

Введение

Здравствуйтесь, с вами Дина Гумерова, и если в ваших руках моя книга, значит, вы уже сделали первый верный шаг на пути к большим деньгам!

Эта тема заботит и будоражит людей порой даже больше, чем тема отношений и здоровья. Мы остро реагируем на потерю денег, мы сильно переживаем об их нехватке, в нас постоянно вселяется страх по поводу нашего финансового благополучия в будущем. Я люблю эту тему, мне есть чем поделиться и что рассказать. Очень часто на своих выступлениях я говорю, что знаю о деньгах все. Именно поэтому, когда я писала свою первую книгу «Нейроны счастливых отношений», я уже знала, о чем буду писать следующую.

Я родилась в обычной семье: мама — бухгалтер, папа — водитель. Уже в девятом классе я прочитала знаменитый бестселлер «Бедный папа, богатый папа» Роберта Кийосаки, и после его прочтения гордо заявила родителям, что по найму работать не буду никогда.

Конечно, в моей биографии есть эпизоды, когда я была наемным работником, но это всегда была работа, где мне платили проценты. Я была менеджером в алкогольной компании, где заработок напрямую зависел от личных продаж. Я была продавцом в страховом ритейле и всегда перевыполняла план. Тогда, давным-давно, у меня даже брали интервью как у лучшего сотрудника, потому что каждая вторая встреча заканчивалась подписанным договором, а я получала гораздо больше, чем многие именитые страховые агенты. Мой директор всегда освобождала меня от обучающих тренингов, произнося знаменитую фразу: «Дину учить — только портить». Я никогда не посещала никаких тренингов по продажам. Видимо, есть что-то внутри человека, какая-то своя изюминка в мыслительном процессе, и я

не испортила себя типичными шаблонами, за что очень благодарна тому директору.

Следом у меня был опыт работы в роли управляющего ночным клубом. Это было исполнением моего желания не в плане финансов, а в плане мечты — я достигла этой должности в очень раннем возрасте и получала удовольствие, выполняя поручения руководителя. По прошествии времени мне пришлось уволиться, об этом я также поведаю на страницах книги, потому что это заслуживает отдельной главы.

На время я забыла, что когда-то читала умные книги, и в шоке или панике, оставшись без зарплаты, не делая на тот момент никаких накоплений (кроме страхования жизни), я побежала искать новую работу. По долгу службы на посту управляющего ночным клубом я была знакома с очень многими влиятельными людьми в городе, где я тогда жила. На первом же собеседовании, на которое меня пригласили, один из самых богатых на тот момент людей в Уфе мне сказал: «Дина, я могу предложить тебе должность начальника отдела продаж рекламных услуг, буду платить тебе очень высокий оклад (в те годы он предложил мне 50 000 рублей), и ты никогда не уволишься, потому что это дает гарантию и стабильность. Но тогда и все свои мечты и планы ты никогда не реализуешь, потому что выйти из зоны комфорта ты не сможешь».

Оклад и стабильность — это определенные составляющие зоны комфорта. В процессе чтения этой книги вы поймете, что так я называю болото, теплое и уютное, но бесперспективное. Я думаю, многим из вас очень даже знакомо это состояние. Тогда его слова стали самыми значимыми: «Я не беру тебя на работу не потому, что ты не справишься, а потому, что уверен, что у тебя намного больше шансов преуспеть в своем собственном бизнесе».

Его слова я приняла за истину, несмотря на сложное положение и непонимание, где я возьму деньги на открытие своего дела. Кстати, на тот момент у меня уже

был опыт в предпринимательстве: я продавала масло, купальники, нижнее белье, одежду для собак и кошек. Но, потеряв работу и попав в ситуацию безденежья, мозг не сразу про это вспоминает.

Я поделюсь с вами теми внутренними переживаниями и расскажу про все уловки мозга, которые не позволяют многим людям либо вспомнить свой успешный опыт, чтобы его повторить, либо начать с самого начала.

Итак, тогда я в первый раз осталась без денег, мне нечем было платить за детский сад. Воспитатель пригрозила не пустить ребенка в группу, если я не оплачу квитанции в ближайшие три дня. Искать работу было бесполезным занятием: уж слишком глубоко в меня засели слова того богатого человека на собеседовании о том, что мне нельзя этого делать. Я осознала, что таким образом просто загублю свои таланты. В течение трех дней мне в голову пришло решение — как мне кажется, одно из самых важных. Я обзвонила все службы такси и быстро устроилась таксистом в «Автоледи», что мне позволило получать деньги за каждую смену. При этом я очень люблю ездить за рулем и каждый раз, когда я ехала от клиента к клиенту, я включала музыку и мечтала, рисовала перед собой картины, какая я успешная бизнесвумен. Я уже в тот момент меняла реальность у себя в голове. Проработала в такси три месяца, никому об этом, естественно, не сказав, выбралась из состояния безденежья. Таким образом я усмирила панику и переживания, решила вопрос с едой и ежемесячными расходами.

В этой книге я затрону и тему родителей, так как папа и мама сыграли ключевую роль в моем становлении как бизнес-леди. Когда папа узнал, что его дочь, которой он безумно гордился, работает в такси, он пригласил меня на ужин и сказал: «Я горжусь тем, что ты не пришла сразу просить денег, а сама нашла выход. Но я не могу позволить себе, чтобы моя дочь работала в такси». К слову сказать, с переездом в Уфу у отца получилось

из водителя стать предпринимателем. У него был собственный склад по продаже продуктов питания. Да, это был не самый крупный бизнес, но финансы у него были, и он предложил мне найти помещение, помог открыть мой первый продуктовый магазин и дал на реализацию свои же продукты питания. Это был мой первый осознанный бизнес, к которому я подошла со всей ответственностью. Были сложности, об этом я тоже расскажу, но в тот момент я поняла самое главное: картинки, которые я для себя рисовала, будучи водителем такси, осуществились — я стала предпринимателем.

Несколько лет спустя, когда я уже открыла свой второй магазин, взяв самостоятельно кредит, я осознала, что получаю с магазина 150 тысяч рублей, а в банк отдаю 100 тысяч рублей. Несоответствие в голове, 3 млн рублей кредита и полный анализ моей деятельности привели меня к решению, что это не то, о чем я так сильно мечтала, и пора мечтать о чем-то более масштабном и выгодном.

Я села и погрузилась в практические упражнения, которыми поделюсь с вами, и спустя три месяца моей безустанной работы над поиском своего, как многие сейчас называют, предназначения на меня снизошла идея, что можно продать квартиру, вторичное жилье, и купить у застройщика в новостройке. Так я с одной сделки заработала свой первый миллион при том, что купила у застройщика квартиру уже с чистовой отделкой.

Этот миллион разом погасил кредит в одном из банков, при этом магазины продолжали работать, а я продолжала вкладывать деньги в бизнес, не имея возможности тратить их на себя. Та сделка посеяла зернышко: раз я смогла повернуть такое дело и заработать, значит, смогу и еще, и я стала изучать рынок недвижимости. Через несколько месяцев моя новая квартира стала вторичным жильем с разницей 15 тысяч рублей за квадратный метр. Я продаю ее и покупаю в новостройке готовую квартиру с чистовой отделкой и зарабатываю 800 тысяч рублей. Куда

уходили деньги? Конечно же, на кредиты. Набив, так сказать, руку, за 8 месяцев чистой прибыли я получила 5 млн рублей. Продала свои магазины и начала деятельность уже в своем агентстве недвижимости. Об этом успешном опыте я тоже поделюсь подробнее.

Таким образом, я поняла, что доходы можно не просто удвоить, а удесятерить, со 150 тысяч рублей в месяц через три месяца активной работы над собой я начала получать практически миллион.

Думаете, я на этом успокоилась? Феерично я исполняю еще одну свою заветную мечту — глянец и становлюсь владельцем журнала «Стольник» в Уфе. Фотосессии, съемки, вечеринки, одновременно веду дела в агентстве недвижимости — все это вскружило мне голову. Известность и признание, при этом почти круглосуточная работа, ряд ошибок и неправильных решений, и я попадаю уже в реальные долги на 5 млн рублей. Я потеряла не только агентство недвижимости, собственные четыре квартиры, новый автомобиль бизнес-класса, не потянула я и журнал «Стольник», а главное, я потеряла себя. Это был кризис, который заточил меня в жуткую депрессию на несколько месяцев.

Как вы понимаете сейчас, и это я пережила. Смогла вернуть себя, несмотря на физическую реальность, состояние полного безденежья и уныния, я продолжала рисовать в голове свое прекрасное и великое будущее.

Как я вышла из долгов в 5 млн рублей буквально за один год, вы узнаете, прочитав мою книгу. На сегодняшний день я зарабатываю уже более 3 млн рублей в месяц, а, возможно, буду и больше, пока это книга выйдет в свет. Я точно могу вам сказать, что, если ваши доходы не меняются в лучшую или худшую сторону на протяжении нескольких лет, это говорит о том, что надо что-то предпринимать. Я бесконечно что-то меняю в своей жизни для того, чтобы потом увидеть изменения в финансах, во внешности, в моем окружении. По количеству

денег в вашей жизни можно четко определить — вы живете собой или реагируете на тех, кто зарабатывает меньше или больше вас. Это самая первая и самая незаметная уловка мозга — через наше тело осуществляются страхи и сомнения других людей.

Могу с уверенностью сказать, что, прочитав эту книгу, вы получите огромное количество полезнейших упражнений, которые помогли мне выйти из состояния безденежья. Благодаря своим знаниям и своему опыту, на сегодняшний день я помогаю зарабатывать огромному количеству людей, чему свидетельствуют отзывы, которые вы можете прочитать на моем сайте dinagumerova.ru или в моих социальных сетях. Людям возвращают долги спустя несколько лет отказов, начинают процветать предприятия, еле державшиеся на плаву. Тысячи довольных клиентов по всему миру уже пользуются тем, что я говорю, проходят мои авторские курсы, читают мои книги и интенсивно применяют техники и практики, которые я вывела из опыта своей собственной жизни.

Я рекомендую отнестись к строкам этой книги очень внимательно, потому что именно фокус вашего внимания на важном, а не на том, что не нравится, помогает людям выйти из состояния анабиоза. Вы поймете, почему нельзя ни в коем случае писать цель о возврате долгов. Тогда происходит концентрация внимания на том, чтобы отдать, а если вы в долгах, то вам и отдавать-то нечего. Мозг прокручивает по цепочке одну и ту же картину: вы отдаете, прощаясь с тем, чего и так мало, — кто-то продает недвижимость, машины, вещи в стремлении рассчитаться с долгами.

Что такое долги? Откуда они берутся? Как долги связаны с нашей ДНК и причем здесь работа мозга?

Обо всем этом я расскажу в этой книге. Книге, которую я с невероятным вдохновением писала для вас, дорогие мои читатели!



1

**ОТКУДА БЕРУТСЯ
ДОЛГИ И КАК ОНИ
СВЯЗАНЫ С НАШЕЙ
ДНК**



Есть такое понятие «долговое мышление», прямыми признаками которого являются долги. Это могут быть кредиты, ипотеки и просто прямые займы. В такие моменты вы находитесь в состоянии, когда деньги нужно вернуть: вы не считаете их своими. Также долговое мышление складывается из отношений между вами и вашими детьми, вашими родителями и близкими родственниками. В этой главе вы узнаете, как себя вести по отношению к родителям, и проделаете упражнения, которые в свое время вывели меня из первой долговой ямы. Долгов не было, но я жила от зарплаты до зарплаты, без каких-либо накоплений, и в день, когда меня уволили, я осталась без средств к существованию. И как вы уже знаете, работу я нашла не сразу, целых три месяца была таксистом, чтобы ежедневно обеспечивать себя деньгами.

А сейчас поговорим о нашей ДНК и о том, как она влияет на наши финансы. Дело в том, что абсолютно в каждой семье выстроены определенные взаимоотношения между ее членами. Самое главное здесь — поймать фокус на ощущении того, чувствуете ли вы по отношению к своим родителям благодарность или у вас есть ощущение некоего страха не оправдать их ожидания. Отсюда и рождается чувство долга. Например, вы должны всегда помогать, когда родители просят, даже

если это не входит в ваши планы, должны брать трубку, если они звонят, даже если вам неудобно разговаривать, должны посещать семейные ужины и праздники, даже если у вас свои дела. Именно это ощущение долга и влечет за собой абсолютно все по цепочке сначала в наш мозг, а потом и в окружающий мир, где мы уже сталкиваемся с реальными долгами. Нам не выплачивают зарплаты, бизнес приходит к банкротству и т.д. Если не решить первый и основной вопрос, который связывает нас с родителями и идет по ДНК, то, к сожалению, мозг будет по инерции воплощать такие события в жизнь для того, чтобы вы были кому-то нужны.

Все события складываются на основе ощущений, которые мы испытываем по отношению к нашим самым близким людям.

Если рассмотреть пример из моей жизни, родители мне очень помогали: они купили мне первую квартиру и машину, всегда финансово поддерживали меня на старте моих бизнес-проектов. Но зачастую, когда родители помогают таким образом, они это не дарят, как и в моем случае, а дают деньги и затем ждут, контролируют, как вы этим всем воспользуетесь. И этот объект, как нам показалось, безвозмездного дарения, превращается в инструмент манипулирования вами. Вы не можете его продать, подарить, сменить, особенно если вы вышли замуж или женились. В моей семье вся материальная помощь родителей подразумевала под собой определенное мое покладистое поведение по отношению к ним. Я должна была «отработать» это: присутствовать на всех семейных обедах, молниеносно реагировать на любые просьбы родителей, то есть у меня практически не было морального права отказывать им.

Если вы не можете отказать своим родителям в их просьбах, то эта ситуация формирует долговое мышление.

Дальше, уже во взрослой жизни, это влечет за собой ситуации, где вы будете ощущать такие же эмоции, только связанные с деньгами.

А теперь выполним важное упражнение, которое на старте поможет вам определить присутствие долгового мышления по отношению к вашим родственникам. Заведите себе блокнот для записей, возьмите ручку и старайтесь все упражнения выполнять в полной тишине, чтобы никто и ничто вас не отвлекали.

Упражнение 1

Внимательно проанализируйте ваши ощущения по отношению к родителям. Здесь мы не берем во внимание то, как относятся они к вам, прописываем все, что чувствуем сами. Мой пример:

Папа — я должна всегда быть на связи, когда он звонит; я должна приехать в любую точку и забрать его, если он сам не может добраться; должна ходить на все мероприятия, куда меня пригласил отец.

Мама — я должна убираться дома, это была моя обязанность, основанная не на договоренности, а именно на указаниях; я должна всегда готовить ужин; я должна следовать маминему сценарию жизни: сначала выйти замуж, потом родить ребенка.

И кстати, у меня все случилось наоборот. Напишите все свои ощущения, основанные на фактах, происходящих в вашей жизни. А теперь вам надо выбрать, как вы будете к этому относиться. Мы словно меняем реальность в вашей голове. Итак.

Папа — я беру трубку только по желанию, потому что у меня есть своя личная жизнь; я имею право от-

казать папе посетить то или иное мероприятие, потому что у меня есть свои планы, и даже если папа обидится, это будет в любом случае мой выбор, а он важнее. Я могу отказать папе забрать его с мероприятия, куда он поехал на машине, но решил выпить. Я выбираю говорить свои честные «да» или «нет», и поэтому я чувствую свободу перед родителями и отношусь к подаркам как к подаркам. Это их ответственность, что они мне это подарили, но не отпустили у себя в голове.

Я с благодарностью принимаю все дары, потому что подарки идут к нам не только от родителей, а от всех людей, и если мы за подарки чувствуем себя должным, то, к сожалению, это формирует долги на всю жизнь. Я выбираю принимать подарки с благодарностью, но не чувствую за это себя обязанной. То же самое я прописала и по отношению к маме.



Упражнение продолжается. Для того чтобы выяснить окончательно, считают ли родители, что вы что-то им должны, нужно собраться и очень откровенно поговорить с ними. Так я выяснила, а мой папа осознал, что все