-репорт? Что ты надеешься получить от этого? Почему это для тебя важно?

У тебя стало больше ясности? Я прояснил твои намерения?

Если ты не действуешь из своих собственных намерений – значит ты действуешь в чужих намерениях.

Твоя уникальная способность пойти, и смело взять то, чего ты хочешь, была «изнасилована» стадом с ранних дней твоей жизни.

Твоя сила намерений, твоя способность устанавливать кристально ясные намерения была ослаблена. Твой мускул намерений был атрофирован до состояния бесплодия. Скажи это еще раз.

Следующий шаг – это понять, что такое

Сила сложного процента – 8 ЧУДО СВЕТА

Мое намерение сейчас показать тебе что зарабатывать деньги – это просто. Состояние высокого термостата (ресурсности) и понимание 8-го чуда света изменит все в твоей жизни.

Главный гений нашего времени Альберт Эйнштейн называл это 8-ое чудо света. Еще это называют сила сложного процента. **В бизнесе это называется сила момента.**

Последовательная серия концентрированных усилий, которая создает взрывной рост и сверх прибыли.

Сейчас ты поймешь, что в вопросе зарабатывания денег нет ничего сложного.

Слышал ли ты про такую загадку. Что лучше – взять один миллион долларов или 1 рубль удваивать каждый день на протяжении 31 дня?

Правильным ответом будет 1 рубль удваивать на протяжении месяца. В случае, если ты никогда про это не слышал, вот как это выглядит.

День 1: $(1*2)=2$, **день 2:** 4 руб, **день 3:** 8 руб, **день 4:** 16 руб, **день 5:** 32 руб, **день 6:** 64 руб, **день 7:** 128 руб, **день 8:** 256 руб, **день 9:** 512 руб, **день 10:** 1024 руб, **день 11:** 2048 руб, **день 12:** 4096 руб, **день 13:** 8192 руб, **день 14:** 16384 руб, **день 15:** 32768 руб, **день 16:** 65536 руб, **день 17:** 131072 руб, **день 18:** 262144 руб, **день 19:** 524,288 руб, **день 20:** 10,48,576 руб, **день 21:** 2,097,152 руб, **день 22:** 4,194,304 руб, **день 23:** 8,388,608 руб, **день 24:** 16,777,216 руб, **день 25:** 33,554,432 руб, **день 26:** 67,108,864 руб, **день 27:** 134,217,728 руб, **день 28:** 268,435,456 руб, **день 29:** 536,870,912 руб, **день 30:** не помещает калькулятор)))

неплохо правда?

С помощью ясного намерения с одного рубля можно сделать целое состояние всего за 30 дней!

Просто берешь и удваиваешь, как это делают участники нашего курса Мультипликатор 10X. Просто берешь и удваиваешь. Просто берешь и удваиваешь. Все понятно. Действуй от намерения.

В реальности, чтобы быть очень богатым, особых мозгов не нужно, специализированных знаний биологии, биомеханики, математики не нужно.

Я уже не говорю о знаниях всех тактик в бизнесе. Этого всего просто не нужно. Для реального стратегического бизнесмена самое важное – это намерение и ясность.

Знаю, что тебе тяжело это принять. Навязанные токсичные убеждения – это всегда большие препятствия, но если ты на секунду придержишь свой скептицизм, все станет намного проще. Обещаю.

Ты берешь, ставишь одну маленькую цель достигаешь, ставишь больше, достигаешь... Очень просто.

Практическое задание:

Выбери большую цель. Поставь 20 подцелей, которые приведут к реализации этой одной большой цели.

Большое коварное невидимое препятствие к твоему успеху

Так вот, что обычно останавливает людей от того, чтобы ставить новую цель и достигать её. Что останавливает тебя от того, чтобы обрести богатства и по настоящему кайфовать от жизни?

Это конечно же потому, что у тебя низкий финансовый термостат. Признай это.

Хочешь узнать как это у тебя проявляется?

Когда у человека с низким финансовым термостатом на руках появляются деньги, его мозг выходит из под контроля.

Всех причин никто не знает. Возможно это потому, что он считает, что все люди, у которых есть деньги, коварные и злые. Может быть потому, что с деньгами есть негативные ассоциации. Родители могли ссориться или разойтись из-за денег. Вот моя история.

Когда я в первый раз увидел на своём банковском счете 100 000 \$. Я подумал: «О!» И у меня несколько дней были сплошные тревоги, беспокойства, бессонные ночи и нервные срывы. Термостат выдержал только благодаря специальным техникам.

Когда я увидел 200 000 \$ на счете. У меня снова началась паника. Но в какой-то момент термостат переключился.

В следующий месяц я инвестировал 55 000\$ в один стартап. (сейчас эта доля стоит более 357 000\$)

Сейчас я свое состояние воспринимаю как цифры.

Но у большинства людей это не так. Они видят на своем банковском счете 100 000\$. И у них происходит облом финансового термостата.

Они не спят ночью, они постоянно в тревоге находятся. Потом находят способ слить момент, потому что у них нет энергии, они опустошены.

Они достигли ту цель, о которой мечтали. Теперь у них нет сил, нет энергии, чтобы себя замотивировать. Они по этому спектру идут в негативные эмоции. Создают кризис. Т.е. они эти деньги сливают. Создают для себя кризис, чтобы получить мотивацию.

Время сделать следующий шаг

За то короткое время что мы провели вместе тебе много открылось. Давай вспомним еще раз.

О чем мы говорили? Итак ты:

- Узнал что проблема с деньгами, которая существует у тебя, это не более, чем симптом более глубокой проблемы. Поэтому ты до сих пор не смог решить эту проблему, а продолжаешь иметь дело с симптомами
- Открыл, почему большинство людей в вопросе денег задает себе ложный вопрос, потому что деньги это всегда симптом – это следствие

- Узнал как ложное восприятие реальности в вопросе «как реально деньги распределены» стали причиной, почему ты до сих пор не видел настоящей проблемы
- Открыл, что причина безденежья находится вне пределов твоей способности разрешить ее. Корни ведут глубоко в ДНК. Ты буквально прошит зарабатывать как можно меньше денег
- Узнал, что в реальности идеи личностного роста, «сделай себя сам», достижения целей, «начни бизнес, заработай миллион долларов» – это новые тенденции, а значит противоречат целям древнего мозга
- Почему большие деньги – это всегда шаг в неопределенность;
- Встроенный автоматический защитный механизм продолжает по-старинке выполнять свою прежнюю цель – оберегать тебя от неприятностей, а значит от состояния неопределенности
- Открыл причину почему «ты бедный» и насколько она связана с привычкой откладывать неприятные дела. Они имеют те же корни
- Увидел в какой последовательности твой собственный мозг делает тебя бедным (реакция 1, 2, 3)
- На своем подкорковом уровне твой мозг понимает, что замереть, бездействовать, не замечать проблему это самый эффективный способ гарантировать выживание
- Ты узнал почему мы всё еще такие же пещерные люди и что прокрастинации в современном мире – это проявление реакций 1-3
- Первая автоматическая реакция защитного механизма человека на опасность и угрозу – это впадение в состояние «ОТМОРОЖЕННОСТИ». Бездействия. Откладывания действий. Саботажа
- Реакция «убегай» в современном мире не значит убегать в буквальном смысле этого слова. Оказавшись в ситуации конфронтации с кем-то или чем-то, Человек уводит глаза в сторону
- Кризисы и финансовые жопы это не твоя проблема – это твоя мотивация
- Мозг рептилии выбрасывает в кровь мощную дозу адреналина. Ты получаешь энергию. Но для тебя это уже превратилось в адреналиновую зависимость. Как зависимость наркомана от героина
- Цели, достигнутые на мотивации страхом, ведут к ужасным последствиям
- Ты узнал, почему Внутренняя пустота и отсутствие эмоций – ЕСТЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛЕНИ И БЕЗДЕЙСТВИЯ!;
- Ты узнал, кто такой жирный мужик на БМВ или как быть зомби замотивированным страхом
- Открыл, как себя мотивируют чемпионы в спорте и бизнесе, как это сильно отличается от стратегии мотивации жирного мужика на БМВ
- Узнал, что намерение – это ключ ко всему
- Открыл, что такое эпидемия отсутствия намерения и реальную причину, почему у тебя нет ясности
- Открыл, что такое сила момента, 8-ое чудо света и теперь ты понимаешь, что достигать целей – это просто, сложно только повышать планку внутреннего финансового термостата

Поздравляю, ты сделал это!

Ну что же, поздравляю. Ты сделал это! Только что ты совершил большой шаг в направлении увеличения твоего состояния и свободы.

У тебя появилось понимание, которого раньше не было.

Уже скоро ты сможешь взять то, что тебе открылось здесь и пойти с этим дальше. У меня есть для тебя еще подарок.

Учитывая, что в долгосрочной перспективе твои результаты не могут превзойти твой внутренний финансовый термостат, уже скоро я возьму небольшую группу предпринимателей, чтобы на протяжении 21 дня провести их по процессу прокачки внутреннего финансового термостата на новый уровень. Название этой закрытой программы [Мультипликатор 10X](#).

Должен сразу предупредить. Эта программа не для всех. Я вынужден жестко ограничить количество людей, которые будут допущены к этому сверхинтенсивному курсу. Мы будем контролировать выполнение домашних заданий каждого студента. Мы не будем тратить время на то, что ты уже знаешь или мог услышать в другом месте. Все что там будет – будет для тебя новым.

Программа не будет дорогой, она будет очень доступна и на это есть 2 **важные** причины:

1. Я знаю, что ты никогда не покупал программ по настройке мышления. Это совершенно новое для тебя и я понимаю, что у тебя присутствует здоровая доза скептицизма. Это мой способ продемонстрировать тебе какие результаты это приносит. Можешь [почитать здесь](#).
2. У нас есть дорогие продукты которые, я надеюсь, ты захочешь купить, потому что получишь такие результаты, которые больше нигде не получал. Это мой секретный трюк построения бизнеса – давать тебе в 10 раз больше ценности. Называй это фишкой как строить бизнес.

Этого достаточно? Хорошо.

Теперь ты можешь [кликнуть здесь](#), и мы в течение дня рассмотрим твою заявку на прохождение живого курса по переустановке внутреннего финансового термостата. Все вопросы по поводу как и когда будет проходить курс ты узнаешь только после оставления заявки.

Бесплатный доступ к интенсивному видео-тренингу «ДНК Ченжер»

[В этом интенсивном видео-тренинге «ДНК Ченжер»](#), я поделюсь с тобой лучшими стратегиями, которые я лично использую для повышения внутреннего финансового термостата.

Я тебе могу обещать, что это не те стратегии о которых ты мог слышать раньше. Они настолько сильные, что поднимут твою планку доходов даже если ты будешь делать их неправильно.

Другими словами, [тренинг ДНК Ченжер](#) есть практическое продолжение этой книги для тех, кого мы не готовы (или кто не готов) принять в нашу платную коучинговую программу переустановки финансового термостата Мультипликатор 10X.

[Посетив эту страницу](#) ты увидишь, как на самом деле просто и легко поднять планку, так что ты автоматически начнешь получать больше денег, лучшие результаты и достигать целей проще.

Самая важная большая идея этого спецотчета

Очевидно, что всего за 36 страниц я не могу покрыть всего процесса работы с внутренним финансовым термостатом. Однако есть одна идея, которую ты всегда должен помнить.

Это то, что мне помогает расти и прогрессировать, тогда как конкуренты поступательно деградируют. Это не сила воли, это не удача, это не IQ, это не связи...

Что это за важная концепция? Что это за уникальная альфа идея, которую способны осознать только избранные люди?

Хочешь ее? Попробуй угадать. Нет, лучше встань сейчас, чтобы произнести ее в голос.

Твои результаты – это зеркальное отображение твоего внутреннего финансового термостата

Слово финансовый можешь легко заменить на другую область жизни. Запомни, это касается абсолютно любой области твоей жизни.

Бесчисленное количество исследований показывает, что термостат существует. Его по-разному называют, но это не меняет сути.

С верой в тебя,
Иван Зимбицкий



Содержание

Введение

1. Важное послание от выпускника Гарвардской Школы Бизнеса	2
2. Приготовься... Вот как выглядит реальность	2
Тот самый пресловутый 1%, о котором ты мог столько раз слышать	3
Люди из «секты финансового термостата» имеют столько денег, что это даже тяжело отобразить на графике	3
В твоих руках план фундаментальных изменений	3
3. Знакомство с автором	4
4. Проблема	4
5. Почему этот спец-репорт принесет тебе деньги	5
6. В чем разница между книгой «Челюсти для бизнесмена» и «Челюсти для бизнесмена 2»?	6
7. Прочтя этот спец-репорт ты узнаешь	6
8. Как это было	7
9. Деньги это симптом	7
10. Эта книга про деньги	8
Что реально определяет твой доход?	8
11. Ничего из этого	9
Корень проблемы находится далеко за пределами денег	9
12. Большой внутренний конфликт	11
Корневая причина, которая ведет к проблемам с деньгами, находится за пределами твоей способности исправить эту проблему.....	11
13. Миллионы лет эволюции создали твой текущий мозг	11
14. Ситуация хуже, чем ты себе представляешь	12
Экскурс в откладывание.....	13
Никакие техники и технологии тайм-менеджмента не помогут тебе повысить продуктивность без первоочередного поднятия внутреннего финансового термостата	14
Откладывание – это болезнь	14
15. Давай лучше я продемонстрирую тебе то, что я имею в виду	15
16. Встречай – твой пещерный предок	16
Базовый автоматический инстинкт самосохранения руководит жизнью предка	16
17. «Сиди, сука, тихо и не высывайся»!	16
Что на самом деле в этот момент происходит в разуме героя	17
18. Во-первых, мы все еще пещерные люди	18
19. Анатомия Безденежья	18

20. В какой последовательности древний мозг делает тебя бедным	19
Замри	19
Эй! Я уношу ноги – беги	20
21. Первые две реакции защитного механизма – это...	20
22. В современном мире	22
23. Промежуточные итоги	22
24. Передача №3 – реакция – «драться»	22
Вовлеченность с опасностью на этом этапе максимальная	22
25. Встречай – Общество Адреналиновых Наркоманов	22
26. Ты подходил к достижению целей неправильно	23
Состояние низкого финансового термостата	24
27. Почему цели, достигнутые на мотивации страхом, ведут к ужасным последствиям	24
28. Эмоции – импульс всех действий	25
Внутренняя пустота и отсутствие эмоций	26
Естественное состояние лени и бездействия	26
Мотивация страхом – это не здоровый образ жизни	26
29. Жирный мужик на БМВ	27
30. Иван, чего тянуть резину? Я готов Действовать	27
31. Твой первый шаг к переустановке внутреннего финансового термостата	28
32. Что мотивирует людей?	28
33. Что у них есть одно общее?	28
34. Намерение – это ключ ко всему	29
35. Эпидемия отсутствия намерений	29
Твое намерение, включая все необходимое для его реализации, должно быть предельно ясно определено	30
36. Намерение заостряет твой фокус	30
Я ХОЧУ! – Это самые важные слова в твоей жизни	31
37. Сила сложного процента – 8 чудо света	32
С помощью ясного намерения с одного рубля можно сделать целое состояние всего за 30 дней!	32
38. Большое, коварное, невидимое препятствие к твоему успеху	33
Низкий финансовый термостат	33
39. Время сделать следующий шаг	33
40. Поздравляю – ты это сделал	35
40. Бесплатный доступ к интенсивному видео-тренингу «ДНК Ченжер»	36
42. Самая важная большая идея этого спец-отчета	37
Твои результаты – это зеркальное отображение твоего внутреннего финансового термостата	37
43. Бесчисленное количество исследований показало, что термостат – работает!	37