



Василий Смирнов

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

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Василий Смирнов
Как стать психологом-
миллионером с полного нуля.
Пошаговое руководство,
основанное на одной
истории из жизни.
Финальная книга трилогии
Серия «Психолог-миллионер», книга 4

*<https://litres.ru/73423156>
SelfPub; 2026*

Аннотация

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.

Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	19

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 посеща-

ете 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 реак-

ции 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 сенсеєм. Вторые мастером. Третьи учителем. Четвертые маэстро. Все они ошибались. Я не сенсей, не мастер, не учитель 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 ответствен-

ность 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 жалея меня. Не жалея мои зубы, мое здоровье, мои нервы и мои потерянные ресурсы. Не жалея 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 перекочевали 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 сдержать 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 испиано 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 маркетинго-

вой 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 присутствием ему мудрым белорусским юмором “посвятившему” ме-

ня 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 вме-

сте 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 сработают 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 преподносил 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 перекочевала 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 перекочевали 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.