**Как пробить финансовый потолок и зарабатывать больше денег**

**Психологический секрет.**

**Владислав Челпаченко**: Приветствую вас, уважаемые коллеги и друзья! С вами Игорь Алимов и Владислав Челпаченко. Игорь является основателем и владельцем компании «Жизнь на все 100», является отличным специалистом в области психологии, в области маркетинга. И то, что мне нравится в этом человеке: он умеет рассоединять вот эти междисциплинарные науки.

И вот в этом интервью хотелось бы, Игорь, у тебя спросить: «Как у тебя получается помогать людям пробивать финансовый потолок? Вот, как ты помогаешь это делать»? Потому что я знаю, что у тебя много отзывов есть на эту тему. Твой тренинг «Альфа –перезагрузка», которую вот проходят твои клиенты, пишут отзывы. Просто я сегодня читал, мне Игорь показывал, то, что пишут люди, это просто реально вдохновляет. И я решил записать с ним интервью на эту тему, чтобы поделиться с вами. Скажи, пожалуйста: «Вот бывает в жизни, да, у человека, допустим на 30 застрял или на 100, или на 150, или даже на 300. Вот дальше как-то не прет, рост идет, а не прет. В чем может быть причина и как этого избежать?

**Игорь Алимов**: Здесь, понимаешь, какая штука, вот именно ты правильно сказал. Начнем, давайте в первую очередь с того, в чем собственно причина вот этой ситуации. Причина заключается в том, что обычно, по большей части, когда у человека проблема с уровнем дохода, то есть он не может его пробить. Что обычно стандартный человек делает? Вот что он обычно делает?

**Владислав Челпаченко**: Я не знаю даже, что он делает…

**Игорь Алимов**: Работает больше, понимаешь, чтобы классически. Что он делает, он привык как: работать больше. Или допустим, как классически возникает ситуация в бизнесе: в бизнесе не прет. Что надо делать? Надо докручивать маркетинг, надо работать с системами продаж, надо менять линейку продуктов. Да, безусловно, меняя это, ты увеличишь свой доход на 10 15, максимум 20%, но не получится зарабатывать сегодня 30, а завтра 300, даже если ты сделаешь крутой маркетинг. Потому что, вот, по опыту работы с vip-клиентами, я понимаю, что, вот, разница между экспертом vip-уровня, который за свои услуги берет 300 тыс. и экспертом, который берет 30 тысяч, разница заключается не в том, не всегда в том, сколько они знают, а в том, сколько они позволяют, какие деньги для них являются нормой, каков их уровень нормы, вот уровень нормы этих денег, понимаешь?

**Владислав Челпаченко**: Правильно ли я понимаю, что эксперты примерно одного уровня знаний, компетенции и мастерства могут получать абсолютно разные доходы за вот то мастерство, то дело, которым они занимаются?

**Игорь Алимов**: 100 процентов! Яркий пример, вот смотри, вот яркий пример. Допустим, возьмем людей искусства, творчества. Давай посмотрим на художников. Что определяет стоимость картины? Допустим, картина, которая вот мы с тобой, как не совсем целевая аудитория, мы можем сказать: «Господи, да вон это «фьюит», кисть кинь, накидал»!

**Владислав Челпаченко**: Себестоимость ДВП и этих красок!

**Игорь Алимов**: Да, это же стоит, господи, 5 долларов, а продается за 5 миллионов. В то же время, порой, супер - шедевр продается за, там, не знаю, знаешь, супер – шедевр, с нашей точки зрения, то есть, красивая картина, продается в магазине за там три тысячи рублей, хотя она могла бы продаваться в галерее за 5 миллионов. Почему? Потому, что один владелец и создатель сказал: «Ребята, это стоит столько»! И он не просто сказал, не просто декларировал это, он чувствует внутри себя, он позволяет себе это, вот именно это говорить.

 А ключ здесь в чем? К чему я это говорю? А к тому, что весь вопрос заключается не во внешних действиях, а во внутреннем состоянии. Но, казалось бы, все просто: ну поменяй ты это состояние, ну вот скажи ты: «Это стоит миллион, это будет стоить миллион»! А не будут покупать, потому что у каждого человека есть свои определенные финансовые блоки, которые сидят на психогенетическом уровне, на уровне нейронов наших мозговых. То есть, вопросы здесь на уровне именно цепочек нейронов наших, то есть, грубо говоря, это цепочки, которые активизируют программу бедности, программу нищеты. И эти программы созданы, вот что очень важно, многие тренинги говорят, эти программы супер - вредные они созда… это надо побороть. Нельзя ничего бороть в нашем организме, потому что, если это есть, значит, это имеет ценность для нас и надо менять мягко. То есть, например, смотрите, ведь в программах нищеты и бедности есть определенная выгода: они защищают генетически от того, чтобы ты, грубо говоря, там, не дай бог, не заработал много денег, ведь много денег - это опасно.

 И вот у тех, кто нас сейчас слушает, вот, дорогие друзья, у вас эти программы, в том числе, есть, потому что они есть у абсолютно каждого человека, вопрос лишь их уровня. У кого-то это уровень - 30 тысяч рублей, ну вот эта программа опасности врубается. У кого-то - 300 тысяч - уровень опасности, у кого-то - 3 миллиона - уровень опасности. И вот весь вопрос в том, что вот то, во что вы сейчас уперлись, вот этот финансовый потолок - это и есть тот уровень опасности, который не дает возможности пройти вперед.

 И вот, чтобы с ним разобраться, вот в этом плане, очень хорошо работает уровень альфа. То есть именно специальная система «альфа – перезагрузка», которую я создал. Именно на уровне альфа мы можем проработать все эти вещи психологически, сделать так, чтобы бизнес начал приносить в разы больше.

**Владислав Челпаченко**: Можешь немножко вот перевести на такой простой понятный язык, что такое альфа?

**Игорь Алимов**: О, да!

**Владислав Челпаченко:** Я знаю, что у тебя есть тренинг «Альфа – перезагрузка». Да, ну вот именно его глубокое название «альфа». Что это имеется в виду? Какой-нибудь древнегреческий специальный символ или состояние или ну, что это?