



Василий Смирнов

**Как стать
психологом-миллионером с
полного нуля. Пошаговое
руководство, основанное на
одной истории из жизни.
Финальная книга трилогии**

**СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ**

18+

Психолог-миллионер

Василий Смирнов

**Как стать психологом-
миллионером с полного нуля.
Пошаговое руководство,
основанное на одной истории из
жизни. Финальная книга трилогии**

«Автор»

2026

Смирнов В.

Как стать психологом-миллионером с полного нуля. Пошаговое руководство, основанное на одной истории из жизни. Финальная книга трилогии / В. Смирнов — «Автор», 2026 — (Психолог-миллионер)

Финальная книга трилогии "Психолог-миллионер". В этой книге я наконец-то раскрываю пошаговый алгоритм, который привел меня к заветному результату. Подойдет любому начинающему (и не только) помогающему специалисту: психологу, коучу, врачу, эзотерику и тем, кто оказывает услуги. Информация из книги является основой СуперЧата и её я представляю широкой публике впервые. Если вы не хотите долго пробовать одно за другим, что рассказывают маркетинговые люди, далекие от психологии, и хотите сразу достигнуть успеха, то эта книга для вас. Прямой и подробный путь, изложенный в множестве пошаговых упражнений.

© Смирнов В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Василий Смирнов

Как стать психологом-миллионером с полного нуля. Пошаговое руководство, основанное на одной истории из жизни. Финальная книга трилогии

Введение

Книга противопоказана клиентам психологов. По разным причинам. Самая главная из них - если вы вдруг поймете, как на самом деле работает отрасль экономики под названием “психологическое консультирование”, то скорее всего разочаруетесь в своем психологе. А это повлечет соблазн написать мне за рекомендацией тех, кто дает результат, а не пытается с вашей помощью закрыть свою ипотеку. А у меня довольно плотный график и мне бы не хотелось превращаться в “рекомендательный механизм”. Поэтому если вы посещаете психолога, лучше не читайте эту книгу. Я честно предупредил. Претензии не принимаются.

Для психологов, выбирающих эту книгу

Эта книга писалась долго. Дольше, чем требовалось. И это не просто так. Данной книгой я хочу поставить точку в своём освоении так называемой “психологии”. Ровно поэтому она - заключительная в трилогии “Психолог-миллионер”.

Пока писалась эта книга, в России, где я живу и работаю, произошла такая куча событий, что не представлялось возможным успеть их все отразить в книге. Поэтому от изначального объема рукописи осталось 70%. Что-то устарело. Что-то стало опасно публиковать. А что-то я решил не публиковать вовсе (это осталось между строк в переписках СуперЧата, куда есть шанс вступить).

За время написания черновика (то есть за прошедшие три года) и внутри меня произошло очень много серьезных перемен. Фактически, весь материал был написан еще в первый год, а оставшиеся два... я тянул с завершением и публикацией, потому что стал другим. И тот тон, в котором написана книга, перестал быть моим тоном. Вероятно, мне не хотелось бы, чтобы меня продолжали ассоциировать этим нахальством и прямолинейностью, которыми я поначалу стал некоторым образом известен в узких кругах. Я вижу, слышу и чувствую, что стал другим. Это видно также по реакции людей, клиентов, друзей, знакомых, родных. И всё это не благодаря психологии или каким-то там “проработкам”. Поэтому данная книга - это еще и точка в какой-то личностной трансформации, которая меня нахлобучила в процессе написания. Мне больше не хочется писать о психологии. Мой вероятный максимум - учебник по краткосрочной психотерапии по мотивам тренинга “ПсиТех” (его участники давно просили создать что-то вроде методички и это неплохая идея). Но и только.

Оставшийся материал, который ты держишь в руках, был существенно переработан. Он стал “суше” и лаконичнее. И этому тоже есть объяснение. Хотя я постарался оставить тот дух, пронизывающий весь текст насквозь. Дух нахальства, с которым меня ассоциировали в те моменты, когда я накапливал опыт, отрефлексированный здесь.

С чего всё начинается? С самоопределений. Одни называли меня сенсеем. Вторые мастером. Третьи учителем. Четвертые маэстро. Все они ошибались. Я не сенсей, не мастер, не учи-

тель и уж тем более не маэстро. Я не гуру, не сектовод, не инфобизнесмен, не медийная личность. Я обычный мужчина (скучный лысый скуф), которому нужно кормить свою семью. Я не хочу светиться, я не хочу быть известным, я не хочу толп обожателей. Я просто делюсь опытом, который прожил лично, перебрав тонны залежей и отбросив кучу разнообразного шлака.

Приняв в 2007 году твердое решение взять ответственность за свою жизнь, приняв в себе внутреннего волка-одиночку, которому неоткуда ждать помощи, и в 2008 году шагнув в полную неизвестность, мне пришлось прокладывать себе путь исключительно своей головой и своими же навыками. Всё, к чему меня готовила школа и после школы - всё это оказалось абсолютно ненужным в том открытом космосе, куда я шагнул.

С нуля начав в маркетинге ради того, чтобы через 10 лет оказаться в психологии, мне пришлось дважды обнуляться, падать на самое дно, отряхиваться и вновь подниматься на ноги. И я не могу сказать, что это было легко. Наоборот, с каждым разом подниматься было всё труднее.

Эта книга - не фантазии на тему, не перепевки чьих-то баек и не учебник успешного успеха. Она не подойдет всем без исключения. Эти страницы - как правила дорожного движения - написаны кровью. А кровь в бизнесе - это деньги. Да, можно до всего дойти самостоятельно, как это делал я. Но это очень дорого. По всем счетам дорого. И я даже не догадываюсь, чего стоили моей жене все те мои бесконечные поиски, эксперименты, преимущественно поганое настроение и нескончаемые провалы с редкими проблесками удачи.

Единственное, в чем я точно уверен - всё, что я излагаю на этих страницах, работает. Каждая строчка выстрадана на моей собственной шкуре. Каждая глава стоит нескольких лет потраченных усилий, проб и ошибок.

Эта книга - отличный способ сэкономить себе минимум 5-10 лет страданий без результата и сразу сделать всё правильно. Но... для этого нужно доверие ко мне, а также известная доля усидчивости и упорства.

Я уже прогрыз для тебя в этом граните собственными зубами прямую дорогу к успеху. Но чтобы этот успех получить, надо хотя бы пройти эту дорогу до конца.

Не жалею меня. Не жалею мои зубы, мое здоровье, мои нервы и мои потерянные ресурсы. Не жалею меня за кидки со стороны моих лучших учеников и воровство моих идей другими. Честно купив и тщательно прочитав эту книгу ты получишь гораздо больше, чем они, чисто с точки зрения совести и кармы.

Лучшее, на что я рассчитываю - ты вдумчиво прочитаешь эту книгу и пройдешь до конца этот "Путь миллионера", чтобы потом написать мне всего три слова: **"Ты. Был. Прав"**.

По канонам далее в книге нужно было начать цитировать отзывы моих лучших учеников. И таких отзывов достаточно. Но, по иронии судьбы, за время написания книги часть из учеников порвала со мной связи, решив, что теперь они всё сами знают, всё сами умеют, и расценивают меня если не как конкурента, то как помеху к их личному счастью. А государство в лице своих карающих органов стало ужесточать правила обработки персональных данных, поэтому публикация отзывов стала небезопасной в правовом плане. И всё это хорошо. Потому что это тоже часть пути, с которой ты обязательно столкнешься, если будешь становиться успешнее и начнешь воспитывать уже своих последователей. На любом пути ты столкнешься с предательством и разочарованием. Так надо. Это проверка. Одна из многих. А заодно, постоянно будешь сталкиваться с некоторой нелогичностью бюрократии и правового устройства той страны, в которой будешь пытаться становиться успешнее. Ведь выскочек не любят нигде и никто. А выскочкой считают любого, кто дерзнул не соответствовать "средним стандартам" и пожелал добиться большего, чем его окружение.

Жизнь в любом случае продолжается. Это её главное свойство. Трудности неизбежны. Поэтому всё, что нам остается - подставить лицо солнцу, поднять голову и продолжать движение вперед. Это то, ради чего нас создала эволюция. И пока ты идешь вперед, тебя никто

не сможет упрекнуть. Потому что пройдя хотя бы на шаг дальше них, ты с чистой совестью сможешь сказать: “Сначала добейся, потом критикуй”. А результат, как известно, заставляет заткнуться любого критика.

Надеюсь, мне хотя бы в какой-то степени удалось облегчить эту дорогу.

ВПЕРЕД!

Книга посвящается

Эта книга посвящается вполне конкретным людям - моим лучшим учителям маркетинга.

Спасибо Дэну Кеннеди, величайшему маркетологу современности. Дэн - просто икона. Поскреби любого современного гуру маркетинга (что нашего, что зарубежного) - обязательно найдешь идеи Дэна, которые он породил в начале 1980-х годов и которые успешно переключали в интернет. Мне люто повезло, что я выбрал моделью именно этого учителя. На 80% своим успехам я обязан именно ему. И он до сих пор меня удивляет своей безжалостной циничной мудростью, которая на поверку оказывается истиной. Не так давно я пообещал, что напишу книгу в его честь, в которой изложу все его принципы и стратегии. И намерен сдерживать обещание. Потому что это меньше, чем я могу отплатить учителю за науку.

Спасибо Гэри Халберту, “принцу печатного слова”, величайшему копирайтеру из когда либо живших. Благодаря Гэри я “вкурил” копирайтинг. Множество тетрадок было исписано для обретения навыка и мастерства. Если бы не Гэри, я бы так и шатался по душным офисам и подвалам с дешевым растворимым кофе и дубовыми пряниками на корпоративной кухне. Халберт же дал мне понять, что обладая навыком копирайтинга ты обеспечиваешь себе подлинную свободу через мастерство и можешь создавать деньги из воздуха в любой произвольный момент времени. Нет такой проблемы, которую не решил бы хороший продающий текст.

Спасибо Бонду Халберту, сыну Гэри, которому тот писал из тюрьмы письма, ставшие потом достоянием маркетинговой общественности. Отличная модель общения с сыновьями. И хороший пример передачи мастерства. Практикую.

Спасибо Джону Карлтону, еще одному великолепному копирайтеру (и “правой руке” Гэри, который завещал после смерти своему сыну Бонду продолжить учиться копирайтингу только у Джона). Джон - один людей редкого типа, умело совместивших психологию (он психолог по образованию) и копирайтинг. И тем самым показавший мне еще одну модель.

Спасибо Перри Маршаллу, научившему, что маркетинг - это не более чем инженерный проект, к которому нужно относиться без эмоций. Маркетинг - это техническая задача обмена одних ресурсов на другие. Критерий измерения - цифры. Это в значительной мере определяет необходимое для успеха мышление. И отсекает ненужные эмоции.

Спасибо Тимуру Владимировичу Гагину, рассказавшему, показавшему и научившему, что такое НЛП на самом деле и каким еще оно может быть (например, в пространстве бизнеса), а заодно за веселый лёгкий вайб, с которым волшебство творить куда приятнее, чем с натужными попоморщерскими щцами.

Спасибо Светлане Бородиной, показавшей неочевидные грани эриксоновского гипноза и что настоящая заземленная эзотерика - это очень мощная штука.

Спасибо Владимиру Антоновичу Доморацкому, с присущим ему мудрым белорусским юмором “посвятившему” меня в “рыцари” краткосрочной психотерапии после выпускной супервизии.

И спасибо всем тем русскоязычным специалистам, которые воровали наработки перечисленных выше мастеров и выдавали за свои. Так вы меня и вывели на первоисточники :) В родной стране ничего не меняется. Ведь проще казаться, чем быть :) Штош, страдайте от нищеты, это не ваша заслуга, а ваша прямая недоработка.

Благодарности

Первое, я благодарен участникам интенсива “Маркетинг для психологов”.

Второе, я благодарен участникам мастер-групп 150, 300 и 600.

Третье, я благодарен участникам тренинга “Психолог-миллионер”.

Все эти мероприятия больше не проводятся, усилиями тех, кто “слил” их в общий доступ. Надеюсь, это принесло “крысам” денежную удачу. Если так, то это не ваша заслуга, а недоработка Вселенной, ждите “кармический бумеранг” ;)

В любом случае все перечисленные выше люди внесли свой вклад в появление этой книги.

И да, конечно же я благодарен всем бывшим, настоящим и будущим участникам курса “ПсиТех” и клуба “СуперЧат”. Вы - неисчерпаемый источник вдохновения и мотивации. Просто продолжайте ебошить.

Особая, совершенно специальная благодарность тем отважным и в чем-то немного сумасшедшим людям, которые осмелились посещать мои живые оффлайн-интенсивы. На самом деле именно вы дали мне наибольшее количество наблюдений, результатов, эффектов и инсайтов. Спасибо вам.

Вводные тезисы (договоримся о правилах чтения)

- В книге я обращаюсь к читателю на “ты” и в мужском роде. Это сделано специально (не в последнюю очередь потому, что у меня сыновья и эта книга в том числе послание для них). Никаких целей оскорбить, обидеть или унижить такое обращение не преследует. Можно считать это особенностью повествования.

- Из этой книги исключены биографические моменты, история становления, прошлый опыт, различные быто- и жизнеописания. Эту книгу я писал предполагая, что читатель уже знаком с предыдущими книгами трилогии:

[Записки психолога-миллионера](#)

[Финальные записки психолога-миллионера](#)

[42!](#)

, поскольку всё это подробно описано в них. Данная книга является завершением цикла “Психолог-миллионер” и вместе с ней получается законченное повествование, из которого можно целиком или частями брать рабочие модели и избегать нерабочих. Мне нечего скрывать. А ты, если заимствуешь, то хотя бы имей честь и смелость сослаться на автора.

- Принципы и модели из этой книги хорошо работают и в других помогающих сферах (от врачей, коучей и нутрициологов до астрологов, предсказателей и всяких энергетов), а не только в психологии.

- Несмотря на слово “психология” в названии, я старался написать более универсальную книгу, потому как опирался на долговременные фундаментальные принципы маркетинга, которые не устареют (им и так уже без малого 100 лет). Не вижу смысла изучать и использовать скоропортящееся. Модные скоропортящиеся “свистелки и перделки” оставим детишкам “поколения тик-ток”.

- *Первая треть книги посвящена работе с мышлением, а оставшееся посвящено практическим алгоритмам. Не советую пропускать первую треть. Она важнее всего остального! Если что-то не получается - не стесняйся возвращаться к первым главам и очень внимательно их перечитывать. На 99% проблема неуспеха именно в том, что в первых главах ты был невнимателен.*

Прежде чем мы начнем

Этот материал зрел во мне около 20 лет. Всё изложенное дальше - исключительно мой личный путь. Уже поэтому он на 100% не подойдет всем. И по той же причине спорить с ним не имеет смысла. У каждого своя галлюцинация на тему денег. Тут я излагаю свою личную галлюцинацию и не навязываю её. У меня сработало. У тебя может и не сработать. Пожалуйста, помни об этом (но это всегда можно докрутить в личной консультации).

Почему книга называется так провокативно? Причин несколько, но публичны только две.

Причина первая: материалы для этой книги в значительной мере собирались при помощи тренинга “Психолог-миллионер” на протяжении трех лет. За это время я по разному преподавал тему выхода на миллион рублей в месяц для любого частнопрактикующего помогающего специалиста (хотя сам был психологом). И в итоге нашел законченную форму повествования. Больше подобных тренингов не будет. Последний “Психолог-миллионер” закончился 31 августа 2023.

Причина вторая: через эти тренинги я сам для себя старался уложить в систему то, что я делал, чтобы стать психологом-миллионером. И мне это удалось. Поэтому из массового обучения эта сфера переключалась в формат клуба (СуперЧат). Таким образом тренинг “Психолог-миллионер” реально стал последним.

Ну а раз так сложилось, что одноименного тренинга больше нет и почти все его материалы переключались в книгу, то и название у книги соответствующее. Провокативное.

В той или иной степени я проводил этот “тренинг” десятки раз с разными людьми. Но каждый раз это было лично, оффлайн, один на один. Большею частью мы при этом долго сидели в баре, исписывая салфетки и тетрадные листы, а потом долго бродили пешком по Москве и много-много-много разговаривали.

Итоги этих “бродячих нетрезвых разговоров” для моих собеседников бывали разными: от устройства на работу в транснациональную корпорацию, до создания своих бизнесов, изменения места (и страны) жительства, повышения по карьерной лестнице или просто увеличения количества зарабатываемых денег. То есть что-то у меня получалось переключать в их головах этими “разговорами”.

Так что тот тренинг (и эта книга) - в известной степени плод измененного сознания. Моего и моих многочисленных собеседников. А потоки сознания не всегда получается понять с первого раза (особенно когда ты сам не в измененном состоянии сознания).

Поэтому самое ключевое в этой книге: сначала мышление, потом действия. Если чего-то из этой пары не будет - денег не будет. Проверено на собственной и чужой шкуре многократно. Сначала меняешь мышление, затем приступаешь к действиям.

Если эти материалы попали к тебе честно - моделируй полностью или частями и всё получится. Если же нет, то всё к чему ты прикоснешься в своей жизни будет превращаться в говно (и твоё подсознание уже в курсе этого).

Если вдруг нестерпимо захочется снять это проклятие, напиши мне.

Правильное мышление + Правильные действия = Деньги (ну или что ты там еще хочешь вме

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.