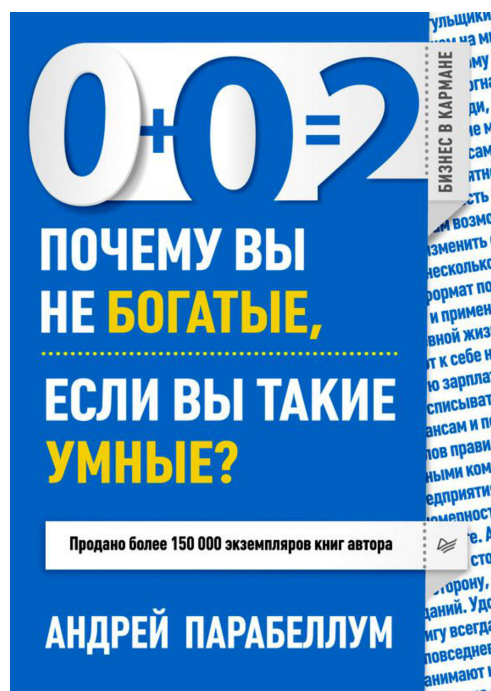


Андрей Парабеллум

0+0=2. Почему вы не богатые, если вы такие умные?



Некоторое время назад два моих клиента одновременно задали почти один и тот же вопрос: «Андрей, я у тебя – не первый и не последний в коучинге. Ты не знаешь тему, не работал десять лет в нише... И как, черт возьми, тебе удастся, не влезая в детали, едва коснувшись какого-либо проекта, превращать его в золотую жилу?»

Есть такой вопрос: «Почему?»

У меня были невероятные подъемы и колоссальные падения, но если оглянуться назад и посмотреть на всё, что я делал в моих бизнесах, то лучший результат получался, когда я не задавался дурацким: «Почему?» А все провалы происходили, когда вместо того, чтобы идти дальше, я останавливался и старался понять, почему это работает так, а не иначе, или, наоборот, не работает.

Сначала я думал, что это неправильно и нужно лучше разобраться в теме. А когда все станет понятно, деньги польются рекой. Это же логично! Но опыт (мой и моих клиентов) показал, что можно быть умным и логичным, а

можно – богатым. Вопреки всему, чему нас учили родители и учителя, троечники нанимают на работу отличников за мизерную зарплату.

На одном из тренингов я рассказывал реальную историю. Я долгое время посещал семинары и конференции Дэна Кеннеди в качестве пассивного слушателя: искренне старался разобраться что к чему, внимательно слушал все, что там говорилось. 1000+ человек со всех уголков планеты, а рядом со мной сидела женщина-инопланетянин. Во всяком случае, у нее был такой вид. Просто она совершенно не понимала, о чем идет речь и что вообще происходит. После очередного выступления она рискнула со мной заговорить и спросила: «О чем Дэн распинался полтора часа?» Я объяснил в двух словах, что если у вас есть база клиентов, то можно внедрить систему подписки на какой-либо сервис – первые два месяца бесплатно, а дальше PayPal (платежная система) начнет автоматически снимать ежемесячные платежи с кредитки клиента. И что многие клиенты будут продолжать пользоваться сервисом, потому что лень отписаться или потому, что они просто забудут об этом. Мы пообщались еще минут десять на тему о том, что я из России и погода хорошая, и только после этого мне удалось от нее отделаться.

Через год на этой же конференции во время перерыва я спокойно пью кофе и вдруг слышу где-то позади меня: «Андрэй, Андрэй! Май рашн френд. Айм глэд ту си ю!» Оборачиваюсь и вижу, что ко мне бежит «это» с большими инопланетными глазами и улыбкой до ушей и захлебывает благодарить. Когда я остановил женщину и попросил объяснить, в чем дело, она рассказала, что ее база клиентов – около тысячи человек и что после прошлогодней конференции она попробовала у себя штуку с кредитками. В итоге за год заработала благодаря этому трюку \$180 000. И еще около 120 000 на допродажах.

У меня помутилось в глазах, и мир перевернулся: эта инопланетянка НИЧЕГО не поняла из того, о чем ей пять дней говорили на той конференции, но пошла и тупо сделала ТОЛЬКО то, что я ей рассказал за несколько минут беседы!!! Как это произошло? Это же Я все понял тогда, это же Я внимательно слушал все интересные идеи, это же Я разобрался, как оно работает...

Несправедливо? Однозначно! Но не потому, что природа ошиблась, а из-за того, что в школе нас фокусируют не на тех навыках, которые приносят финансовый успех.

Вы никогда не обращали внимания на то, что зачастую в жизни многое идет не так, как нас учили в школе? Троечники и прогульщики нанимают на работу отличников, причем на мизерную зарплату. Одноклассник, которому

вы давали списывать в школе, давно вас обогнал и по финансам, и по статусу. Люди, которые и двух слов связать не могли, руководят огромными компаниями, бизнесами и госпредприятиями.

Нет ли тут какой-нибудь странной закономерности?

Закономерность есть, и я не только ее раскрыл, но и дал вам возможность посмотреть на себя со стороны и повернуть ситуацию в нужное русло, выполнив несколько простых домашних заданий.

Почему я выбрасываю (это не опечатка!) тренинг всего за 6000 рублей? Потому что его информация настолько важна, что я хочу, чтобы ею воспользовалось как можно больше хороших людей.

Теперь эта книга стоит меньше сотой доли (1 %) от суммы, которую вам принесет эта информация. Или не принесет – если вы ее не воспримете.

Глава 1. Создание правильной среды

- ✓ Способ измерить вашу эффективность.
- ✓ Все всё знают, но ни фиги не делают.
- ✓ Почему мы все еще не миллионеры?
- ✓ Достойная причина стремительно двигаться вперед.
- ✓ Доллары со скидкой и разнообразие денежных тем.
- ✓ Тупая идея и хорошие результаты: почему так происходит?
- ✓ Уровень ваших финансовых целей.
- ✓ Денежная математика: сколько именно и для чего?
- ✓ А вы, собственно, приближаетесь или отдаляетесь?
- ✓ Главное отличие успешных людей от неуспешных.
- ✓ Не боремся с течением, а используем его.
- ✓ Симбиоз пряника и кнута в личной мотивации.
- ✓ Волшебная таблетка личного магнетизма.
- ✓ Самодисциплина и самомотивация.
- ✓ Главная причина неэффективности внешней мотивации.
- ✓ Каждый день. Без исключения. Строим свой трамплин.
- ✓ Работаем с негативом и сомнениями.
- ✓ Как контролировать любой процесс.
- ✓ Про верхние 0,5 % населения.
- ✓ Два ключевых навыка для достижения ваших целей.

- ✓ Создаем группу поддержки: идем вместе вперед.
- ✓ Горизонтальные связи.
- ✓ Роль коуча в вашей жизни.
- ✓ Ответственность перед самим собой.
- ✓ Создавайте среду, которая будет вас растить.
- ✓ Выстраиваем, находим, покупаем.
- ✓ Как взлетать, если нужна внешняя мотивация.
- ✓ Внутренняя мотивация через внешнюю.
- ✓ Работа в аврале и кризисных условиях.

Что такое финансы

Финансы, деньги – всего лишь отражение и способ измерения вашей эффективности, результатов в работе или бизнесе. Ничего лучше на сегодняшний день еще не придумали.

Для начала давайте назовем главную причину неумения делать деньги: многие из нас знают, что нужно сделать для улучшения собственного финансового положения, но при этом ни фиги не делают. То есть бездействуют.

На одном из своих семинаров Джим Рон сказал интересную вещь: «Единственная причина, по которой многие из нас еще не стали миллионерами, – это то, что у нас нет настоящей причины ими стать».

Задумайтесь, и вы поймете, что на самом деле так и есть. Мотивации «стать богатым», желания каких-то материальных благ порой недостаточно, чтобы заставить самих себя активно действовать. Поэтому все остается на уровне мечтаний. Вместо того чтобы работать на достижение большой цели, мы расходуем свое время и жизнь на мелкие радости.

А раз так, многие никогда не станут богатыми, поскольку не найдут достаточно яркой и зажигающей причины взять себя в руки, пойти вперед и заработать столько денег, сколько всегда хотели иметь. С этим нужно что-то делать!

Зарабатывать деньги в бизнесе или в инфобизнесе на самом деле легко и просто.

Не нужно быть гением, чтобы иметь если не все, то очень многое в этом мире.

Ветераны инфобизнеса на собственном примере и примере своих товарищей видели, что в инфобизнесе совершенно не имеет значения, на

какую тему вести обучение. Можно учить людей чему угодно. Например, рассказывать про фокусы или бизнесы, продажи или рисование пейзажей. О чем хотите! Лишь бы вы сами в этом разбирались.

При стандартном подходе к процессу обучения в инфобизнесе есть определенные методики и формулы, с помощью которых можно зарабатывать абсолютно на всем. То есть если что-то делать, двигаться в правильном направлении и при этом знать, что ты делаешь и куда идешь, тема в принципе роли не играет.

Конечно, какие-то темы соберут большую целевую аудиторию, какие-то – немного людей, но при определенном подходе к процессу можно найти способ продавать «доллары со скидкой».

Почему я вам обо всем этом рассказываю? Возьмите, например, современные газеты, журналы, желтую прессу. Выйдите в Интернет, почитайте вашу френд-ленту или просто новости. Вы увидите массу примеров, когда кто-то берет самую обычную идею или тривиальный продукт (не Google, Facebook и т. п.), что-то совсем простое и делает на этом достаточно большие и легкие деньги. Буквально: «Купил “Сникерс” за доллар – продал за три. На полученные два доллара и живу».

И что человек при этом делает, какую тему выбирает – все равно.

Большинство людей не зарабатывают больших денег именно потому, что это не является их настоящей целью.

Другой вариант – цели и приоритеты расставлены неверно. Это первый вопрос (проблема) мотивации: является ли желание заработать (зарабатывать) большие деньги основной целью внутренней мотивации человека? Если ответ «нет», естественно, ничего не получается – стихийно такие вещи не происходят.

Вторая проблема заключается в том, что даже у многих из тех, кто считает финансовые достижения своей высшей целью, нет конкретики, все находится на уровне «хорошо бы заработать больше денег». Сколько именно? Насколько больше? Какое количество денег требуется для достижения целей?

На своем семинаре по клонированию бизнеса я рассказывал об интересных методиках конкретизации целей. На семинаре по консалтингу мы, наверное, полтора часа в деталях прорабатывали свои жизненные цели на следующий год – именно с финансовой точки зрения. Чтобы затем привязать их к сегодняшнему дню. То есть чтобы у вас и других людей, принимавших участие в семинаре, возникло понимание того, что им нужно делать сегодня ради достижения поставленных финансовых целей. Какими бы нереальными они ни казались.

Кроме мотивации еще нужны замеры того, что вы делаете сегодня, чтобы понять, приближают ли вас ваши действия к достижению главной цели или, наоборот, отдаляют от нее.

Такие замеры проводят очень немногие, и в результате вероятность неудачи увеличивается.

Чем успешные люди отличаются от неуспешных (менее успешных)

Отличие между успешными и неуспешными (менее успешными) людьми заключается в наличии или отсутствии проведения замеров по ходу достижения целей.

Разговаривая с практиками бизнеса – людьми, которые зарабатывают деньги в той или иной области, вы заметите, что большинство из них не задаются вопросом, почему работает то, что они делают. Он для них неприоритетен. Раз работает – значит, движение идет в верном направлении.

Многие программисты и айтишники знают по собственному опыту: чтобы понять, из-за чего упал сервер, нужно гораздо больше времени, чем просто «попрыгать вокруг него с бубном» и починить.

В итоге возникает вопрос о целесообразности разбора проблемы и соответствующих временных затрат. Лучше потратить это время на достижение цели, чем на понимание «что, зачем и почему». Некоторые вещи проще принять на веру, смириться с произошедшим и не заикливаться на причинах, пытаясь исправить ситуацию.

То есть не нужно бороться и плыть против течения, а следует стараться использовать любую ситуацию себе на пользу, просто дальше работать.

Кнут или пряник? Секреты самомотивации

Как правильно мотивировать самого себя? Многие считают, что кнут и в плане самомотивации работает эффективнее пряника. Лично я с этим не согласен и считаю, что оба приема лучше использовать одновременно. Это гораздо действеннее.

Однажды мы делали интересный вебинар под названием «Тайм-менеджмент для гуру». Обсуждались три важные вещи, на которые следует обратить особое внимание людям, резко идущим вверх и достигшим уровня гуру.

В частности, мы поднимали вопросы мотивации, разбирали ее структуру. Один из важных кирпичиков в этом «здании» – самодисциплина. Чем она у

вас лучше поставлена, тем привлекательнее вы становитесь для других людей.

Почему так происходит, не знаю. Но это краеугольный камень личного магнетизма.

Вы не сможете полностью контролировать окружающий мир до тех пор, пока не научитесь контролировать самих себя. Поэтому если с первого раза вам сложно усвоить и принять новые вещи, о которых я говорю, сначала осознайте необходимость и важность самодисциплины.

Кроме этого нужно уметь еще очень много вещей: позволять себе отдыхать, жить и творить в потоке и т. д. Но ничего не получится, если вы не научитесь себя правильно мотивировать. Никто вместо вас или за вас не будет этого делать.

Серьезная ошибка многих структур (например, армии) заключается в том, что идет исключительно внешняя мотивация – будь то кнут или пряник. А она малоэффективна по определению, так как любая внешняя мотивация носит временный характер.

Есть мотивация – и человек что-то делает, мотивация прекращается – вместе с ней и действия сходят на нет. Грубо говоря, ударили током – человек отпрыгнул, нет разряда – он не прыгает.

Лишь умение эффективно себя мотивировать и делать это каждый день создает трамплин, с которого можно прыгнуть выше.

Если вы решили довести что-то до конца, например, участвуя в каком-либо тренинге, вы четко и полностью выполняете все домашние задания и иные требования тренера. Если вы достаточно самомотивированы, скорее всего, это не пройдет для вас даром. Должен приложить максимальные усилия и сам тренер, который параллельно вашей внутренней мотивации обеспечивает необходимую внешнюю среду.

Например, я трачу много ресурсов на внешнюю среду, которая задает определенное течение и тем самым упрощает движение вперед моим слушателям. Для тренера это непросто, потому что приходится бороться с сопротивлением воды и внешней среды, проявлением агрессии и негатива со стороны некоторой части слушателей. Кроме того, у новичков порой возникают сомнения в том, что они делают: «А могу ли я? Умею ли? Зачем мне все это нужно? Может, подождать и подучить? У меня еще недостаточно дипломов...» И так далее.

Контроль за любым процессом

Нужно выстраивать свое поведение, то есть уметь его контролировать.
Я раскрою вам один маленький секрет, применимый к любой области деятельности.

Контроль любого процесса начинается с его замеров.

Контроль за рабочим временем начинается с замеров того, куда оно уходит.

Контроль за деньгами начинается с замеров, как вы их зарабатываете, откуда они приходят, куда и на что тратятся.

Замеры в числах и цифрах дадут вам дорожку, на которой можно настраивать контроль, мотивацию и т. д.

Секрет успеха – в развитии самомотивации

Необходимо развивать внутреннюю мотивацию. Это единственный секрет, который вам нужно знать и понимать. И единственная причина, по которой вы сегодня находитесь не там и не в том положении, в котором хотели бы быть.

Тренинги, семинары, мастер-классы и вебинары, которые мы проводим, направлены на жесткую фильтрацию людей. Наши слушатели знают, насколько серьезно у нас поставлен контроль за выполнением ежедневных задач. Постоянно нужно что-то делать, голова и руки заняты, ученикам не продохнуть.

Несмотря на большой поток людей, из которых далеко не все соответствуют нашим высоким требованиям на 100 %, эффективность такого подхода доказана. Пусть вы делаете не все, но что-то делаете, а значит – двигаетесь вперед.

Если вы читаете эти строки...

Если вы читаете эти строки, значит, находитесь в числе верхних 0,5 % населения или среди 1–3 % людей, которые что-то делают и к чему-то стремятся. Вы много работаете ради одной цели – вылезти из ямы, в которой сидите. Или уже выбрались оттуда и хотите достичь еще больших высот. Тогда вы – вдвойне молодец.

Точку, в которой вы есть сейчас, от желанного местонахождения (в финансовом плане) отделяют ваше неумение и неразвитые навыки самоконтроля и самодисциплины. Одни знания здесь не помогут.

Научившись работать над собой в данном направлении, вы очень многое измените в своей жизни. И когда сделаете это, вы вспомните то, о чем я вам

рассказал.

Оптимальный срок для трансформации личности и внедрения новых привычек

Если поднапрячься, то тренинг по улучшению себя можно организовать и провести за один день. Но так мы собрали бы мало народа. За неделю придет больше людей, за три недели – еще больше (это оптимальный срок, к которому я вас готовлю). В принципе ничего страшного, если вы умете следующий тренинг до двух недель, 10 дней или даже до одной недели. Все приходит с опытом. Постепенно вы научитесь чувствовать настроение людей, уровень их понимания, успеваемости и т. п.

В привязке к финансам

Если вы понимаете, что вам необходима самодисциплина, ищите среду, в которой вы сможете постоянно выращивать свои навыки, все время повышая планку. Таких сред немного.

Есть небольшое количество фирм, которые стараются помочь своим сотрудникам. Если вам повезло работать в такой, я вам немного завидую. Держитесь за нее руками и ногами! А если вам повезло такую компанию создать, я вам завидую и сочувствую одновременно. Сочувствую потому, что вам на шею сядут ваши же сотрудники, которым вы пытаетесь «сделать хорошо».

Причин и поводов для этого будет предостаточно. И чем больше у вас персонала, тем сложнее им будет справедливо и адекватно управлять.

Лучше собрать небольшую команду – 10–15 человек (максимум – 20), с которой вы пойдете вперед, помогая друг другу.

Как собрать команду

Посмотрите вокруг себя и найдите людей, которые в чем-то на вас похожи, все время работают над собой, и организуйте общую группу.

Вам нужны горизонтальные связи. Не только для того, чтобы люди получали от своего тренера информацию и пинки, но и чтобы каждую неделю отчитывались перед ним о выполнении домашнего задания (внешний контроль).

Рассказывали, что сделано, а что нет и почему, что еще нужно сделать, каковы планы на следующую неделю, каковы плюсы и минусы планирования прошлой недели.

Личный коуч

Обычно всеми этими вещами занимается коуч. Поэтому если у вас есть возможность взять хорошего коуча, нужно это сделать. Причем не сегодня, не завтра и позже, а еще вчера.

Для чего? Чтобы появился внешний контроль и вы чувствовали личную ответственность.

Нести ответственность перед собой и делать это изо дня в день сложно. Я сам – не исключение. Хотя загоняю себя в жесткие рамки и ставлю в условия, которые позволяют выращивать среду, где я успешно двигаюсь вперед. Среда, которая поддерживает и толкает, перед которой я несу ответственность, если что-то обещаю.

Вам кажется, что все эти вещи никак не связаны с финансами? На самом деле они имеют к деньгам непосредственное отношение.

Ответственность и самодисциплина – это то, что поможет вам в жизни с финансовой точки зрения больше, чем умение вести бухгалтерию, составлять бюджет и т. д.

Конечно, есть масса других отличных навыков, которым хорошо бы научиться. Но умение выстраивать или выращивать, находить или покупать «питательную среду», умение взять себя за уши и погрузить в нее обязательно нужно развивать.

Если вы понимаете, что вам нужна внешняя мотивация, ищите ее, платите за нее деньги или найдите 5–10 друзей, которые будут держать вас под контролем. Вы тоже будете постоянно кого-то пинать, обеспечивая необходимый уровень внешнего контроля.

Очень советую найти себе партнеров и единомышленников. Если на данный момент вы принимаете участие в каких-то семинарах, флешмобах, тренингах и находитесь рядом с другими, такими же, как вы, людьми, пока идете вперед плечом к плечу, не теряйте зря времени. Потому что если отложить эту задачу на потом, законнектиться будет гораздо сложнее.

Это особенно важно, если вы чувствуете, что внутренней мотивации не хватает, вам нужна еще и внешняя мотивация.

Наличие группы поддержки в условиях аврала или кризиса работает особенно хорошо.

Глава 2. Главное препятствие на пути к большим деньгам

- ✓ Деньги и личная власть.
- ✓ Количество высших образований vs количество денег.
- ✓ Синдром отличника.
- ✓ Люди, которые делают деньги.
- ✓ Правила жизни.
- ✓ Ненормальность и большие деньги.
- ✓ Большая проблема на пути к большим деньгам.
- ✓ Тот самый недостающий кусочек знаний.
- ✓ Идем в обратную сторону: как разучиться?
- ✓ Минусы вашей успешности в любой системе.
- ✓ То, как вы будете строить системы.
- ✓ Лестницы в вашей жизни.
- ✓ «Будь волшебником»: последствия.
- ✓ Стихийные кризисы.
- ✓ Как брать и делать без ответов.
- ✓ Понимание на уровне действия.
- ✓ «Я не могу», «Я не хочу» и «Я не знаю, как».
- ✓ Груз знаний, тянущий к земле.
- ✓ Получаем контроль над своим будущим.
- ✓ Поворачиваем реки в свою сторону.
- ✓ Кураж vs серьезное отношение к жизни.
- ✓ Поднимаем планку. Ежедневно.
- ✓ Цените реальные деньги выше виртуальных.
- ✓ Контроль над собой и другими людьми.
- ✓ Лакмусовая бумажка: нравитесь ли вы людям?
- ✓ Серая масса и «нормальные» результаты.
- ✓ Сверху, сбоку, со стороны – чужие ограничения.
- ✓ Тестируем рамки на прочность.
- ✓ Маркеры того, что вы на правильном пути.
- ✓ Ваши недостатки – это самые большие ваши плюсы.

- ✓ Тупость как оружие достижения цели.
- ✓ Горе от ума?
- ✓ Вы сомневаетесь? Значит, вы опоздали.
- ✓ Правда и получение результатов.

- ✓ Владелец, менеджер и технарь.
- ✓ Как использовать нелогичность жизни.
- ✓ Что должно быть и что есть на самом деле.
- ✓ Хватит ли у вас смелости?
- ✓ Два типа людей.
- ✓ Ваши главные ограничения.

Если ты – очень умный, однозначно станешь бедным...

Возможно, кто-то поспорит с этим утверждением. Но исходя из своих наблюдений о том, как все происходит в жизни, я сделал вывод, что зачастую так и бывает. Эта тема давно не дает мне покоя, я постараюсь объяснить свою точку зрения.

Честное слово – приношу свои искренние соболезнования тем, у кого есть два высших образования. Я сам в свое время не окончил целых три университета и сильно комплексовал по этому поводу.

Сначала я ушел из первого университета (и параллельно – из второго), поскольку уехал в Канаду. В третий университет я поступил в Торонто, но ушел и оттуда через несколько месяцев. На этом мои попытки получить высшее образование закончились. Меня это долго напрягало. Я пытался дополучить знания, посещая курсы МВА, бизнес-академию E-Myth Майкла Гербера, тренинги Тони Роббинса, Дэна Кеннеди, коучинговую программу и тренинги Роберта Аллена и многие другие.

К чему я это рассказываю? Дело не в том, кто и что окончил, чему и где учился. И даже не в том, у кого «харизма толще».

Да, я не окончил ни одно учебное заведение, у меня нет ни одного диплома о высшем образовании и даже сертификата МВА. Только бумажка, которая гласит, что я прослушал эти курсы. Еще есть куча дипломов о прослушанных и пройденных семинарах. Что-то из этих знаний и навыков мне пригодилось, что-то нет. Много я постигал на личном опыте, и то, чего я добился, – итог моих собственных трудов и стараний, моя заслуга.

То, что вы что-то знаете и умеете делать лучше других, не означает, что вы умеете все это применять в жизни, направлять знания и умения в правильное

денежное русло. Поэтому мы видим, что люди, которые со стороны кажутся ненормальными, вдруг начинают зарабатывать хорошие деньги.

И что самое интересное – не на работе, которая отнимает сорок часов в неделю, а на чем-то совершенно не отнимающем время и силы. К ним буквально липнут деньги, известность и слава. Непонятно, откуда у них дорогие спортивные машины, дома и т. д. По мнению большинства, этим людям незаслуженно повезло. Многие пытаются загнать себя в те же рамки и жить по аналогичным правилам, но результат далеко не всегда оправдывает ожидания.

Если вы – бывший хорошист или отличник, вам по жизни будет очень нелегко. Я сам окончил школу с одними пятерками, и это стало большой проблемой в жизни.

Даже если вас «колбасит» и вы живете не по правилам «массы», периодически вас будут мучить сомнения: «Как же так? Почему у кого-то все лучше в жизни?» Будет очень хотеться жить красиво и все аккуратно разложить по полочкам. Со временем это может превратиться в настоящую проблему.

Люди, которые научились притягивать большие деньги, сделали это по тем же причинам, по которым многие считают их ненормальными. Вы – не такие, живете по чьим-то правилам, вас так научили, поэтому и больших денег у вас нет.

Возможно, вы считаете, что ваши медали и отличные оценки очень помогли в жизни. Вероятно, вы их где-то и как-то использовали – и они пригодились. Но в глобальном плане – это проблема на пути к большим деньгам.

И связана она с тем, что в голове у типичного отличника с детства сидит мысль: чтобы зарабатывать большие деньги, нужно знать и уметь нечто особенное, обладать какими-то секретами.

Поэтому существует уйма семинаров о том, как продавать свои тренинги, открыть свой бизнес, раскрутить сайт в Интернете. И они пользуются спросом. На них приходит много народа, который считает, что им нужно что-то знать, не хватает знаний и навыков.

Вы стремитесь стать лучше, образованнее, совершеннее, и это хорошо. Но давайте научимся «отделять мух от котлет». Вам нужно становиться лучше, но не ради того, чтобы больше зарабатывать. Это абсолютно разные вещи!

Чтобы зарабатывать больше денег, нужно unlearn – то есть, наоборот, разучиться. Не выучить что-то новое, а забыть все старое, неправильное. Нужно меняться и идти в обратную сторону.

Не стоит забивать себе голову всякой фигней наподобие «как сделать

деньги на недвижимости», «как заработать деньги в МЛМ или в МММ» и т. д. Деньги можно заработать на чем угодно! И я ставлю перед собой цель донести до вас эту мысль, чтобы она навсегда застряла в вашей голове, выбив из нее все, чему вас учили ранее, – все предубеждения, мешающие делать деньги.

«Выбить» это в прямом смысле слова я не смогу, так как не стою рядом с битой и не бью вас по голове. Вам придется самим разучиться, отучиться и избавиться от ерунды, что вы набрали на данный момент. Это ваша первая и самая главная задача.

Система, на которой построено наше образование

Вся рабочая часть жизни – школа, университеты, институты, работа – делает вас успешными лишь в плане встраивания в собственную структуру, то есть все работает не ради выгоды, а скорее наоборот. Поэтому чем вы более успешный работник, тем меньше у вас шансов заработать по-настоящему хорошие деньги. Чем больше вы – техник/технар (инструмент в чьих-то руках, хорошо исполняющий чужую волю), тем меньше у вас будет денег. Я и сам по образованию технар. Вырос таким, а потом многое в себе переделывал и проводил «профилактическую работу», пытаюсь освободиться от ненужных и крайне вредных внутренних установок.

Я понял, что система, построенная для общей массы, не позволяет каждому индивидууму достигать собственных целей. Вы должны не жить по этой системе, а строить собственные. Строить и использовать. Строить корпоративные лестницы и давать возможность подниматься по ним тем, кто к этому стремится, что-то умеет и делает. Строить лестницы подъема для своих работников и клиентов.

У Дэна Кеннеди есть классное выражение: «Be a wizard, but be aware of wizards», что дословно означает: «Будь сам гуру/волшебником, но будь осторожен при выборе гуру». Вы должны уметь строить свои лестницы, которые будут нравиться другим людям, но при этом должны уметь распознавать чужие лестницы и понимать, хотите ли вы по ним идти.

Образ мышления масс – не ваш образ мышления. Знания – слабость!

Мне неоднократно задавали вопрос, как открыть свой бизнес, если нет ни денег, ни связей, ни офиса – ничего. Скажу вам честно: все это полная ерунда! Если бизнес в стартапе имеет деньги, он обречен. Да, нужно немного

денег, чтобы взлететь. Но тот, кто делает стартап, должен иметь возможность побегать, что-то продать и быстро найти деньги, а не брать их у инвесторов. Если вы живете по системе, встроеной в массы, то у вас вряд ли это получится. Если же умеете выстраивать собственные системы, взлететь будет гораздо проще.

Грубо говоря, чем более вы ненормальны и чем сильнее ваш образ мышления отличается от образа мышления большинства, тем вам легче воспринимать то, о чем я рассказываю, и что-то делать наперекор общим предубеждениям, достигая успеха в той ситуации, в которой большинство опустили бы руки.

Очень советую пройти наш тренинг по личной власти. Выписать все тезисы и постепенно «закачивать» их в себя. При этом вы должны понимать, что обратного пути не будет. Ваше сознание и восприятие сильно изменятся – и вам будет очень сложно на физическом уровне искать работу. Начнется конфликт интересов. Поэтому если вы хотите продолжать на кого-то работать, скорее всего, данный тренинг – не то, что вам нужно.

Легко не будет. Как везде и всегда, будут взлеты и падения, может начаться серия случайных, стихийных кризисов, причем на совершенно пустом месте. Вас могут уволить, или вы уволитесь сами. Ломка неизбежна.

Дауншифтинг? Вовсе нет. Речь идет не о том, чтобы менять собственную жизненную философию в пользу отказа или замены каких-то целей и приоритетов. Я пытаюсь вам объяснить, что чем больше у вас в голове ненужных и лишних знаний, тем меньше шансов на то, что у вас получится делать большие деньги.

Главный принцип состоит в том, что если вы не знаете, что и как делать, нужно просто брать и делать, учиться всему на практике, вместо того чтобы заморачиваться получением каких-то теоретических знаний по предмету.

Многие вещи, о которых я говорю, покажутся странными и тривиальными, но с ними не нужно соглашаться или не соглашаться. Их не нужно понимать или воспринимать. Эти вещи необходимо просто делать и видеть результаты по ходу.

Никогда не говорите: «Я не могу!» Так не бывает. Вы можете не знать, как что-либо сделать, либо можете не хотеть это делать. Одно из двух.

Если не знаете, как что-то сделать, ставьте перед собой вопрос: «Как мне это сделать?» и ищите возможности. Не дополнительные знания, которых вам якобы не хватает, а именно практические возможности для выполнения задачи. Знания – как осел, груженный книгами, который во многих случаях будет только мешать.

Почему? Потому что бизнес – не точная наука типа математики. Порой –

умение маневрировать, импровизировать, находить нестандартные и не книжные подходы. Это важный фактор успеха. Научиться этому и использовать на практике гораздо легче, если «осел» не мешает. То, чему я вас учу, нельзя назвать знаниями. Это не готовые решения и схемы, это отдельные фишки, которые нужно брать и тестировать.

Итак, вы предупреждены. Проблемы и кризисы будут. Как бы вы все это ни оттягивали, они все равно «дадут по голове». Поэтому следует быть готовым. Выражение «не могу» мы вычеркиваем из вашего лексикона раз и навсегда!

Следующее, что нужно понять, – никакого контроля и стабильности нет, как бы этого ни хотелось. Многие считают, что жизнь не поддается контролю и остается лишь плыть по течению.

Вы не должны плыть по течению! Вы должны поворачивать реки вспять либо генерировать свои течения. Этому мы и стараемся учить людей в своих книгах, на семинарах и тренингах. Можно сказать, что наши курсы учат прогибать систему и всю вселенную под себя. Это нужно прочувствовать и быть внутренне убежденным в том, что вы держите под полным контролем свою жизнь и то, что вас окружает. Все будет именно так, как вы задумали, сделали и сотворили.

Выбираем полный контроль над своей жизнью и будущим. Не перепоручаем и не доверяем ответственность ни государству, ни начальству на работе, ни родителям, никому другому. Не надо ждать момента, когда наконец поднимут зарплату и т. п. Ваша задача – взять под контроль решение этого и всех остальных вопросов.

При этом сохраняйте кураж. Не следует слишком серьезно относиться к жизни. Из вас должно «переть». Если вас от чего-то «не прет», лучше перестать это делать.

И не прекращайте поднимать планку. Ваша задача – сегодня быть лучше, чем вчера, а завтра – еще лучше. В том, чем вы решили заниматься.

Следующая интересная вещь, которая очень заряжает, имеет прямое отношение к финансам. Вы должны чувствовать реальность денег. Не просто знать, что у вас есть куча электронных денег, которые лежат на аккаунте или банковском счете либо которые вам только обещают выплатить по договору и т. д. Вы должны периодически трогать свои деньги, чтобы прочувствовать их ценность.

Если у вас в банке лежит куча или просто некоторое количество денег, можно прийти в банк, все снять, запереться где-нибудь, почувствовать их мощь, снова упаковывать и отнести обратно. Это вполне нормально!

Я знаю людей, которые периодически приходят в банк, достают золотые монеты или что-нибудь ценное – что можно пощупать. Они чувствуют, что

это реальность, деньги со своей историей.

Наличка рулит по определению. Классно открыть дипломат и увидеть там миллион долларов. Хранить это дома нельзя, но просто увидеть мощь не на картинке, а рядом, потрогать руками – деньги, слитки, монеты. Это дает огромный заряд энергии. В этом есть нечто метафизическое.

Овеществление необходимо. Ничего подобного нет? Тогда хотя бы сходите в музей и посмотрите на золотой слиток. Но лучше потрогать, посмотреть, пнуть ногой и т. д.

Кстати, пластик для этой цели не подходит. Если бы на каждой карточке было по сто долларов и всего карточек – 800 000 штук, тогда бы подошло, а отвлеченные суммы на одной карточке – нет. И потраченные средства деньгами уже не являются.

«Горе вам, когда все люди будут говорить о вас хорошо» (Евангелие от Луки)

Следующее, к чему нужно приобщиться, – умение контролировать сначала себя, а потом остальных.

При этом если по обратной связи от своего окружения вы получите информацию, что вас считают, мягко говоря, ненормальным, значит, вы на правильном пути. Если такого нет, что-то идет совсем не так, как должно. Чем больше вы нравитесь людям, тем менее правильный путь выбрали и постепенно заходите в тупик.

Почему? Потому что нравится то, что стандартно, и то, что похоже. Серой массе нравится ваша похожесть на них самих и не нравится, если вы начнете сильно отличаться. Запомните: если вы становитесь похожи на серую массу, ваши результаты станут такими же, как у нее.

Поэтому обратная связь, что вы – ненормальный, хорошая. Чем больше у вас таких негативных комментариев (у каждого будет своя формулировка – «дурак», «идиот» и т. д.), тем лучше. Если вы нравитесь многим людям, это плохо для зарабатывания денег.

В свое время в «ФМ 1.2» – моем первом тренинге по созданию инфобизнеса – был отличный каст «Бог и инфобизнес». Я считаю его одним из главных и самых полезных кастов, которые я когда-либо выкладывал в открытом доступе. Кто не слышал – рекомендую. Прослушав его, вы многие вещи станете воспринимать иначе, чем сейчас.

Еще в себе необходимо воспитывать привычку все в жизни проверять на собственном примере. Как только вам ставят рамки, сразу тестируйте их на

прочность. Как только вам говорят «туда не ходить», обязательно перепроверяйте, верно ли это, действительно ли нельзя, не провокация ли.

Примите это за аксиому. Если о вас плохо говорят – это хорошо; лучше, чем вообще не говорят и не жели будут говорить приятные вещи. Ваши минусы – самые большие плюсы. Если говорят, что «от вашей писанины тошнит», – отлично!

Вы не должны считать это своим недостатком. Наверное, в это сложно поверить, но так оно и есть. Разжевывать я не буду – до этого нужно дойти самостоятельно.

Ваша задача – объяснить самому себе, какие плюсы вы можете вытащить из ваших минусов и недостатков. Как можете обернуть то, что есть, себе на пользу.

Даже собственную лень можно обратить в плюс. Как? Вы должны это понять сами. Или собственную тупость. Тупить, не пуская сопли и слюни, а просто идти вперед и брать то, что хочешь. Помните Форреста Гампа? Что-то в этом роде. Тупость порой рулит.

Как это объяснить и обосновать с чисто экономической точки зрения? Если вы задаете подобный вопрос, значит, вы до мозга костей настоящий технарь. И в этом ваше ограничение. Если вам сложно это понять, попробуйте просто почувствовать. Сравните вашу позицию с позицией людей, которых вы считаете ненормальными, но которые тем не менее зарабатывают гораздо большие деньги, чем вы.

Задумайтесь над своим будущим, спроецируйте его. Что вы видите? Вы ведете тренинги или семинары, у вас куча слушателей. И среди них, допустим, какой-нибудь тупенький студент, которому вы на пальцах объясняете, что два плюс два – четыре, а два плюс три – пять. А он не будет понимать. Вы терпеливо объясняете, что суммы разные, так как слагаемые различались, поэтому и результаты неодинаковые.

Конечно, я все утрирую, но именно на пальцах порой приходится объяснять самые простые вещи. А потом вы вдруг встретите его на одном из следующих тренингов, он подойдет к вам с горящими глазами и будет благодарить за то, что знание «два плюс два равно четыре» принесло ему полмиллиона долларов.

Вас от этого сильно «вштырит». И так будет не раз и не два. Чем больше вы будете вести тренингов или присутствовать на других занятиях, особенно если вы – умный «прокачанный» технарь, тем чаще подобные ситуации будут повторяться.

Горе от ума

Многие страдают от своей «умности». Получается настоящее горе от ума. Когда вы тратите несколько часов, дней или даже месяцев, усиленно думаете, за какую сумму выставить на продажу свой новый тренинг, чтобы он набрал максимальное количество денег, – за 2000 или 4000? А еще вы задумались – в рублях или в долларах? У меня – в долларах.

Плюс за то время, пока вы думали, я уже смог бы провести несколько тренингов.

От большого ума вы сомневаетесь, поднимать ли вам цены. Если это так, вы уже опоздали. И цены однозначно нужно поднимать.

Сложно понять? Прорывается скептицизм? Ок. Это нормально.

Тогда скажу еще одну вещь: горя от ума не бывает. Есть умные, которые тупые, а есть тупые, которые умные. Запутал?

Кто такие «тупые умные»? Тупой не знает, что сделать и как, он просто не умеет, но ему нужен результат. И абсолютно все равно, как его достичь. Он берет и нанимает за полцены отличника-технаря, который может взять и сделать. Умного технаря, со своей точки зрения, всегда можно найти. Их уйма! Они готовы работать за относительно небольшие деньги, так как у них не хватает ума (уже другого, не технического) применять свои знания лучше и продавать дороже.

А вы – тупой, но вам хватает ума быть менеджером и за большие деньги контролировать технарей. Теперь поняли разницу? Тупо периодически зарабатывать хорошие деньги, по-моему, гораздо интереснее.

Наверное, каждому в универе встречались «ботаники», которые всем решали задачки за копейки. Или даже бесплатно. Хорошо, что они есть. Каждому – свое. Они «прокачаны» в своей теме, а вы в своей.

Жизнь дает ровно столько, сколько нам хватает смелости взять

Life is not fair – это по определению. Жизнь никогда не награждает по заслугам. Она дает нам ровно столько, сколько мы сами от нее берем.

Если бы жизненные блага перераспределялись между всеми людьми по справедливому логическим правилам, максимальное количество денег зарабатывали бы люди, приносящие обществу наибольшую ценность, то есть врачи, учителя, воспитатели в детских садах и т. д.

Но оглянитесь вокруг – в жизни все иначе. Не думаете же вы, что то, как есть на самом деле в жизни, отличается от того, как должно быть? Это не так. Мир и система таковы, какими они должны быть.

Поэтому мы не должны работать на процесс и плыть по течению, а должны брать все в свои руки и действовать. И жизнь даст нам ровно столько, сколько у нас достанет смелости взять.

Я неоднократно повторял, что люди делятся на два типа. Одни катят этот мир в нужную им сторону, а другие бегут рядом и причитают: «Куда катится этот мир?» Это нормально. Лишь от вас зависит, в какой из этих категорий вы будете находиться и что готовы для этого сделать.

И в Штатах педагоги получают копейки

Конечно, наши и их копейки – не одно и то же, уровень жизни разный. Но в данном случае это несущественно. Их типичный педагог получается примерно \$40 000 год минус налоги.

Кому-то эта сумма покажется внушительной, но, поверьте мне, это очень мало. Неадекватно маленькая цифра – по крайней мере в моем представлении.

Те, кто был на моем семинаре по оптимизации бизнеса или хотя бы слушал аудио, помнят разницу между технарем, менеджером, директором и владельцем-инвестором. Она укладывается в четыре квадрата.

Так вот, чем дальше вы находитесь от инвестора, чем ближе вы к технарю и чем лучший вы технарь, тем меньше будете зарабатывать денег. Это нужно понимать.

Поэтому, будучи технарем, подумайте, какие ограничения на вас накладывают ваши знания, умения и плюсы, а еще над тем, какие плюсы есть в ваших минусах.

Чем больше вы технарь (тот же админ, программист и т. п.), тем проще вами управлять. Поэтому если вашей целью является самостоятельное управление жизнью и доходами, если вы хотите стать менеджером, прокачивайте другую половину своего мозга, свои минусы и избавляйтесь от ненужных плюсов.

Глава 3. Устанавливаем свои правила

- ✓ Модели технаря, менеджера и директора.
- От цели – к конкретным действиям.
- Ответственность и ваши внутренние правила.

- ✓ Приказы самому себе и их выполнение.
- ✓ Действия в недружелюбной среде.
- ✓ «Неудобные» люди и их успешность.
- ✓ Скрытый потенциал кризисов в вашей жизни.
- ✓ Учитесь принимать решения.
- Симпсон как потенциальный миллионер.
- Мнение о самом себе.
- ✓ Всегда продавливаем свою линию.
- ✓ Извиняемся заранее и продолжаем.
- ✓ Три валюты современного мира: деньги, время и свобода.
- ✓ Конвертация одного вида ресурсов в другой.
- ✓ Ваша истинная расстановка ценностей.
- ✓ Работа по чужим формулам.
- ✓ Время не равняется деньгам.
- ✓ Прогибаем мир под себя.
- ✓ Чужое чувство вины.
- ✓ Ваша внутренняя сила.
- ✓ Отвечайте всегда на реальные вопросы.
- ✓ Метафизика денег.
- ✓ Моделирование критических ситуаций.

О «ботанизме»

То, что в раннем детстве делало нас успешными – послушание, умение исполнять чужие приказы, запреты и пожелания, следование чужим рамкам, – убило в нас два важнейших навыка: умение отдавать приказы самому себе и умение не следовать чужим приказам.

Любой технарь умеет следовать чужим приказам. Ему дают задачу, и он ее решает. Цель его жизни – успешно решить задачу и получить за это деньги. У техдаря это хорошо получается. Если вы хотите быть техдарем и вас все устраивает, вам не нужно читать эту книгу и пытаться что-то менять в своей жизни.

Что делает менеджер-управленец? Он умеет брать чужие задачи, разбивать и распределять их между техдарями, чтобы задача была выполнена по максимуму и в срок, качественно и не очень затратно. То есть менеджер умеет выполнять задачу и давать результат чужими руками, «всего лишь»

контролируя процесс.

Директор компании (высший топ-менеджмент) умеет делать то же самое, что и менеджер, только на второй производной – уже не просто выполнять работу чужими руками, но и менеджеры, то есть управлять этими чужими руками.

Большинство из вас, наверное, являются хорошими технарями или были ими совсем недавно. По этой причине у вас очень плохо прокачан навык управления. Вы не можете отдавать себе приказы и ставить собственные рамки того, что и когда нужно делать, так как привыкли, что за вас это делали другие.

Если вас увольняют и вы оказываетесь дома, вам просто нечего делать. Вы не знаете, что делать, при этом вам нужны деньги. Каковы ваши действия? Большинство впадают в ступор. Почему? Потому что прокачка из целей в конкретные действия не работает. В этом и состоит большая проблема и беда.

Второе, что у вас при этом не работает, – принятие ответственности. То, что вы можете и должны брать полную ответственность за свою жизнь и действия, решения и результаты. Этот навык не прокачан.

Поэтому становится сложно в недружелюбной, нестандартной среде правильно мыслить, ставить дальнейшие цели и следовать им.

Поэтому те, кто в детстве конфликтовал с родителями, учителями, имеют большие шансы в жизни. Они продавливают свои рамки. С такими детьми и с такими людьми неудобно и нелегко жить, но их навыки управления лучше, чем у вас.

Рамки они будут ставить лучше. Тех же, кто не умеет этого делать, очень сложно «пинать» и учить этому, так как они привыкли жить по чужим рамкам.

Многие люди, имеющие хороший потенциал в плане делания денег, начинают его развивать, лишь когда попадают в сильный кризис, который затрагивает не только их самих, но и семью, детей, близких.

Когда человек сам остался ни с чем, он не особо парится на эту тему. Можно перетерпеть. Но когда дело касается родных и нужно срочно найти деньги, они находятся. О чем это говорит? Что потенциал есть у каждого, причем с рождения. Но вы сами – своими руками или руками учителей, близких, родителей и т. д. – запрограммировали мозг. Теперь его нужно перепрограммировать обратно.

И своих детей однозначно нужно пытаться воспитывать иначе, чем воспитывали вас. Не скажу, что я – идеальный отец. У меня есть свои

проблемы в этом плане. Тем не менее я стараюсь воспитывать своих детей так, чтобы они учились принимать самостоятельные решения, какими бы они ни были. И нести ответственность за результат.

Приняли решение – есть отвратительный результат – получили по голове. Получили хороший результат – все отлично. И то и другое – полезный опыт.

Наверное, вы удивитесь, но Барт Симпсон (из мультсериала «Симпсоны») – потенциальный миллионер. Это однозначно! Так что смело можно моделировать его поведение.

Еще немного об ответственности и ненормальности

Если говорить об ответственности, то люди из категории ненормальных, продвинутые и просветленные и тем не менее странные, понимают, что они резко отличаются от других. Окружающему миру с ними неудобно, потому что они живут не по внешним, а по своим внутренним правилам. У них есть собственные рамки.

Почему я называю таких людей ненормальными? Потому что я не знаю, как назвать их иначе. Можно идиотами, но слово «ненормальный» ярче отражает суть того, какими их воспринимают окружающие. Простите мне мою резкость, но дальше по тексту я буду использовать именно это слово.

Итак, чем еще эти люди отличаются от остальной массы? Тем, что для них собственные внутренние правила и мнения – в приоритете, в отличие от мнения окружающих.

Конечно, каждому приятно, когда его хвалят. И мне тоже. Тем не менее, если меня за что-то ругают, я не перестану это делать, так как убежден в правильности и необходимости своих действий. А если это кому-то не нравится, это вопрос личного предпочтения, но не руководство к действию.

Когда начинаешь гнуть и продавливать свою линию, многие окружающие ставят под сомнение твою нормальность и адекватность. Это вполне обычная ситуация.

Если так начинают думать и тем более говорить – это хороший знак. Вы на правильном пути. А вот если о вас все и всегда хорошего мнения, хвалят – это плохо.

За продавливание вы можете потом извиниться: «Извини, что я так жесток и пинаю тебя, но мне это нужно для результата». Однако то, что вы извиняетесь, не значит, что вы перестанете это делать. Люди должны это понимать.

Ненормальные, которые зарабатывают большие деньги, не считают их

самой высокой ценностью. Это кажется парадоксом, но так оно и есть.

Люди, которые получают... Нет, «получают» – неверное слово («зарабатывают» мне тоже не нравится). Люди, которые креативят, генерируют большое количество денег, не сомневаются, а точно знают, что деньги не являются главной ценностью. Они важны и нужны, но и только. Те же, кто зарабатывает деньги потом и кровью, очень сильно комплексуют на эту тему.

Меня часто спрашивают, как быть ненормальным, но адекватным? Никак! Ты либо адекватен для самого себя, но при этом ненормален для других, и это хорошо, либо адекватен для всех остальных, но в проигрыше, потому что не используешь свой потенциал на 1000 % и не берешь все, что предлагает жизнь.

Три валюты мира: деньги, время и мобильность

У Тимоти Феррисса в «Четырехчасовой рабочей неделе» правильно сказано, что на сегодняшний день в мире есть три валюты: деньги, время и мобильность.

Слово «мобильность» можно перевести как «свобода». Если у вас есть деньги, то в этом треугольнике у вас лишь одна грань, и нельзя сказать, что вы имеете все для полного счастья и наслаждения жизнью.

Две остальные грани – время и свобода. То есть возможность встать и уехать, сделать что-то или не делать этого, жить по своим законам и правилам. Так что деньги – не все. Может быть, не вы имеете деньги, а деньги имеют вас, вы – их раб. И все именно так – без двух других составляющих.

На эти три вещи нужно обращать внимание. Когда вам предлагают много денег и при этом нужно будет следующие несколько лет впахивать по сто восемьдесят часов в неделю, можете спокойно говорить «НЕТ». Потому что в этом случае вы просто конвертируете один вид необходимого вам ресурса в другой.

Эти вещи должны быть встроены в голову, даже если у вас нет больших денег. Вы должны это понимать и осознавать. Потому что иначе и больших денег не будет. Или они вдруг появятся, проклянется возможность их скреативить в большом количестве, но удержать их или креативить дальше вы уже не сможете. Планка будет выше ваших возможностей.

По поводу мобильности и времени я расскажу историю из своей жизни. Мне было шестнадцать лет, когда я переехал жить в Подмосковье со своими

родителями. На тот момент я уже окончил школу (меня рано отдали в первый класс). Мне еще не было семнадцати, когда я начал пробовать поступать в различные университеты. Однако возникла проблема. У нас была многодетная семья – три сына. А работал один отец. К тому же при переезде из глубинки в Москву затраты увеличились. Поэтому мне, старшему, было сказано: «У тебя есть еда, одежда и крыша над головой. Большого не проси! Разве что деньги на тетрадки. Зарабатывай сам». В этом плане мы были предоставлены сами себе.

А хотелось денег, и много. Ведь большой город – это большие возможности. Поэтому мы с братом пошли продавать газеты в электричках. У моего младшего брата очень развита смекалка, у него в крови проницательность и умение видеть кучу полезных вещей. В свое время я учился этому у него – моделировал.

Итак, мы брали газеты пачками копеек по десять, а продавали их в метро и электричках по рублю за штуку. У нас с братом была договоренность, что он работает днем, а я вечером. (Он на четыре года младше меня и мог продавать газеты только днем после школы или периодически ее прогуливая.) У меня днем были свои дела – учеба в университете и т. д.

Мы брали ячейку на трех вокзалах, покупали газеты и складывали их туда. В один из обычных вечеров, когда нужно было работать, я на все забил и решил уже часиков после одиннадцати продать остатки на последних электричках. Я приезжаю, открываю камеру хранения и вижу, что она полностью забита газетами. Что случилось? Дело в том, что в этот день учительница наконец дозвонилась до родителей и спросила, почему Дима (мой брат) не появляется в школе. Соответственно в этот день его никуда не отпустили.

И вот ситуация: полдвенадцатого ночи, а в три часа утра уже выходят новые газеты. А в них вложены все оборотные деньги. Получается, что мы попросту все теряем. Я понимал, что не смогу продать все эти газеты в оставшееся время – ни за какие деньги. Даже если буду предлагать в два или три раза дешевле, да хоть по себестоимости. Все равно большая часть зависнет мертвым грузом. Мне стало понятно, что мы проиграли.

Но как в любой кризисной ситуации, начинаешь креативить. Я взял огромную сумку, набил ее газетами и заходил с ней в каждый вагон, произнося следующую фразу: «Сегодня Фонд помощи нуждающимся студентам проводит бесплатную пиар-акцию. Мы раздаем газеты. Каждый платит столько, сколько сочтет нужным».

Были люди, которые вообще не платили. Были и такие, которые ржали и платили много. Я игнорировал любые отмазки, что кому-то газета не нужна,

так как человек все равно собирается спать, уже читал газету и т. п. Каждому отдавал в руки. Одну, а то и две или три. Буквально за полчаса я раскидал все газеты, лежащие в камере хранения. И когда потом подсчитал выручку, оказалось, что она выше обычного, когда мы продавали газеты по нормальным ценам.

Самое интересное, что когда я вышел со станции, за мной увязался мужик, который представился корреспондентом «Московского комсомольца». Он стал расспрашивать меня о Фонде помощи нуждающимся студентам, чтобы потом написать об этом статью. Я ответил ему, что этот фонд сосредоточен в одном лице – моем.

Вот такой был прикольный креатив!

К чему это рассказал? Я хотел донести мысль, что количество потраченного на работу времени не влияет на объем заработка.

Вы можете работать по формуле, которую вам дают: «Чем больше работаешь, тем больше зарабатываешь» или «Чем лучше делаешь работу, тем больше зарабатываешься». Пожалуйста, если кому-то нравится такая схема!

По мне – так это полная ерунда. К сожалению (или к счастью), количество работы (особенно, если мы говорим о по-настоящему больших деньгах) совершенно не влияет на количество полученных денег. Эти две вещи совершенно не коррелируются, даже мешают друг другу.

Чем больше времени вы вкладываете в проект, тем меньше денег вы на нем сможете заработать. Время не равняется деньгам.

Если вы это прочувствуете, перестроитесь на эту волну, то, как я уже предупреждал, вам будет очень сложно на кого-то работать. И если вы все еще читаете эту книгу, выбор сделан.

Итак, вы должны уметь принимать решения за себя и своих подчиненных, уметь разделять свое мнение и то, что вы делаете и как вы это делаете. У вас должны быть собственные приоритеты, ориентированные не на внешние вещи (не на лестницу, которую вам построили), а на то, как устроена ваша жизнь, ваш распорядок, ваши дела. Вы знаете свои приоритеты и продавливаете мир под них. Миру это может не нравиться, но это его проблемы.

Чтобы прогибать мир под себя, вы должны иметь свои четкие правила и следовать им. Для этого нужно поднимать значимость собственных внутренних ценностей. Это никому не понравится – еще раз предупреждаю об этом! Вам будут говорить, что вы – эгоист, что нельзя так относиться к людям, что это плохо и т. д. Да, внешне вы можете соглашаться с этим, можете даже извиняться за свое поведение: «Я вас понимаю, простите меня, пожалуйста». Тем не менее значимость ваших внутренних вещей должна

быть выше этого. В соответствии с ними вы приняли решение, и, следуя им, идете вперед. Вы можете прислушаться к мнению окружающих и что-то поменять, КАК вы это делаете. Но ни в коем случае не меняйте то, ЧТО выделаете, КОГДА и В КАКИХ СЛУЧАЯХ.

Да, мы не будем прогибаться под изменчивый мир! Но для того, чтобы не только не прогибаться, но и прогибать его под себя, нужно знать, что вы хотите и что нужно поступать не так, как поступают остальные.

То, что я вам рассказываю, – лишь базовые понятия. Понимаете вы их или нет, мне абсолютно все равно. Моя задача – добиться того, чтобы вы уяснили все это для себя на уровне действий, а не на уровне мыслей.

Будет вам это делать легко или тяжело, зависит от вас. Будете ли вы испытывать чувство вины перед окружающими, которым станут непонятны изменения, произошедшие с вами, я не знаю. Я называю чувство вины чужим чувством. Лично я его никогда не испытываю. Это мой недостаток и мой плюс. Чувство вины – это внешний способ манипуляции. Вам говорят: «Как тебе не стыдно?» Как отреагировать на подобный вопрос, отбросив эмоции? Очень просто. Прокачав свою внутреннюю силу, вы сможете быстро замечать и обращать внимание на любые мелочи, которые на самом деле мелочами не являются, и быстро находить верный ответ, принимать правильное решение в любой ситуации.

Итак, на вопрос: «Как тебе не стыдно?» я начинают объяснять, как именно мне не стыдно. То есть я автоматически слышу триггер и отвечаю на реальный вопрос, а не на утверждение, которое подразумевается. Отвечаю дословно!

Если человек хочет узнать, как мне не стыдно, я ему запросто расскажу как. Если захочу или у меня будет такая цель, объясню все подробно.

Или вопрос: «Как ты можешь так поступать и делать?» Для себя я сразу делаю выводы, что человек хочет знать, как я могу. Хорошо, объясню, не проблема! Все очень просто и совсем не стыдно. И стоя, и лежа.

Учитесь отвечать на вопросы, которые вам задают люди. Именно на то, о чем спросили, а не на то, что подразумевается. Так можно раскатать дело в другую, выгодную вам, а не им сторону.

Основная мысль

Основная мысль, которую я хотел вам передать и, надеюсь, передал, – **МОДЕЛИРУЙТЕ КРИТИЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ**, в которых вы будете принимать **ДРУГИЕ** решения. Чем чаще вы будете это делать, тем быстрее

мир вокруг вас изменится.

Прокачивайте два навыка: УМЕНИЕ ДАВАТЬ СЕБЕ ПРИКАЗЫ и УМЕНИЕ СЛЫШАТЬ СВОИ ПРИКАЗЫ И СТАВИТЬ ИХ В ПРИОРИТЕТ по сравнению с остальными.

Можете называть меня махровым эгоистом. Если думаете, что я этого не слышал, да еще с различными негативными комментариями, то вы сильно ошибаетесь.

Глава 4. Знания не приносят денег

- ✓ Момент, когда вы поймете, что ничего не знаете.
- ✓ Как правильно получать обратную связь.
- ✓ Ваше мнение и ответ рынка.
- ✓ Безумно гениальные и бедные.
- ✓ Неправильные ответы, которые работают.
- ✓ Что вы выберете: быть правым или результативным?
- ✓ Вечное ожидание состояния готовности.
- ✓ Добиваемся результата – хоть чучелом, хоть тушкой.
- ✓ Зарабатывание денег и хаос.
- ✓ Стерильная обстановка: где живут идеи и находятся результаты.
- ✓ Когда пора доставать каленое железо?
- ✓ Вы не можете сами себя вылечить.
- ✓ Действия решают всё.
- ✓ Внедрение одной идеи против узнавания тысячи идей.
- ✓ Ценность навыков и математика результата.
- ✓ Ваша скорость реакции.
- ✓ Создание денег чужими руками.
- ✓ Навыки думанья и деланья.
- ✓ Делаем, не умея делать.
- ✓ Что делать сразу после придумывания очередной идеи?

Если вы умный, однозначно останетесь бедным

Мы все подсознательно следуем своим базовым убеждениям. Одно из базовых убеждений, которое вам необходимо в себя встроить, – понимание того, что вы «дурак», «идиот», «ненормальный» или как вам больше нравится.

Поймите, технарь в вас будет постоянно говорить, что вы настоящий гуру, специалист с большой буквы, знаете все про все и т. д. Но когда вы поймете, что знаете то, что ничего не знаете, мир действительно начнет меняться.

Это знание должно быть основано на том, что все, чему вас научили к сегодняшнему моменту, работало только вчера.

Но не надо ничего выдумывать! Вы должны получать обратную связь от рынка, мира, жизни, среды и т. д. Она необходима. Вы не должны решать, что лучше продавать, как назвать тренинг и т. п. Нужно брать и тестировать.

Основа – это базовое утверждение о том, что вы ничего не знаете, у вас на любой вопрос и на любую тему есть только свое мнение. Вы можете нагенерить что угодно, причем с большой долей вероятности, что это будет правильно. Но вашей задачей всегда является получение обратной связи, причем не из своей «безумно гениальной» головы, а из внешнего мира.

Какую бы гениальную идею вы ни услышали, ни подсмотрели и ни придумали (ТЕМ БОЛЕЕ, если вы придумали ее сами), знайте: вы не являетесь гением, а мир даст неправильные ответы на вопросы, которые тем не менее будут работать.

Не ждите правильных ответов! В жизни можно быть правым или результативным. Если вы пытаетесь все упорядочить и сделать «гаечки по росту» (как в школе на уроке физкультуры), добиваетесь идеальности, вы никогда не начнете действовать.

Это еще одна причина того, что вы – технарь, и это мешает получить то, что хочется. Потому что вы всегда ждете момента, когда будете полностью готовы. Но такой момент никогда не наступит.

Готовы вы или нет, не влияет на ваши действия и на их результаты. Если я к чему-то не готов сегодня, не значит, что завтра я это где-нибудь не найду или что оно само ко мне не придет. Я знаю, что добьюсь желаемого в любом случае. Степень готовности и наличие времени здесь не важны.

Как говорится, лучшее всегда враг хорошего (Good is good enough).
Продает на самом деле хаос. Живите в хаосе – и все будет!

Результативность, зарабатывание денег и наслаждение ими

Эти понятия нужно разделять. С наслаждением у нас обычно все в порядке. Дома мы можем «красить все в один цвет» и т. д. Как вы это делаете дома или где-нибудь в собственном мирке, где живете и где вы – полноценный хозяин, все равно. То, как вы тратите деньги, совершенно не сказывается на том, как вы их зарабатываете. Вы можете покупать вертолеты, казино, космические корабли или хлеб детям в Африке – неважно. Это не влияет на заработки. Зато кое-что другое оказывает влияние.

Зарабатывание денег и результативность всегда должны быть в хаосе. Если у вас порядок, все разложено не по кучкам (это еще допустимый порядок в беспорядке!), а по стопочкам и по алфавиту, блестит и сверкает – у вас реально проблема с головой.

Если я прихожу к какому-то «специалисту» и вижу, что у него творится то, что я видел в рекламе – офис полностью выглажен и выбелен, я понимаю, что здесь работать нельзя. В стерильной обстановке идеи не рождаются и не живут, результат не находится.

Еще один момент. Вы не обязаны всегда быть правым и знать, как получили результат. Обычно это то, чем многие страдают.

Успешный админ может «попрыгать» вокруг сервера, «постучать в бубен», и, если после этого сервер заработает, для хорошего админа этого должно быть достаточно. Неважно, почему все заработало, и не нужно ничего раскручивать по винтикам и смотреть, разбираться. Зачем? Чтобы, потратив уйму времени, разобраться что к чему, а потом думать, как все собрать обратно?

Ни к чему это! Это в нас сидит – как вредная привычка следовать чужим правилам. Чем лучше вы умеете им следовать, тем больше вам придется выжигать в себе это каленым железом.

Проблема заключается в том, что вы не можете сами себя вылечить. Если бы можно было прочесть книгу и стать успешными, уже давно бы так и было. Если бы можно было прочесть Дейла Карнеги и завести сто друзей, вы бы уже их завели. Если бы в мире от количества знаний зависели результаты, мы бы все давно стали суперрезультативными. И мир бы был совершенно иным. Но знания результатов не дают. Вам не нужно больше знать, вам нужно больше делать!

Знания не помогут, а наоборот – помешают. Вам нужно меньше знаний и больше действий. Все решают действия и внедрения. При этом не нужны сорок фишек. Достаточно внедрить одну. Внедрение всего одной идеи и выкачивание из нее денег дает больше результатов, чем узнавание тысячи идей. Даже самые гениальные идеи никогда не принесут вам денег, если останутся на уровне идей.

Если вас так тянет к знаниям, хотя бы гонитесь за навыками, у которых ценность раз в десять выше, чем просто у знаний.

И решения нужно принимать очень быстро. В пикапе есть правило быстрого подхода: увидел – подошел. В продажах то же самое: увидел – позвонил. Понял, что нужно, – принял решение – сделал.

Чем больше думаешь, тем меньше шансов получить результат. Это еще одно правило – правило трех секунд.

Чем больше знаний, тем ниже скорость реакции. А ваша задача – скорость, гибкость и настойчивость. Услышали, увидели – сделали.

Еще одна вещь, которую вам необходимо понять. Большие деньги всегда зарабатываются чужими руками. Какие бы вы ни вспоминали примеры обратного, о том, что кто-то гениальный придумал что-то гениальное и ему теперь всю жизнь платят роялти, он живет на них и в ус не дует. Ему платят роялти потому, что кто-то другой, негениальный, использует его информацию. То есть добавочная стоимость все равно создается чужими руками.

Так вот, деньги создаются руками чужих людей, временем чужих людей, силами чужих людей и чужими технарями, которые знают, как правильно и быстро сделать; силами менеджеров, которые всем этим могут управлять по вашим методикам, и т. д.

Когда приходят деньги? Когда есть смысл быть у вас, когда внутри читается яркий ответ на вопрос: «Зачем вам нужны деньги?» Если вы отвечаете таким образом: «Я куплю яхту, “Феррари”, пароходы, самолеты и т. д.», это не работает. Ответ должен быть настолько конкретным, чтобы вариант ответа: «Что будет, если денег не будет?» даже не вспоминался.

Большие деньги начинаются, когда у вас цель и миссия в жизни – конкретные и значимые, когда сама жизнь яркая и искрометная.

Кем бы вы ни были, вы всегда, не уходя со своей стези, можете зарабатывать гораздо большие деньги, чем имеете в настоящий момент.

Например, если вы – фотограф, можете сами не работать фотографом, а создать ателье и набирать фотографов. Это один из вариантов. Либо можете обучать других фотографов и на этом зарабатывать. Есть куча вариантов.

Деньги как добавочная стоимость всегда зарабатываются чужими руками. Из трех основных вещей – мобильность (или свобода), время и деньги – деньги всегда стоят на третьем, то есть последнем, месте. Свобода и время гораздо выше!

У многих людей в голове сидит неправильная мысль: «Если я занят, мне некогда, то я ничем дополнительным заниматься не могу и не буду». Все наоборот! Если вам некогда – это хорошо, вы не будете зря париться. Вы

возьмете и сделаете то, что вам нужно, без лишних сомнений и колебаний. Вы не будете делать это так, чтобы оно было прямо идеально, уровня «супер» и «лучше не бывает». Да это и не нужно. Ваше «зачем?» должно перекрывать все остальное. Если есть четкая цель, задача, ответ на вопрос «как?» вы легко найдете.

Большинство из вас – технари, и поэтому навык думанья у вас хорошо прокачан: поглощение и переваривание информации, построение логических цепочек, принятие решений. Теперь вам нужно прокачать навыки делания.

В тренинге «ФМЗ» это был один из основных навыков, который я прокачивал у своих слушателей (они с моей помощью его прокачивали сами).

Получил задание – пошел и сделал. Причем я даю задания не на неделю и не на три недели, а каждый день. На то есть причина. Получил кусок – откусил – прожевал – проглотил. Снижайте навык думанья и прокачивайте навык деланья!

(Кстати, вы можете скачать тренинг «ФМЗ» бесплатно на сайте infobusiness2.ru в папке Free после бесплатной регистрации.)

У многих технарей, когда они открывают свой бизнес, ничего не получается, потому что нет навыков организации. Как их получить?

Во-первых, технарю нужно научиться продавать. Те, кто будет учиться продавать в хаосе, даже не умея продавать, очень быстро этому научатся. Остальное придет потом. Можно нанять того, кто научит правильной организации бизнеса и т. п.

Вы можете ничего не знать и ничего не уметь, но начните с сегодняшнего дня прокачивать навык делания. Получили задание – сделали, решили – сделали, подумали – сделали, подумали – придумали – сделали. И сделали не когда-то потом, не в свободное время, а именно тогда, когда идея или задумка пришла.

У вас еще много домашних заданий, которые нужно доделать. И все, кто думает, что нужно знать, как их сделать, глубоко ошибаются. Вам нужно просто сделать!

Мой тренинг по личной власти для многих уже оказался и еще окажется новой информацией. И это нормально. У меня была причина, по которой я его выдал в том виде, в котором выдал. И я знаю, что делать что-то будут единицы. Именно поэтому по-настоящему серьезных результатов в жизни добиваются тоже немногие.

Если вам нужны фишки и технологии продаж, посещайте семинары по продажам, но не оставляйте эту информацию в своей голове как ненужный

багаж знаний. Перестраивайте себя. И пусть все считают вас больным на голову. Если вы – истинный технарь и закралось сомнение: «Неужели мне нужно увольняться и делать что-то другое?», отбросьте всё. Да, вы – технарь, и это недостаток. Но ведь вы уже знаете, что из любого минуса нужно уметь вытаскивать плюсы. Ваш плюс – прокачанный навык думать. Осталось лишь прокачать навык делать, а потом еще навык добиваться всего чужими руками. И вы на высоте! Таких людей не просто единицы, их вообще практически нет (тех, у кого прокачаны все три навыка). Но именно они добиваются невообразимых высот.

Глава 5. Освобождение от старых знаний

- ✓ Специально для тех, кто не успевает собрать самое вкусное.
- ✓ Меньше думать – больше делать.
- ✓ Ваша скорость реакции на незнание.
- ✓ Срок годности знаний.
- ✓ Место для ваших новых идей и действий.
- ✓ Как узнать, от чего избавляться?
- ✓ Серьезная проблема в концепции вашей подготовки.
- ✓ Продажа, предшествующая покупке.
- ✓ Готовность на уровне тезисов.
- ✓ Доступ к нужным людям.
- ✓ Где брать недостающую информацию?
- ✓ Какой результат вы хотите получить?
- ✓ Различия, из которого следуют различия.
- ✓ Ваш немедленный следующий шаг.
- ✓ Особенности внедрения.

Богатство для дуралеев

Как вы уже поняли, скорее всего, вы – технарь. А значит, слишком много думаете. То есть прежде чем что-то делать, вы будете это оценивать, минимизировать в голове риски, обдумывать план Б и т. д. Будете совершать массу ненужных телодвижений. И когда, наконец, дойдете до действия, в

большинстве случаев окажется, что какой-то другой, ненормальный, недолго думая уже взял и все сделал. То есть «самое вкусное» собрано.

В инфобизнесе все так же. Когда года через три-четыре до большинства людей дойдет, что здесь была хорошая тема, большую часть тем уже плотно займут другие, знающие меньше технарей, но первыми оказавшиеся «в теме».

Вместо того чтобы думать, стоит это делать или нет, писать ли книгу и делать ли тренинг за три выходных, они берут и делают.

Итак, меньше думать – больше делать. Быстрее реагировать на актуальные вещи. Не цепляться за свои знания или за их отсутствие, поскольку у каждого знания есть свой срок годности. То, что работало вчера, может не работать сегодня. Тем более если это то, что вы учили в школе или университете. Поймите – знания быстро устаревают!

Чтобы в вашей жизни было место для чего-то нового (знаний, действий и т. п.), вам нужно избавляться от старого. Ваша задача – сбрасывать старые знания и знания, которые вы не используете.

Если вы не носили куртку несколько лет, наверное, пора ее кому-нибудь подарить. То есть мы чистим свой «чердак», освобождая место для новых шагов и идей.

Не привязывайтесь к тому, что знаете! Допустим, типичный технарь что-то выучил – и это сработало на практике. Что дальше? Ему эта система уже знакома, он ее переварил и понял, как можно программировать. Стал работать по шаблону, не слишком заморачиваясь. Потом вдруг бац – и весь мир переходит на объектно-ориентированное программирование. Все, что знал этот технарь, никому не нужно. И у него опять несколько лет уходит на переквалификацию. Ему сложно, потому что он привык работать по-другому, привык думать и действовать однобоко. Проходит еще какое-то время, и снова появляются обновления, улучшения и упрощения. Те, кто изучал «правильное» программирование, начинают плевать и ругаться. А те, кому пофиг, что они учили раньше, забывают это и учат новое. Им просто это сделать, они не привязаны к старому, быстро на него забывают.

Поэтому то, что уже не работает, морально устарело, мы выбрасываем. Причем без сожалений! То, что перестало работать, уходит в мусорную корзину.

Освобождайте ваш мозг от старых знаний, чтобы пришли новые.

Дуралеи и на всю голову странные люди любят новое: информацию, тренинги, семинары и т. д. Они легко и просто избавляются от всего старого, сбрасывают его, чтобы освободить место для нового.

Технари никогда не избавляются от старых знаний. Они пытаются уложить

новые знания поверх старых. И если новые знания противоречат старым, они их не замечают, игнорируют до тех пор, пока игнорировать становится нельзя.

Если в конце концов все вокруг начинают использовать новые знания, тогда и они подстраиваются. Это как бывшие коммунисты, которые сейчас сплошь учат Закон Божий. Принцип тот же: сначала мы радели за одно, но раз все так круто изменилось, так и быть, будем радеть за другое.

Они переключаются со временем, но бывает слишком поздно. У технарей нет гибкости. В этом их слабость.

И пусть все нетехнари – более «тупые», но зато они быстро принимают решения, берут и делают. Это не значит, что «тупые» не думают. Их отличие в том, что они не учатся и не готовятся к чему-то заранее. Готовиться не нужно. Мы рождены ко всему готовыми («Мы рождены, чтоб сказку сделать былью!»).

В инфобизнесе действует тот же принцип. Вам не нужно ни для чего и ни к чему готовиться. С технической точки зрения – неплохо бы. И я тоже готовлю базу для семинаров и т. д.

Но все это не растягивается настолько, чтобы мешать выполнению действия. Вы решили, сказали, вы сделали. Подготовка идет в процессе.

Сначала продадим, потом будем искать, где, как и почему купить. Так начинается взлет. Мы сначала ввязываемся, потом разбираемся что к чему. Достаточно быть готовым на уровне тезисов.

Следующее, что необходимо, – умение моделировать, точнее, иметь доступ к людям, обладающим необходимыми ресурсами. Вам не нужны коммуникационные навыки, чтобы иметь доступ к людям, получающим результаты, что-то делая.

Если вам нужно что-то сделать и при этом не хватает знаний, информации, данных (то есть вам сложно принять решение), вместо того чтобы искать информацию, поставьте перед собой задачу найти человека, который был в такой ситуации, что-то сделал – и у него получился нужный вам результат.

Ищем не информацию, а человека!

И последнее – быстрое действие. Вы получили информацию и в этот же день, в эту же минуту, не отходя от кассы, используйте ее. Мне очень нравятся люди, которые во время моих семинаров и тренингов, услышав какую-то полезную информацию, на перемене тут же звонят по телефону в офис и отдают какие-то распоряжения, касающиеся внедрения. Отлично! Это как раз то, что нужно. Если вы что-то узнали, тут же старайтесь внедрить, и желательно чужими руками. Скорость реакции, действия должна быть максимальной.

Глава 6. Самая большая ошибка

- ✓ Почему у большинства людей недостаточно денег?
- ✓ Что чему противоречит?
- ✓ Тысячелетний конфликт.
- ✓ Ваши любимые двойные стандарты.
- ✓ На чьей вы стороне?
- ✓ Единые правила игры для всех.
- ✓ Перестройка на уровне чувств.
- ✓ Ваша внутренняя система ценностей.
- ✓ Ловим и «отстреливаем» то, что мешает.

Почему деньги не приходят к нам в том количестве, в котором мы хотим? Причина не во внешней среде, а в нас самих. В чем самая большая ошибка?

У всех людей это когда-то было. Некоторые в себе это нашли и «отстрелили», убрали «косяк». Но многие так ничего и не поняли.

Ситуация довольно-таки интересная. С одной стороны, вы все хотите денег. С другой, если вы видите, что кто-то рядом (сосед, коллега, сослуживец и т. д.) вдруг скреативил себе (незаслуженно или неважно как) огромное количество денег, – первая реакция негативная. То есть идет негативный эмоциональный всплеск.

Возможно, вы считаете олигархов злом. Что много-много денег – это плохо. Но если бы все это было у вас, было бы хорошо.

Из-за этого противоречия внутри вас вселенная и не может дать то, чего вы хотите. Потому что вы, с одной стороны, желаете, а с другой – отталкиваете. Хотите, чтобы у вас были деньги, но в вашем мозгу сидит мысль, что «деньги – зло».

Вы должны взять и одну из этих мыслей «прибить». Раз и навсегда решить, на чьей вы стороне. Либо много денег – плохо, и у вас, и у всех. Либо это хорошо – тоже у всех. Правила не могут быть одними – для вас и другими – для окружающих. Когда ваш сосед покупает «Феррари» – это хорошо!

Те, кто занимается единоборствами, подтвердит, что когда находишься в спарринге и пропускаешь удары своего соперника, поставленные технически красиво, ты этому радуешься. Даже если больно, все равно радуешься, потому что удар красивый: «Здорово! Классно! Молодец, технично сработал!»

То же самое должно быть и с деньгами. Если кто-то рядом получает деньги, это клево, здорово и классно. И это нужно моделировать. Такое отношение будет работать на вас – приводить нужных людей, притягивать положительные моменты и т. п.

Но проблема в том, что вы не можете это сделать в своей голове. Не можете просто сказать: «Теперь я считаю, что деньги – это хорошо». Такие установки формируются на уровне чувств и эмоций. Их и нужно перестраивать. Как? Это уже другой вопрос.

Мысли (логика) и чувства – вещи из разных вселенных. Сейчас мы с вами говорим о чувствах. Чтобы изменить установки, касающиеся чувств, вам придется перестроить всю внутреннюю систему моральных ценностей. Копнуть очень глубоко, добраться до завистливого «червячка», который заставляет вас думать: «Зараза какая! Он получил, а я нет!» От этого надо избавляться.

Если вы видите, что человек технично взял и скреативил много денег, буквально из ничего, будь он олигархом после этого или кем угодно, сам факт произошедшего – это здорово. И еще здорово, что вы этого человека знаете и что вы в курсе его удачи. Потому что у вас есть возможность смоделировать его успех. Или как минимум за него порадоваться.

Для этого достаточно просто прийти и от души поздравить человека. Не с издевкой, как я часто слышу: «Поздравляю! Мешки для денег уже начал шить?» А искренне: «Классно, мужик! Здорово! Супер! Поделишься идеями? Можно я рядом постою? Можешь прийти к моему ребенку в школу и рассказать про все, потому что это так здорово?»

С эмоциональной точки зрения этого очень не хватает. В нашем мире большинство людей завидуют, и, естественно, ничего хорошего не получается. Причем завидуют не белой завистью: «Ой, как классно! Мне бы так. Я тоже хочу», а черной: «Вот гад!» И в итоге остаются бедными.

Для многих подавить в себе зависть – серьезная проблема. Но это то, что действительно нужно «отстреливать». Если вы наблюдаете за собой подобное, отлавливайте этих своих «тараканов». Как бы сложно это ни было!

Глава 7. Креативим деньги

- ✓ Самая лучшая игра на свете.
- ✓ Свобода жить по своим правилам.
- ✓ Исполнители для ежедневной работы.

- ✓ Право человека быть технарем.
- ✓ Кто на кого работает?
- ✓ Главная задача в жизни.
- ✓ «Каждому по потребностям» в действии.
- ✓ Ваши пять важнейших минут.

Креативить деньги – очень увлекательное занятие

Мне часто задают вопросы о моей мегамечте. Чего мне сильно хотелось, чего я достиг, что люблю и т. п. На тренингах я не однажды говорил на эту тему.

На самом деле я реализовал кучу своих стремлений и до сих пор их реализовываю. За все из них приходится так или иначе платить по счетам. За многие больше, чем я рассчитывал, но это не делает их менее яркими.

Что я люблю в своей работе? Люблю принимать участие в интересных проектах, позволяющих креативить хорошие деньги и не отнимающих много времени.

Кто-то любит длительные проекты, чтобы заниматься одним делом и ни на что не отвлекаться. Это не по мне. К тому же я на собственном опыте убедился, что чем больше времени тратишь на проект, тем меньше денег он приносит. Нужна мера.

Особое удовольствие и удовлетворение приносит сам процесс креатива денег. Занятие увлекательнейшее! И те, кто это видит и понимает, кто сам креативит, подсаживаются на это сильнее, чем на любые азартные игры.

Это тоже игра, одна из игр. Эти люди понимают, что когда ты скреативил какой-то способ заработка, создал систему или структуру, нужно сделать так, чтобы в ней работал кто-то другой. А у тебя в это время были возможность и время путешествовать, заниматься любимым хобби, медитировать, побыть с семьей и детьми и т. п.

То есть основная цель – финансовая независимость и в то же время сохранение или приобретение свободы.

В бизнесе под словом «свобода» я понимаю возможность не делать то, чего делать не хочется. Например, если сегодня тебе не хочется ничего делать, можно отдохнуть. Просто написать на первой странице своего сайта, что «военкомат закрыт, и все ушли на фронт» или «у меня среда – выходной». Всё!

Не нравится? Это не мои проблемы. Я могу посочувствовать, пособлезновать или порадоваться за человека, но это не повлияет на мои

действия. Если не хочется, то не хочется. Или если хочется уехать куда-нибудь, прикупить себе домик, машину или что-то еще, нужно это делать. Брать и делать, бросая все остальное!

Говоря «делать», я имею в виду какое-либо действие в определенный момент, ваш креатив. А не «неделание» чего-то изо дня в день и невыполнение ежедневных механических действий. Для этого есть исполнители, которых можно нанять. Есть много технарей, которых практически невозможно научить креативить деньги, и они будут с пеной у рта защищать свое пожизненное право быть технарем. И это хорошо!

Им хочется быть технарями, приходиться утром на работу, не любить понедельник и любить пятничные вечера. Им хочется копаться в железках. Так дайте им это!

Им хочется, чтобы их зажимали. Периодически, раз в неделю, бейте их по голове, чтобы было о чем потом кому-то рассказать. Им хочется, чтобы в жизни было на что пожаловаться. Ок, нет проблем! Начальник всегда дурак. Без вопросов! Не надо этому противиться. Есть масса людей, которые за относительно небольшие деньги с удовольствием будут делать то, что вы им даете.

Как говорится – каждому свое. Технари будут смотреть, как вы взяли что-то за доллар, сделали какую-то трансформацию – «два притопа, три прихлопа» – и продали это за десять долларов. Они никогда не будут этим заниматься, потому что они не продажники. Это ниже их уровня.

Продажники никогда не будут заниматься тем, чем занимаются технари. А менеджер вообще и тех и других будет считать дураками, удовлетворяясь тем, что он ведет весь отдел и управляет теми и другими.

И все будут счастливы, поскольку каждый будет занят тем, что ему ближе, интереснее и проще. И они будут за ваши деньги обеспечивать выполнение всей работы.

При этом вы всегда должны помнить, кто на кого работает и что вы никому из них никогда и ничего не должны, а даже наоборот.

В любой момент по своему желанию вы можете прикрыть лавочку, «уволиться» сами и уволить всех остальных по любым личным причинам. Естественно, есть Трудовой кодекс РФ, где четко обозначено, как и за что можно увольнять, за что нельзя и т. д. Тем не менее хозяин имеет право (это его бизнес!) сказать: «Сегодня мы все приходим в желтых балахонах» и т. п.

Вы должны знать, что ваша задача – получать удовольствие от жизни. Если при этом кто-то наслаждается от того, что его бьют по голове, и вам нравится бить – пожалуйста! Почему нет? Даже если человек постоянно на что-то жалуется, значит, ему нравится жаловаться, у него такая версия

садомазохизма.

Один мой знакомый, американец, побывав в России в командировке, потом часто говорил: «Блин, странный у вас народ. Если раз в неделю не вызываешь каждого на ковер и не орешь на него, никто не работает!» Такой народ, ничего не поделаешь.

Домашнее задание

Напишите список материальных ценностей, которые вы хотели бы иметь. Список того, что у вас ассоциируется с финансовой независимостью. Долго не раздумывайте. Представьте, что к вам пришел Дед Мороз и сказал: «Ребята, у вас есть ровно пять минут, ручка и бумага. Получите все, что напишете (деньги, дома, замки, самолеты – неважно). Не успеете написать – не получите».

Поэтому берите листок бумаги и следующие пять минут выписывайте в срочном порядке все финансовые вещи, которые вам хочется иметь и которые вы будете иметь. Примерные источники доходов и активов тоже можно перечислить. Или просто написать: «Мне все равно, откуда придут деньги. Нужно столько-то». Как угодно! Здесь правил нет. Как вы все опишете, так и будет.

Глава 8. Финансовые цели

- ✓ Как правильно ставить финансовые цели.
- ✓ Ваши цифры дохода.
- ✓ Выключите голову, или Что нужно брать с потолка.

Желаемые цифры своего дохода из предыдущего упражнения можно никому не показывать. Это ваши личные цифры! Тем, у кого к этому процессу подключается голова, которая пытается рационализировать, можно посоветовать отключить ее ударом о стену.

Включив голову, чтобы написать примерную цифру годового дохода, который может приносить ваш основной бизнес, вы просто застрянете и у вас ничего не выйдет. Голова не только не поможет, а наоборот – помешает. Вещи, которые хочется приобрести, нужно брать именно с потолка – все, что вы хотите купить себе, семье, детям, родителям и т. д. Все то, что вы хотите оставить после себя, кому хотите что-то сделать хорошее или, наоборот, плохое. Что угодно!

Все, что первое приходит в голову, то берем и пишем в свои финансовые цели. Все, что связано с деньгами и что не связано – тоже.

Глава 9. Вера и деньги

- ✓ Эмоциональная стратосфера. Ваши мечты.
- ✓ Ваши желания и действия.
- ✓ Практика неделанья.
- ✓ Законы материализации денег.
- ✓ Вера и деньги.
- ✓ Вы всегда в той точке, где должны быть.
- ✓ Шаг вам навстречу.
- ✓ Давать или брать?
- ✓ Метафизика денег: вдох и выдох.
- ✓ Ваши старые энергетические хвосты.
- ✓ Практика прощения.
- ✓ Секрет фокусирования внимания.
- ✓ Благодарность как основа жизни.
- ✓ Во что вы верите?
- ✓ Почему и зачем вам дают?
- ✓ Как вы ежедневно отсчитываете себе деньги?

Что лучше: остров в океане или квартира с видом на Кремль?

Неважно, что лучше на самом деле. Мечтайте о чем угодно. Главное – иметь внутреннее убеждение, что это на самом деле то, чего вы хотите, и понимать для себя, что вам мешает это получить. А мешает, скорее всего, не одна, а несколько вещей. И пока вы не поймете, что именно, – мечты будут оставаться мечтами.

Положение, в котором вы находитесь в данный момент, полностью соответствует вашим текущим действиям. Если вы им не удовлетворены, нужно перестать делать то, что вы сейчас делаете, и что-то изменить.

Вы можете хотеть все, что угодно, – приобрести личный замок или бросить курить.

Однако при всем желании бросить курить вы будете зажигать сигарету,

прикуривать ее и дымить, не задумываясь, хотите ли вы курить в данный момент.

Вот основная причина: вы хотите денег, но они у вас не материализуются, потому что вы продолжаете делать то, что этому мешает. Практикуйте неделанье того, что не приносит денег, и так двигайтесь дальше.

Есть старая фраза (не помню откуда), что если человек делает человеческий шаг навстречу Богу, то Бог делает божественный шаг навстречу человеку. Здесь тот же принцип.

Правда, в духовности есть один большой «косяк» – и его следует обходить. Нам с детства твердят, что нужно отдавать. Правильно, лучше отдавать, чем брать. Но если все отдавать, как потом жить? На что?

Здесь есть очень простой ответ. Он не мой, а принадлежит самой природе. Представьте себе, что вы будете только выдыхать и не делать вдохов – потому что вам сказали, что так правильнее. Однако это противоречит законам физики. Чтобы отдать, сначала нужно взять: сначала сеешь, потом жнешь. Поэтому если вы хотите больше отдавать, больше зарабатывайте, то есть хорошенько «вдохните».

Можно провести параллель, как магазины или рестораны, например «Планета Суши», пытаются нас выдрессировать: «Потратил две тысячи рублей – получи двадцать рублей бонуса на карту “Малина”». То есть чем больше потратил, тем больше заработал.

Есть еще одна штука, которая сильно мешает, – обида на кого-то за что-то. Причем часто затаенная и давнишняя: кто-то десять лет назад занял у вас деньги, но долг не вернул; кто-то в третьем классе плюнул вам на спину и т. д. Прошли годы, а обида осталась.

Такие вещи нужно учиться забывать и не держать в голове. Простите и отпустите свою обиду. Это все работает на энергетическом уровне. Прощение запускает и финансовый процесс – чтобы можно было спокойно брать без оглядки на прошлое. И отдавать.

Будете обращать внимание на мелочи (нужные и полезные, так как от бесполезных вы уже избавились) – и вселенная начнет буквально подсовывать вам больше возможностей, подгонять случаи, когда что-то или кто-то совершенно бескорыстно поможет или принесет деньги.

Если вам «дается», будьте благодарны. Благодарность вообще – одна из основ жизни. Чтобы чего-то стало больше, сначала нужно сказать спасибо за то, что у вас уже есть, и попросить еще. Как в столовой, когда благодаришь за еду и просишь добавки. То же самое в жизни.

Люди вокруг будут предлагать свою помощь – берите и говорите им спасибо. И можете просить дальше. И не нужно думать: почему? что бы это

значило? Главное, что вы оказались в нужном месте и в нужное время. Хорошо, спасибо, берем и идем дальше.

Домашнее задание

Покопайтесь в своей spirituality (вере), в том, во что вы верите. Посмотрите и почувствуйте, как все это связано с количеством денег, которое у вас есть.

Скажите спасибо кому бы то ни было – за те деньги, которые у вас есть сейчас. А у вас их столько, сколько вы сами себе отмерили. Чтобы отмерить больше, надо что-то почувствовать внутри – что вы действительно хотите, достойны и способны.

Инструменты для увеличения внутренней силы у вас теперь есть. Решайте, будете ли вы сами себя контролировать, давать приказы и задания, а потом их постоянно и вовремя выполнять. Это принесет гораздо больше плюсов, чем работа из-под палки под чьим-либо контролем.

Глава 10. Двигаемся вперед

- ✓ Инь и ян любого дела.
- ✓ Всегда на 100 %.
- ✓ Достаточно – это достаточно.
- ✓ Меньше, но результативнее.
- ✓ Роль очередности в достижении.
- ✓ Программы-минимум, – комфорт и – максимум.
- ✓ Вы теряете свою энергию?
- ✓ Под грифом «Секретно».
- ✓ Фильтруем негативных людей.
- ✓ Минимизируем время и влияние.
- ✓ Когда следует ждать негатива?
- ✓ Указатели правильного пути.
- ✓ Рамка вашего восприятия.
- ✓ Набираем бонусные очки.

Пара базовых вещей, которые вам необходимы для быстрого роста

Во-первых, всегда относитесь к своему делу с полной ответственностью. В вашем бизнесе должен быть полный «инь-ян».

С одной стороны, вы должны быть профессионалом. Даже если вдруг что-то пошло не так, например на семинар пришел всего один слушатель или три-пять-десять, а вы планировали сто, двести или тысячу, то вы все равно выступаете по полной. Работа должна выполняться не только за деньги (хотя однозначно за деньги), но и качественно. Выкладываемся всегда на 100 %.

Во-вторых, есть момент, о котором я говорил на одном из вебинаров про антитайм-менеджмент. Он касается утверждения, что нужно работать не много, а мало, но результативно.

Для денег действует тот же принцип. Вам не нужны 30 000 целей, которые многие советуют разбить на более мелкие и потом, следуя им, пытаться взлететь. Это неправильно.

Взяли одну цель – «откусили» – сделали. Взяли другую цель – то же самое. Сфокусировались и сделали. И обязательно заранее планируем свои действия. С этим уже взлетаем.

Пусть даже целей у вас немало и в будущем вы видите свои замки, острова и самолеты. Но все это в далеком будущем. А как из «там» сделать «здесь»? Уже в этом году?

Для начала вы должны определиться, сколько денег вам нужно: программа-минимум, программа-комфорт и программа-максимум. Затем рисуем план, что нужно сделать для того, чтобы все получить. Здесь все тоже относительно просто.

Но есть еще одна вещь, про которую я говорил в тренинге «Личная власть», и она важна. Старайтесь не делиться своими целями с окружающими. Большинство людей будут их лишь критиковать. А кое-кто втайне надеяться, что вы их не достигнете.

Вы на всем этом теряете энергию, которую могли бы потратить на достижение целей. Поэтому будьте очень внимательны: как вы об этом говорите, кому и стоит ли говорить вообще.

Все цели, которые вы перед собой ставите, можно показать лишь человеку, который идет вперед вместе с вами. Но не тому, кто просто рядом (знакомый, родственник и т. п.). Вам придется отфильтровать массу негативных людей, точнее – всех негативных, которые не хотят, чтобы вы взлетели. По комментариям это сразу будет видно. Увидели – «отрезайте». Если не можете «отрезать», минимизируйте время, которое на них тратите. Например, если это родственники, понятно, что полностью избавиться не получится, а свести к минимуму время и оказываемое влияние можно и нужно.

То же – с вашими тренингами: чем больше злобных комментариев, тем

лучше. Это значит, у вас меняется рамка. Необходимо нивелировать негатив от этих людей и принять к сведению, что вы идете в нужном направлении и следует двигаться еще быстрее.

Когда меняется рамка, меняются и отношение, восприятие действительности. Раньше, если вам говорили что-то отрицательное, вы пытались вникнуть в смысл сказанного, искали в этом обратную связь. Почему так говорят? Как сделать лучше? И так далее. Вы воспринимали это как здоровую критику.

Сегодня для вас каждое негативное замечание – это плюс, дополнительное бонусное очко. Ваша задача – не вникать в суть негатива, а воспринимать его как подтверждение собственной правоты. Потому что правильная и нужная вам сторона неудобна для всех остальных. Вот и всё!

Глава 11. «Отрезаем» ненужных людей

- ✓ Ваше ближайшее окружение.
- ✓ Еще один ограничитель ваших денег.
- ✓ Замещение людей.
- ✓ Две ключевые группы.
- ✓ Формируем группу поддержки.
- ✓ Ваша мегагруппа: достучаться до небес.
- ✓ Ценность живого общения.
- ✓ Расширяйте круг: взаимосоучинг.
- ✓ Формула «10 + 10 + 10».
- ✓ Правильное отношение к советам со стороны.
- ✓ Свистуны-теоретики.
- ✓ Чужая реакция на чужой успех.
- ✓ Критик внутри вас.

Выводим ненужных людей из своей жизни.

Есть старая поговорка: «Если будете спать с собаками, у вас могут появиться блохи». Здесь работает тот же принцип.

Если вы возьмете десять человек, с которыми проводите большую часть времени (любого!), суммируете деньги, которые они зарабатывают, и поделите их поровну между всеми, то увидите, сколько примерно будете зарабатывать сами. То есть ваши доходы напрямую или косвенно зависят от людей, с которыми вы много общаетесь.

Просто «резать» людей – не совсем правильно. Нужно заменять одного на другого. В жизни вам необходимы две разные группы людей. Причем обе группы должны формироваться не случайным образом (человек позвонил – и вы с ним поговорили), а по вашей инициативе. Вы должны быть главным контролером ситуации: держать всех вместе, отзваниваться, концентрировать поток вокруг себя.

Первая группа – это группа поддержки. Те, кто вместе с вами в данный момент взлетает. Избранные из числа ваших лучших студентов. Другие тренеры из иных тем, к которым вы в чем-то стремитесь. Это те, кто уже многого добился. Ваша новая тусовка. Чтобы удерживать и концентрировать их вокруг себя, вы должны вкладывать определенный ресурс.

Вторая группа – мега, те, кто где-то наверху. Ваша задача – искать и находить способы заинтересовать таких людей.

Одной группы поддержки мало. Для серьезного и быстрого роста нужны люди, которые уже достигли высот, к которым вы стремитесь.

Расскажу интересную историю, которую где-то прочитал. Если мне не изменяет память, она произошла с Дональдом Трампом.

Когда при нем кто-то из других тренеров или спикеров ответил на входящий звонок и начал что-то говорить по поводу бизнеса, Трамп подошел к нему и сказал: «Ты зарабатываешь недостаточно много денег, раз не можешь себе позволить вырубить все телефоны и полностью отключиться от внешнего мира, когда занят чем-то иным. Если ты не можешь себе это позволить, ты еще не там и явно делаешь что-то не так».

Вам нужно найти людей, которые уже там, наверху. Цепляться за них руками и ногами. Нельзя упускать ни одной возможности прямого контакта с ними. Придумывайте книги, которые вы будете писать только ради того, чтобы взять у этих людей интервью. Креативьте в любую сторону! Ваша задача – заинтересовать их собой и сделать так, чтобы им общение с вами тоже было интересно.

Если основной круг вашего общения – семья, его тоже надо расширять. Если не можете физически выйти из дома (такое бывает, особенно у молодых мам), грузите свои уши аудио, книгами, семинарами и тренингами мегалюдей. Можно общаться через Интернет. Это substitution, что-то вроде подмены живого общения, но лучше, чем ничего.

Итак, у вас должны быть две группы людей: группа поддержки, понимающая «птичий язык», на котором вы разговариваете, и люди, поднявшиеся до интересующих вас высот.

Домашнее задание

Составьте три списка людей.

Первый – перечень людей из вашего текущего окружения. Выделите тех, кого нужно «отрезать». Либо, если они прошли с вами огонь, воду и медные трубы, минимизировать время, которое вы с ними проводите. Например, столько-то минут (часов) в неделю.

Второй – список группы поддержки. Определите, сколько времени в неделю вы будете проводить вместе с этими людьми. Что вы при этом будете делать, что и как обсуждать. Это ваш групповой коучинг. Люди, которые вместе с вами взлетают вверх.

Третий список – люди, которые находятся уже высоко, там, где вы хотите быть.

В каждой группе – около 10 человек. Обдумайте, как вы будете выходить на нужных людей, что при этом делать и предлагать в обмен.

Прежде чем возьметесь за домашнее задание, я приведу несколько примеров типажей – людей, которые будут пытаться давать вам советы.

Если какой-то человек дает вам совет, берете его и умножаете на количество денег, что этот человек вам принес. Если оно равно нулю, ценность совета соответствующая.

Есть советы, которые полезно выслушать, и сделать ровно наоборот.

Есть люди, которых в принципе нельзя слушать, лучше держаться от них подальше. Это, в частности, те, кто пробовал следовать вашему примеру и, по их словам, обжегся. Поэтому теперь они хотят вас «уберечь от возможных ошибок».

Когда человек пытается дать вам совет, возьмите за правило смотреть, где он находится. Если там же, куда вы сами хотите прийти, можно слушать. Вдруг скажет что-нибудь полезное? А если он не там, куда вам надо, слушать не стоит. Советников-теоретиков в жизни много, они все знают и ничего не имеют.

Как-то прочел в одном из блогов: «Если вы напишете в своем блоге, что с вами недавно приключилась оказия – вы проглотили валенок и дня три ходили в туалет балалайками, – у вас точно будет куча комментариев от людей, у которых было то же самое или нечто похожее». Таких людей игнорируем без разговоров.

Есть еще одна категория – люди, завидующие соседу, у которого произошло что-то хорошее. Когда вам подфартило, у таких людей внутри все умирает; у них похороны и поминки. От таких надо держаться подальше – сразу «отрезаем».

Вообще в жизни очень много критиков, особенно негативных. Их надо гнать от себя метлой.

Но самое страшное для вас: подойдя к зеркалу, увидеть и почувствовать в себе одно из вышеперечисленных качеств. От всего этого нужно избавляться, причем не вчера и не позавчера, а давно. Эти качества отталкивают от вас нужных людей. А вам очень нужны три описанные группы: «отрезаемые», группа поддержки и мегалюди.

Итак, составляйте списки и думайте над тем, как привлечь этих людей, от каких отрицательных качеств для этого нужно избавиться и какие положительные качества приобрести.

Глава 12. Встречаемся с гуру

- ✓ Три лидера в вашей теме.
- ✓ Сколько стоит час времени.
- ✓ Делаем до результата.
- ✓ Как стать таким же успешным, как гуру.
- ✓ Ваши новые проблемы.
- ✓ Крамольная мысль о волшебном заработке.
- ✓ Простыми словами о главном.
- ✓ Оптимизация на взлете запрещена!
- ✓ Моделирование, эмулирование и имитация.
- ✓ Когда можно начинать оптимизировать?
- ✓ Готовые решения, которые уже работают.
- ✓ Фишки, фишки и еще раз фишки.
- ✓ Дано, найти, решение.
- ✓ Сила вопросов.

Чем бы вы ни занимались в жизни, с какой бы темой ни работали, всегда будут люди, которые делают гораздо больше денег, чем вы.

Ваша задача – найти минимум троих таких людей и их контактные данные. Чтобы выяснить, как и почему они больше зарабатывают. Может, они тупее вас – и в этом их секрет.

Вы должны их найти, прийти с коньяком и сказать: «У меня есть к вам вопрос/просьба/ предложение. Не могли бы вы уделить мне часть своего времени и помочь стать таким же успешным, как вы. Вы для меня – образец».

Двое из троих вас однозначно «пошлют», поэтому и нужны минимум трое. Если вас «пошлют» все трое, повторяйте цикл до тех пор, пока кто-нибудь не

согласится. Если для этого понадобится пройти через 300 человек, значит, пройдете через 300!

Находите, приходите и спрашиваете. Если человек скажет: «Нужны деньги», найдите эти деньги и платите ему за час времени. Что бы он ни сказал, придумайте способ дать ему то, что он хочет, в обмен на час его времени. И за этот час постарайтесь получить ответ на главный вопрос: как удалось стать таким успешным? Многие не станут даже сопротивляться.

Когда человек даст вам ответ, он может оказаться настолько простым, что возникнет желание его оптимизировать, улучшить и т. д. Ни в коем разе! Первая мысль каждого технаря – оптимизировать уже рабочую вещь, «чтобы она стала еще лучше». Но нам не нужно лучше. Нам нужно точно так же. Мы моделируем!

Если человек говорит вам, что по понедельникам в восемь утра нужно приходить на Москву-реку и умываться водой из нее, значит, надо это делать, как бы странно все ни звучало.

Ваша задача – имитировать, действовать в соответствии с полученной формулой. Без оптимизации! Право оптимизировать вы получите, когда добьетесь аналогичных результатов. Делать это на взлете нельзя.

Например, часто во время своего первого тренинга люди пробуют такую тактику: «Я не буду говорить заранее, сколько это будет стоить, скажу потом». Или: «Я сначала наберу людей, а потом объявлю, какой будет тренинг, что им нужно делать и какая у меня тема». Такие оптимизаторы обычно ни на что не годятся.

Если ваша интуиция привела вас туда, где вы находитесь сегодня, нужно понимать: чтобы идти дальше, вам требуются готовые решения, которые уже у кого-то работают.

Если вы работаете где-то (не на себя, а на кого-то другого) и в вашем отделе есть самый успешный сотрудник в должности, аналогичной вашей, – ведете его куда-нибудь попить пива или посидеть за бокалом шампанского (в зависимости от пола) и спрашиваете, как он «дошел до такой жизни». Пусть поделится секретами успеха.

Гарантирую – секрет можно будет записать ручкой на полстраницы, обычно ничего сложного. Потом нужно просто брать и делать. Периодически можно возвращаться к своему приятелю и рапортовать: «Спасибо большое! Все получилось. Вот тебе еще один коньяк». Или: «Спасибо большое! Я все делаю, но в этом месте не получается. Может, еще что подскажешь?»

Здесь нужно не оптимизировать, а подсматривать, спрашивать у других. Что именно? Во-первых, фишки. Это мое любимое слово! Фишки – это те мелочи, которые сразу приносят результат, с одного удара.

Ваша первая задача – наблюдать за фишками. Потом вы можете их использовать, немного видоизменив. Подав в другой упаковке, по-другому задав вопросы и т. д.

Вторая задача – определить, что именно сработало (дано – найти – решение). То есть у человека была какая-то проблема, он сделал определенные шаги (раз-два-три) и получил ответ. Вот эти-то шаги вам и нужны.

И третье – обращайтесь внимание на вопросы, которые вам задают. Зачастую вопросы – самое ценное. Это то, что дает вам не прямой результат, кладезь мудрости.

Если в вашем отделе нет успешных, идите в другой отдел. Нет в компании? Идите в другую компанию. Нужно искать и находить «звезду», выискивать секреты ее успеха и моделировать.

Глава 13. Освобождаем время

- ✓ Аутсорсинг вашего времени.
- ✓ Учимся правильному аутсорсингу.
- ✓ Формируем свою команду.
- ✓ Ваша роль в команде.
- ✓ Креативим деньги.
- ✓ Внутренний саботаж и как с ним бороться.
- ✓ Как правильно делиться.
- ✓ Люди на подхвате.

Ваше время – то, что необходимо освободить. Это можно сделать двумя способами. Первый – отрезать антитайм-менеджментом все, что можно. И второй – аутсорсинг. Разберем второй метод.

Ваша задача на сегодняшний день – освободить себе 10–15 (у кого получится – и все 20) часов рабочего времени в неделю. Как это сделать? Есть простой способ – вы просто пропадаете со своей работы на определенное время каждую неделю, предварительно договорившись с боссом. Если вы сами – босс, тем проще: не появляетесь на работе два раза за неделю по полдня, и все. Как вы это сделаете физически, сейчас неважно.

Домашнее задание

Задание 1. Аутсорсинг. Если вы еще никогда не аутсорсили ваше личное время (проекты не считаются), мы будем прокачивать этот навык.

Ваша задача – взять кого-нибудь, кто будет стоить как минимум в два раза дешевле, чем вы, а лучше в десять, двадцать раз или бесплатно, и сбросить на него часть своей работы. Задача – отдать на аутсорсинг минимум десять часов в неделю.

Вы должны спихнуть что-то свое на кого-то другого. Даже если эти десять часов освободятся не полностью, вы найдете, чем их заполнить и на чем сконцентрироваться.

Для кого-то это будут походы в магазины, уборка, мытье посуды, поиск чего-нибудь в Интернете, разгребание почты и т. п. Это ваше дело. И как вы это сделаете – ваши проблемы. Десять часов в неделю – программа-минимум. Если получится больше – отлично.

Задание 2. Если у вас еще нет своей команды, ее нужно создать. Хотя бы виртуальную, чтобы вы знали, где эти люди водятся, сколько стоят, и имели какую-то предварительную договоренность.

У человека, который умеет креативить деньги, есть одна особенность: он любит их креативить, но не любит потом идти и доставать. Поэтому вам надо зажигать, давать искру и жизнь костру, а горят пусть другие.

То есть нужно использовать других для креатива своих денег. Однажды вы скреативили что-то новое, первый раз сами прошли по этому пути, все получилось и работает. Теперь ходить по этой дорожке каждый день может кто-то другой. Наша миссия – скреативить что-то, а когда оно уже существует, становится обычным механическим действием – передать другому. Это уже задача других людей – наемных работников.

Скупиться не стоит, надо делиться заработанным. Потому что вы всегда сможете заработать еще больше. А вероятный внутренний саботаж, если вы будете скупо оплачивать работу персонала, может дорого обойтись.

И если вы делитесь, то делитесь не повышением зарплаты, а какими-то процентами, бонусами, комиссионными от проекта. Как угодно, но не почасовой зарплатой! Это делается для того, чтобы наемный персонал чувствовал свою вовлеченность в проект и зависимость вознаграждения от конечного результата.

Мы стараемся никого не вознаграждать. Идеальное решение – какие-нибудь комиссионные, причем по результатам они должны выходить большими, чем у конкурентов. Ваша задача – вывести команду на уровень получения более высокой процентной ставки, чем у соседей (не зарплаты!). Подумайте над этим.

В чем бы вы ни креативили деньги, будь то инфобизнес, услуги, продажи и

т. д., нужно иметь команду на подхвате. Взлетать нужно с этим.

Когда сгенерируете очередные деньги, под рукой должен быть человек, который их соберет и принесет вам, а вы с ним поделитесь.

Делиться щедро можно и нужно. Можно давать больше, чем люди ожидают, и больше, чем получают и получали где бы то ни было. Но не так, чтобы у них начала проявляться «звездность».

Итого, два домашних задания. Аутсорсим 10 часов своего времени. Причем не через менеджера, а напрямую. Платить можно не деньгами, а обещаниями.

Чтобы освободить 10 часов своего времени, совершенно необязательно знать, как это правильно делать. Если сегодня вы не знаете как, просто идите и делайте.

Глава 14. Ваши активы

- ✓ Книга, которую вы должны были прочитать вчера.
- ✓ Спекуляции: в погоне за наваром.
- ✓ Важный вопрос при покупке активов.
- ✓ Когда актив становится пассивом.
- ✓ Что отделяет богатых от бедных?
- ✓ Простой тест при покупке очередной вещи.
- ✓ Контроль над активами.
- ✓ Секрет всех миллиардеров.
- ✓ Что делать с деньгами, которые приносят активы?
- ✓ Активы, которые дают максимальное количество денег.
- ✓ Умейте выкупать свое время.

Поговорим про активы. Те, кто еще не читал Кийосаки, – бегом за книгой «Богатый папа, бедный папа». Вы должны хотя бы понимать, что такое активы и пассивы, базовые вещи, которые вам могут. Читайте всю серию книг этого автора.

В двух словах объясню разницу между активами и пассивами. Многие их путают. Некоторые люди покупают, например, недвижимость, чтобы затем ее продать. В моем понимании это спекуляция. Все, конечно, правильно и верно, но это медленный способ роста.

Все знают, что можно купить дешево, а продать дорого. Не буду рассказывать прописные истины. Лучше поделюсь истиной нетривиальной.

Если у вас есть свободные деньги или тогда, когда они появятся, ваша

задача – покупать больше активов, которые будут приносить деньги ежемесячно. Именно ежемесячно, а не в отдаленном будущем. Если они и в будущем принесут деньги, это шикарно. Но надеяться на будущее нельзя. С учетом изменчивой финансовой ситуации в стране и общемирового кризиса активы могут резко превратиться в пассивы.

Чем различаются богатые и бедные? Бедные покупают вещи, которые затем продолжают им стоить денег. Например, крутую машину, за которую надо платить ежемесячный платеж, и т. п.

Кто-то говорит, что покупать «игрушки» (пассивы) не следует. В действительности тратиться на игрушки можно и нужно: 10 % дохода можно тратить на игрушки, 10 % отдавать, 10 % вкладывать в будущее, 10 % – в образование и т. д.

Но если вы собираетесь вложить гораздо больший процент своего бюджета и сомневаетесь, покупать ли, самое простое – ответить на вопрос: «Будет ли эта покупка в дальнейшем забирать деньги? Или наоборот – будет их приносить?»

Если забирать, то это не является активом – и нужно очень хорошо думать, какое решение принять.

У любого актива есть четыре главные характеристики: а) он приносит деньги каждый день; б) его стоимость и ценность; в) наличие полного контроля над активом (если вы – его владелец); г) его цена в будущем (возможность обменять его на деньги). Но самое главное – что дает или может дать актив в настоящее время.

Многие миллионеры и миллиардеры, с которым я общался, добиваются того, что на них работают их же собственные деньги. Как только активы приносят какие-то деньги, средства сразу вкладываются в другие активы. То есть покупается другая недвижимость или другие бизнесы, акции. На доход от активного бизнеса покупаются пассивные активы, которые приносят постоянный, но пассивный доход.

Это успешная формула. Пришли деньги – не держите их, а вкладывайте в новые активы. Деньги должны продолжать приносить деньги, а не просто копиться. С этим и будете взлетать.

Еще одна фишка, которую следует знать. Два самых больших актива или активы, которые дают максимальное количество денег, – это вложения в себя и свое время.

То есть в обучение (не в знания, а именно в навыки!) и в наличие возможности выкупать свое время.

Домашнее задание

Задание 1. Составьте список активов, которые у вас есть (с финансовой точки зрения). Разделите их на две группы – активы, которые приносят деньги каждый месяц, и активы, которые этого не делают. И подумайте, как вторые трансформировать в первые.

Задание 2. Перечислите активы, в которые вы уже вкладывались (будь то время, деньги, образование), и оцените, насколько они окупились, как быстро и в какой области.

Глава 15. Главные навыки

- ✓ Два способа быстро скреативить деньги.
- ✓ Ценность ваших советов.
- ✓ Масштабирование индивидуальной работы.
- ✓ Результат ваших действий.
- ✓ Навык продаж и его истинная роль.
- ✓ Составляем план прокачки навыка продаж.
- ✓ Роль чужих бесплатных советов.
- ✓ Жар нужно грести чужими руками.
- ✓ Ваши коммуникативные навыки.

Наша задача – научиться креативить деньги

Вы уже знаете, что самый главный ваш актив – вы сами и ваше время. Вы получаете максимально быстрый возврат своих денег, если вкладываетесь в навыки (не знания, а навыки!) и если выкупаете свое время у других, то есть аутсорсите, экономите время.

Какие еще навыки полезно прокачать, во что еще следует вкладывать и на чем нужно делать упор?

Наша задача – научиться креативить деньги. Если деньги нужны прямо сейчас, то как их быстро скреативить? Это можно сделать двумя способами.

Первый – увеличивать собственную ценность, поднимать стоимость своих советов или ценность того, что вы делаете, в глазах клиентов. Поднимать свою ценность нужно регулярно, каждый месяц. Нужно искать новые возможности и варианты, новые бизнес-схемы, которые можно

переупаковать и перепродать. Вам надо искать возможность дать больше рынку: выше ценность – больше стоимость.

Второй – нужно стараться масштабировать свою индивидуальную работу (в том же коучинге, например), чтобы: а) зарабатывать больше денег; б) распространять ее не только на индивидуалов, но и на группы.

Домашнее задание

Задание 1. Найдите возможность периодически повышать свою ценность, стройте план и действуйте.

Результативность выполнения домашнего задания выражается в действии. По действию и его результату вы сможете определить, насколько далеко продвинулись.

Допустим, вы получаете \$1000 в месяц в качестве зарплаты. Это значит, что вы приносите своему работодателю, допустим, \$2000. Так вот: вам нужно научиться приносить сначала \$10 000, а потом \$20 000 и т. д. То есть выдавать больше ценности, а затем уже требовать прибавку. И даже если ваш шеф откажет, а вы сможете доказать свою ценность на уровне \$10 000 другому работодателю, найдется немало таких, кто согласится платить вам половину или треть этой суммы. Это нормально.

Или, допустим, у вас процентная ставка – 10 %, но \$10 000 можно поднять до \$20 000, \$40 000, \$60 000 и т. д. Продолжайте увеличивать ценность и поднимать свою стоимость. Это первый шаг в домашнем задании.

Задание 2. Прокачайте навык продаж. Это единственный навык, который вам будет нужен. Что бы вы ни продавали, будь то услуги, информация, время, продукты и т. д., необходимо прокачивать навык личных продаж.

Сюда же входит маркетинг, в том числе в Интернете. И то, каким образом вы продаете: двушаговые продажи и т. п. Здесь потребуются усиление, прокачивание искусства продаж.

Идите на тренинги или курсы. Главное – используйте то, что вы слышите и чему обучаетесь. Пробуйте всё, о чем читаете в книгах.

Но помните: бесплатный совет стоит ровно столько, сколько вы за него заплатили, и настолько же ценен. Нужно разделять советы, которые вы получили от практикующего продавца, и от того, кто знает, как продают другие. Разница огромная! Внимательно смотрите на того, кто дает советы.

Составьте план прокачивания навыка продаж и план своих действий.

Задание 3. Связано с коммуникацией. Все деньги зарабатываются чужими руками. Вспомните того же Билла Гейтса или Дональда Трампа: если бы они

всё в своей компании делали сами, у них просто не оставалось бы времени зарабатывать деньги.

Жар нужно грести чужими руками. Ваша задача – придумать концепт или идею, потом с кем-то ее оттестировать и взять исполнителей, чтобы они каждый день бегали по уже опробованному маршруту и приносили вам деньги.

Поэтому навык коммуникации, умение воздействовать на других людей, добиваться результатов чужими руками нужны, как воздух.

Даже если вы по своей природе индивидуалист, начинайте прокачивать в себе навык работы и результативности через других людей. Работайте над этим.

Глава 16. Множественные источники дохода

- ✓ Снова о цифре 1.
- ✓ Черпаем мудрость в правильных книгах.
- ✓ Активный и пассивный доход.
- ✓ Где самая быстрая креативность денег? Самый оперативный вариант и самый сложный.
- ✓ Нужна своя валюта?
- ✓ Акции, облигации и ценные бумаги: взгляд с другой стороны.
- ✓ Вариант «много и сразу».

Все, кто давно меня знает, в курсе, что цифра 1 – самая отвратительная. Это то, на чем горят многие начинающие бизнесмены. Если вы выстраиваете один бизнес-поток и один денежный поток, он в конце концов замерзает – и вы оказываетесь в глубоком кризисе. Цифра 1 – это очень плохо. Поэтому сделали, отработали один поток – сразу отработывайте второй, третий, четвертый и т. п.

Есть хорошая книжка Роберта Аллена «Множественные источники дохода». Найдите ее и купите. Там описано много разных источников дохода: от Интернета до инфобизнеса.

На самом деле источники не важны, да и чем именно вы занимаетесь, все равно. Но вам необходимо иметь разные, не однотипные источники.

Все источники можно разделить на те, что дают активный доход, и те, что приносят пассивный доход. В активном доходе вы принимаете активное участие, а в пассивном выступаете в роли инвестора: вложили деньги и

периодически получаете их часть обратно.

Так вот, самое быстрое зарабатывание денег достигается в своем бизнесе. Запомните это! Поэтому самый оперативный вариант скреативить много денег – собственный бизнес, а самый сложный – ваша работа на чужого дядю, поскольку там вы лишь работаете, а все плюсы получает хозяин бизнеса.

По поводу множественных источников дохода: подумайте, в каких областях и где вы можете сконцентрироваться? Нарисуйте план, какие есть источники и как вы можете ими воспользоваться. Возьмите один и начните с ним работать.

Вам нужен активный бизнес, который будет приносить деньги и постоянно увеличиваться. Доход можно вкладывать в другие бизнесы, которые вы запустите параллельно, млм-проекты (недвижимость, акции, облигации и т. п.).

Что касается акций и облигаций: любое государство знает, зачем нужна своя валюта – собственную валюту ты сам печатаешь, а чужую на свою территорию не пускаешь (кроме стран Евросоюза).

По этой теме стоит почитать книгу «E-Myth Revisited» Майкла Гербера.

Выпускать и продавать свои акции, облигации и другие ценные бумаги гораздо выгоднее, чем спекулировать на чужих.

Сколько бы бизнесов и источников дохода у вас ни было, должен иметься гарантированный вариант, который позволит быстро «срубить денег». Если вы хотите зарабатывать определенную сумму в месяц (необходимый комфорт), у вас должен быть хотя бы один проект, продукт или клиент, приносящий ровно эту сумму.

Домашнее задание

Сядьте и подумайте, как одним махом получать деньги, которые вы хотите зарабатывать ежемесячно.

В инфобизнесе это VIP-коучинг, группы, семинары, лицензирование и масса других вещей, про которые можно говорить до бесконечности. Тем не менее ваша задача – придумать их самостоятельно.

Для продвинутых усложним задачу в три раза: вы должны придумать и внедрить сразу три способа.

Глава 17. Инструменты

- ✓ Выбор между деньгами и временем.
- ✓ Свобода как ключевая ценность.
- ✓ Сколько стоит одна идея.
- ✓ Почему миллионы идей никогда не реализуются?
- ✓ Не знаю как, но делаю.
- ✓ Секрет моделирования чужих схем.
- ✓ Выдыхайте только после вдоха.
- ✓ Ваша половина прибыли.
- ✓ Тяжелая работа и ее КПД.
- ✓ Путь через ошибки.
- ✓ Выбиваем результат.
- ✓ Единственный вопрос, который надо задавать.
- ✓ Бизнес и партнеры.
- ✓ Ваше целеполагание.
- ✓ Измерения и ваш следующий шаг.
- ✓ Абсолютный контроль?
- ✓ Роль куража в зарабатывании денег.
- ✓ А вы знаете, что будет в конце?

Чем сложнее идея, тем тяжелее она и в реализации. Старайтесь упрощать: чем проще и легче, тем лучше.

Все должно быть настолько просто, чтобы не приходилось задумываться, как оно работает, а вы могли бы сразу действовать. Мы знаем, что солнце встает на востоке, а садится на западе. Что если воткнуть в розетку лампочку, она будет гореть. И нам этого достаточно. Мы не задумываемся, почему так происходит.

В бизнесе или бизнесах, которые вы будете строить, надо придерживаться того же принципа. Чем проще модель, тем больше шансов, что она сработает.

Поэтому подсматриваем то, что работает у других. Модель может быть непроста в реализации (понадобится много телодвижений), но чем она проще, тем лучше.

Если нужно сделать выбор между деньгами и временем, мы выбираем время. Если между свободой и всем остальным – выбираем свободу. Это должно быть ясно по определению.

По поводу самих идей: идея как таковая ничего не стоит. Все деньги, фишки и плюсы – в реализации. Поэтому в следующий раз, когда человек придет к вам, чтобы продать очередную бредовую идею, можете, не слушая, гнать его прочь, чтобы он зря не тратил ваше время. Если времени не жалко, можно, конечно, пообщаться, поспорить с ним, потренироваться в

переговорах и т. д.

Людей с идеями – миллионы. А тех, кто что-то делает и умеет воплощать идеи в жизнь, на несколько порядков меньше. Постарайтесь быть одним из них: брать и делать, а не просто мечтать и болтать.

Фокусируйтесь не на идее и не на мысли «как», а на действии. Возьмите себе за правило: «Если не знаю как, все равно сделаю».

Как с максимальным приближением к действительности моделировать чужие схемы

Вы стоите рядом и делаете то же самое: человек проводит тренинг, флешмоб – вы тоже; человек что-то ваяет – вы ваяете. Смотрим и один в один моделируем.

Следующее правило: выдыхаем после вдоха. Мы снимаем офис после того, как заработали на него деньги. Заранее решаем, сколько денег будем оставлять в обороте компании, а сколько класть в свой карман.

Советую брать из компании минимум половину прибыли – для личных нужд, других бизнесов и т. п. Остальное пускаем на развитие бизнеса, офис, секретаршу и т. д.

Вы не сначала берете офис со всеми причиндалами, а потом думаете, чего бы замутить, а берете все, когда без этого не обойтись. То же относится к людям: одному даете постоянную работу, другому – проектную работу. И лишь когда без этого человека никак.

Работа, бизнес не должны быть тяжелыми. Я неоднократно говорил, что в банках не доплачивают за то, что вы будете усердно и тяжело зарабатывать. Чем тяжелее вам работать, тем хуже КПД. Мы не работаем тяжело! Это просто никто не ценит: ни близкие, ни вы сами, так что на этом не концентрируемся.

Следующее правило – позволяйте себе ошибаться. Это нормально. С каждой ошибки мы получаем обратную связь, благодаря которой доводим работу до положительного результата.

Если что-то не получается один раз, второй, третий – делайте, пока не получится. Но желательно быстрее! Если получилось, и вы не можете объяснить как, и при этом повторяете результат – поздравьте себя. Это именно то, что вам и нужно. И то, что правильно.

Если бы вы увидели, как люди «наверху» принимают решения, то поняли бы, что они – как вы, у них похожие проблемы. Они тоже не знают, что именно делать, тем не менее умеют делать это правильно. У них есть

хороший навык – умение принимать решения и делать так, чтобы решения приносили результат. Перед вами стоит та же задача. Прокачивайте в себе умение принимать решения при недостатке информации и выбивать из них нужный результат.

Не пытайтесь оптимизировать и упорядочить! Нам не нужно гламурненько. Можете, конечно, упаковать это по-своему, если так лучше покупают, но не пытайтесь делать из этого нечто другое, свое. Просто берите и взлетайте с тем, что есть. Каким бы оно кривым, косым и корявым ни казалось. Берем и применяем как есть. Если работает, повторяем. Не работает – пробуем иначе и посмотрим, что из этого получается.

При этом не забывайте, зачем вы все делаете. Как мы говорили выше, есть три ценности: деньги, время и свобода. Время и свобода дают возможность делать то, что вам хочется, когда хочется и на ваших условиях. Не забывайте об этом!

Если у вас есть какая-то проблема

У вас есть денежная проблема или проект, и вы еще не знаете, идти ли вперед. Начинаете думать, в каком объеме его лучше запустить, принесет ли он деньги и какие, как его запускать и т. д.

Я понимаю, что все эти вопросы есть. Но есть и главный вопрос: «Как сильно я хочу этого достичь?» Если ответ: «Сильно», то есть «Все равно, что будет происходить, мне это надо по-любому», то у вас и получится. Какие бы проблемы, вопросы и т. п. ни возникали по ходу дела, все будет. Если же вы решите сначала разобраться с логическими и эмоциональными проблемами, то результат выйдет однозначно плачевный.

Можно бояться или не бояться того, что вы делаете. У вас могут быть стресс и волнение. Но какие бы эмоции при этом ни возникали, как бы вас ни «колбасило» и ни «штырило», как бы вы ни уставали, должны относиться к этому и обращать на это ровно столько внимания, как, допустим, на то, какого цвета у вас волосы – светлые или темные. Это данность, а значит, не должно влиять на то, что вы делаете. Лишь описание эмоций.

Как говорили в войну: «Смелый человек – не тот, кто не боится, а тот, кто продолжает делать, даже когда боится». Здесь тот же принцип: что бы ни происходило, идете вперед. Кому-то страшно начинать одному и хочется разделить все тяготы и риски с партнером. Но это неправильно.

Бизнес с партнером нужно делать уже после того, как вы подняли собственный бизнес. Лишь тогда вы можете взять партнера на своих

условиях, а не идти партнериться на чужих условиях. Инфобизнес в тандеме вообще поднимать сложно.

Следующее, что сильно влияет на результаты, – это целеполагание.

Скорее всего, вы составляли список целей, которых хотели бы добиться, а потом, спустя время, наверняка перечитывали и видели, что что-то не доделали, не докрутили, не решили, не получилось и т. д. Почему? Потому что вы концентрировались только на результате. А надо концентрироваться еще и на том, что находится у нас под ногами в данный момент. Смотрите под ноги, куда вы шагаете на каждом этапе реализации проекта.

Шагнул – получил результат – замерил: ближе к цели или дальше. Если ближе – продолжаем. Опять посмотрел на результат – посмотрел под ноги, куда идешь; шагнул вперед – опять сравниваешь: ближе к цели или дальше. Если дальше – можно откатить. Ближе – значит, идем в нужную сторону. Каждый раз необходимо себя корректировать и лишь затем идти вперед.

Нужно смотреть не только на конечный результат: «Я хочу миллиард долларов», но и анализировать каждый свой шаг: посмотрел на результат – посмотрел под ноги – продумал свой следующий шаг – шагнул вперед.

Все ваши действия, шаги и решения должны находиться под контролем. Необходимо взять себя под свой личный контроль. Это касается жизни в целом и контроля за бизнесами, проектами, деньгами.

Помимо контроля у вас должен быть и кураж. Вас должно «переть» от этого. А если вам неудобно, неприятно, не нравится зарабатывать деньги и от этого глючит, наверное, это не ваше. Передайте дело кому-нибудь другому, пусть у него что-то получится.

Домашнее задание

Почувствуйте, что вы уже там, «наверху». Если умеете водить, возьмите на тест-драйв хорошую машину: AstinMartin, Mercedes, Lexus – кому что нравится.

Организуйте встречу с агентом по недвижимости, который продает хорошие, дорогие дома в вашем городе. Сходите послушайте, что он предложит. Посмотрите пару домов, приценитесь. Скажите, что вы подумаете. В общем, почувствуйте, что вы уже достигли того, к чему стремитесь и о чем мечтаете.

Сходите в хороший ресторан. Если нет денег на «поужинать», можно просто выпить кофе. Нет денег на кофе с булочкой? Возьмите чай или апельсиновый сок. Но зайти нужно в действительно дорогой ресторан. И

выглядеть соответствующе.

Возьмите и поднимите свой уровень. Понаблюдайте за другими людьми и их поведением. Но помните, что есть люди, которые покупают видимость успеха, а есть те, кто действительно успешен. Умейте отличать одних от других.

Почувствовать себя в их шкуре очень полезно. Это сильно мотивирует двигаться вперед. Это нужно, чтобы чувствовать, куда и зачем вы идете.

Глава 18. Тест на успешность

✓ Получится ли у вас что-нибудь?

И напоследок легкий тест, который станет стопроцентным индикатором того, получится ли у вас что-нибудь. Как вы думаете, чем отличается человек, у которого получится, от человека, который пролетит? В чем разница? Как это определить по одному вопросу или ответу?

Очень просто. У тех из вас, кто выполнял все домашние задания и рекомендации по мере чтения книги, все получится. Поздравляю! Все будет замечательно. Ваш успех неизбежен.

Тех, кто просто лениво читал, тоже поздравляю. У вас теперь больше знаний, но денег от них не прибавится. И это я вам тоже гарантирую!

Автор: Андрей Парабеллум

Издательство: Питер

ISBN: 978-5-496-00532-6

Год: 2013

Страниц: 144