Здравствуйте!

С вами на связи Игорь Алимов и добро пожаловать в наше с вами специальное видео, в котором поговорим о том, что такое финансовый потолок и откуда он вообще взялся.

Вообще, достаточно редко можно услышать такое понятие «финансовый поток», хотя он есть у каждого, то есть, чтобы вам было понятно, что это такое, расскажу простую историю.

Если мы с вами возьмём предпринимателя, который зарабатывает 250 тыс. рублей в месяц, и оставим его без бизнеса, через полгода, скорее всего он вернёт себе тот бизнес, который у него был, или построит новый.

Если мы возьмём с вами топ менеджера какого-либо «Газпрома», который зарабатывает, к примеру, 80 тыс. рублей в месяц, и уволим его с его работы. Что будет?

Скорее всего, он будет до одури рассылать свои резюме в «Сибнефть», «Роснефть», ещё в какие-то кампании для того, чтобы вернуть себе примерно ту же позицию, которую он соответственно занимал, и тот же уровень дохода.

Если мы с вами возьмём кассиршу магазина «Магнит» и уволим её с работы, то, скорее всего, некоторое время она пожалуется подругам, какая тяжёлая жизнь. А после чего она устроится в какую-нибудь «Пятёрочку», «Копеечку» или в какую-то ещё сеть и будет зарабатывать аналогичные 12500 рублей в месяц.

Если мы с вами возьмём бездомного, который живёт где-то на вокзале в Москве, и перебросим его в другой город, то, в большей степени вероятности, он пойдёт туда же, окажется в том же окружении, будет зарабатывать столько же.

Так вот. То, что я сейчас рассказал, это есть, по сути дела, денежный сценарий, который есть у каждого человека, то есть, то, сколько мы привыкли зарабатывать и как привыкли зарабатывать.

Так вот. Как раз как мы привыкли зарабатывать – это наши денежные сценарии, а сколько мы привыкли зарабатывать – это наш финансовый потолок. У каждого человека есть свой финансовый потолок, то есть то, сколько он на данную секунду с нынешним уровнем мышления способен заработать, причём этот финансовый потолок есть абсолютно у каждого человека. Он есть у вас, он есть у меня, он есть у президента, он есть у самых богатых людей мира: у Милона Маски, у Дональда Трампа, он есть абсолютно у каждого человека, потому что у всех есть своя психологическая граница того, сколько он на данный момент готов заработать денег.

И поэтому, когда вам я говорю, что вы будете пробивать финансовый потолок, это не значит снимать его. Пробив его, вы вновь упрётесь в какой то потолок, но вас может уже больше устраивать, то есть вы можете иметь больше денег для того, чтобы вновь спокойно себя чувствовать и решать те задачи, которые есть у вас.

Почему вообще вы оказались на этом вебинаре, я рискну предположить. Скорее всего, вы не просто упёрлись в финансовый потолок, а вас не устраивает этот уровень, потому что, например, если у вас финансовый потолок 5 млн., а при этом ваши расходы составляли бы, к примеру, миллион, вас бы этот вопрос не сильно волновал. Зачем? Ведь ваш финансовый потолок выше и вас вполне устраивает ваш нынешний уровень дохода.

Но, если вы сейчас смотрите это видео, значит, скорее всего, ваша ситуация такова, что ваш уровень расхода и ваш уровень дохода уже прямо бьются в этот потолок и вы не знаете, как его пройти.

Так вот. Этому есть психологическое объяснение. Дело в том, что финансовый потолок – это не то, что связано с вашими действиями, а это то, что связано с вашим мышлением. Финансовый потолок сидит в вашей голове. Иначе говоря, вы упираетесь в потолок в тот момент, когда ваше подсознание говорит: «Нет, стоп, я на это не пойду, я не рискну зарабатывать больше, даже если рискну, всё равно не получится».

У вас такое может быть, когда вы уже несколько лет подряд не можете заработать больше. Например, сделаете один проект, заработаете, ну, например, 70 тыс. рублей. Сделаете 2 проекта, заработаете 72 тыс., хотя, казалось бы, должно быть, почему то 140. А оказывается, увы. Вот финансовый потолок – это когда по какой-то причине вы не можете заработать больше, сколько бы усилий не прикладывали. И, если в вашей ситуации, в вашей жизни именно такая ситуация, такой расклад, вы, значит, упёрлись как раз в финансовый потолок.

Но я уверен, что раз вы досмотрели это видео, это точно про вас. Давайте сейчас с вами получим небольшую обратную связь. То есть, я хочу узнать про вашу ситуацию и хочу для вас пробить финансовый потолок.

Прошу вас прямо сейчас написать комментарий.

Первое. Это откуда вы, из какого города.

Второе. Это чем вы занимаетесь, то есть, чем вы зарабатываете себе на жизнь.

И третье. Это почему вам важно пробить финансовый потолок. Я хочу убедиться, что вам действительно это важно, что вы не просто придёте послушать, а что вам важно решить эту проблему и действительно увеличить свой уровень дохода.

Прямо сейчас напишите в комментарии, почему это для вас важно.

Итак, выполняйте сейчас это маленькое задание и встретимся с вами уже очень скоро.

До скорой встречи и удач