

Genre

job_hunting

Author Info

Николай Сергеевич Мрочковский

Миллион на диване

Можно ли без серьезных изменений в жизни начать зарабатывать в несколько раз больше? Неважно, кто вы сегодня: студент, бизнесмен, наемный сотрудник или пенсионер, каждый сможет применить эти действенные техники и увеличить свою стоимость в этом мире. Эта книга написана по материалам тренингов, через которые прошли тысячи человек и каждый из них изменил свою жизнь и улучшил ее качество. В этом мире, нам дается только один шанс, воспользуйтесь им на полную мощность! Хватит жить серой и унылой жизнью, в которой все известно заранее на годы вперед. Хватит довольствоваться малым. Пора понять, что нужно не меньше тратить, а больше зарабатывать! Откройте свой потенциал, используйте полученные навыки, изменив жизнь к лучшему.

Annotation

Можно ли без серьезных изменений в жизни начать зарабатывать в несколько раз больше? Неважно, кто вы сегодня: студент, бизнесмен, наемный сотрудник или пенсионер, каждый сможет применить эти действенные техники и увеличить свою стоимость в этом мире.

Эта книга написана по материалам тренингов, через которые прошли тысячи человек и каждый из них изменил свою жизнь и улучшил ее качество. В этом мире, нам дается только один шанс, воспользуйтесь им на полную мощность!

Хватит жить серой и унылой жизнью, в которой все известно заранее на годы вперед. Хватит довольствоваться малым. Пора понять, что нужно не меньше тратить, а больше зарабатывать! Откройте свой потенциал, используйте полученные навыки, изменив жизнь к лучшему.

Андрей Парабеллум, Александр Белановский, Николай Мрочковский

Введение

Андрей Парабеллум, Александр Белановский, Николай Мрочковский

Миллион на диване

Введение

Уважаемые читатели!

В своих руках вы держите уникальное пособие по увеличению и аккумулярованию денежных средств. Книга называется «Миллион на диване». Большинство людей не задают себе вопрос – что же такое деньги? Деньги – это максимально ликвидный товар с универсальным эквивалентом стоимости других товаров и услуг.

В переводе с греческого языка «психология» – это «знание души». Заглянуть деньгам в душу, узнать места их обитания, получить ответ на вопрос – почему они живут в одном доме, а в другом даже не хотят переступать через порог – все это вам поможет книга «Миллион на диване».

Вы сможете узнать, как и почему люди терпят неудачи. Узнаете, что вам нужно делать для того, чтобы добиться долгосрочного финансового успеха. Основная масса населения не имеет того количества денег, сбережений, которое хотела бы иметь. Причина в том, что люди не делают тех необходимых вещей, которые позволили бы им зарабатывать те деньги, которые они хотят иметь.

Читая страницу за страницей, вы научитесь делать правильные вещи, в результате которых сможете

зарабатывать больше, чем сегодня. Вы узнаете, как ваше окружение влияет на вашу дружбу с шуршащей банкнотой. Увидите те преграды, которые выстраиваются в ряд на вашем пути к успеху и на которые вы раньше не обращали никакого внимания.

Автор книги познакомит вас с пятью фундаментальными областями, ведущими к заветным купюрам. Ваше окружение, мировоззрение, мотивация, навыки, знания и опыт оказывают воздействие на достижение цели. Что надо сделать, чтобы цель была у ваших ног и как негативное воздействие развернуть в сторону позитива – все это вы найдете на страницах этого пособия.

Данная книга не является пилюлей от безденежья. Вы сами должны постоянно «держать руку на пульсе». Выписанный врачом рецепт не делает вас здоровым. Применяйте советы, данные в книге, без промедления! Все задания в книге будут связаны с видео. Это дает возможность видеть динамику вашего развития. Это дает возможность смотреть на себя и видеть свои ошибки.

Выполняя задание, шаг за шагом, вы получите уверенность в завтрашнем дне, обретете финансовое спокойствие и навсегда забудете о денежной беспомощности.

От автора

Добрейшее вам время суток!

Вы держите в своих руках книгу, которая научит вас финансовой независимости. Эта книга приведет к финансовому успеху точно так же, как это делал я, много-много раз помогая людям создавать с нуля собственный бизнес. Мои многолетние знания и опыт помогут вам стать богаче. Сначала будет тяжело, но потом станете увереннее смотреть в завтрашний день.

С 1996 года я занимаюсь созданием и ведением различных бизнесов продаж, набором и мотивацией персонала, развитием филиальных сетей. Более 1500 человек, наученных мной, создали свой бизнес с нуля. Более 300 учеников вывели свой бизнес продаж на уровень более 200 000 долларов в месяц. 50 учеников создали сеть филиалов с оборотом от 500 000 до 1 000 000 долларов в месяц.

В 2012 году я стал единственным финалистом «Коучинга на миллион» второго потока Андрея Парабеллума, заработав 1 000 000 рублей за 2 месяца.

На сегодняшний день я являюсь руководителем тренингового центра BizMotiv, занимаюсь проведением тренингов, семинаров, личных консультаций для руководителей, инфобизнесменов и частных лиц. Мне доверяют такие компании, как «Аргументы и факты», «Ведомости», региональные дилеры «МТС», «Билайн», «МегаФон», «ОТП Банк», региональные распространители «Гинькофф. Кредитные системы» и многие другие.

Но не все в моей жизни изначально было так «шоколадно».

Я расскажу вам личную историю, когда два года назад я решил «ввязаться в авантюру» Андрея Парабеллума «Коучинг на миллион».

Многие не знают правила «сжигания мостов», но без этого правила очень сложно чего-то добиться. На тот момент я ушел из офлайн-бизнеса. Для того чтобы уйти, отрешиться, перестать зависеть от чего-то, мне пришлось реально отрубить все канаты, сжечь мосты. И я остался один на один с собой. Фактически я принял решение, в котором мое завтра осталось без денежного потока. У меня есть семья, есть дети, есть другие расходы.

Для кого-то мои расходы покажутся нереальными. Кто-то подумает, что я просто с жиру бешусь. Но тем не менее у меня есть куча расходов, куча жизненных проблем, которые подтолкнули меня на решение остаться без привычного денежного потока.

Мне пришлось заручиться поддержкой людей, которые являются моими близкими. На тот момент я обзвонил всех и честно объяснил ситуацию. Я сказал, что начинаю новое направление в своей жизни и однозначно не знаю, к чему это все приведет.

Лидерство – это потенциал. Но тот потенциал, который есть во мне, вера в себя позволили мне получить кредит доверия от самых близких мне людей. Человек, который является лидером в жизни, может заручиться поддержкой близких даже в довольно рискованных ситуациях.

И вот именно этому я буду вас учить. Я вам дам азы, которые вы сможете применять в своей жизни уже сегодня. Все, что написано в этой книге, взято из реальной жизни. Это реальный опыт, реальные жизненные наблюдения, собранные мной более чем за шестнадцать лет. Эти знания помогут вам стать более мобильными, чем сегодня. Вы сможете выбирать, где и как вам жить, перестанете бояться всего, что связано с деньгами.

Не торопитесь искать в книге секретный секрет, который сделает вас богатым. Внимательно читайте главу за главой. Выполняйте задания, которые будут даваться в книге. Только следуя советам, данными в этой книге, вы станете зарабатывать больше, чем сегодня.

Вам еще не надоело быть нищими и голодными? Тем, кому надоело, скорее уже начинайте читать. А лодыри и тунеядцы могут продолжать лежать на диване.

Те, кто захочет идти дальше, захочет внедрить в себя правильные навыки, может связаться со мной через сайт www.bizmotiv.ru.

Немного об Андрее Парабеллуме

Самый дорогостоящий консультант и бизнес-тренер России.

В миру и внеинтернетной жизни – Косырин Андрей Алексеевич (Andrei Kossyrine).

Бизнес-тренер. Бизнес-консультант. Успешный бизнесмен. Практик инфобизнеса.

Принес в Россию и поднял на всем русскоязычном пространстве новую индустрию – инфобизнес и инфомаркетинг. И теперь по прошествии нескольких лет это отдельный рынок с сотнями тысяч игроков, своими нишевыми лидерами и миллионами ежегодно обучаемых людей. Убежденный сторонник практических навыков против теоретических знаний.

Владелец 2 различных бизнесов: производство и продажа биометрических систем учета рабочего времени (Xpress Software Inc., Канада) и консалтингового проекта Infobusiness2.ru (Москва). А также совладелец более десятка интернет- и инфобизнес-проектов.

Автор и разработчик:

- методики организации, упаковки и монетизации своих знаний, опыта, связей и навыков (инфобизнес);
- методики 2-шаговых продаж;
- комплексной методики удвоения продаж через агрессивную работу с ключевыми индикаторами;
- методики конвейеризации отдела маркетинга и отдела продаж;
- методики работы с VIP-клиентами и премиум-сегментами рынка;
- методики организации и автоматизации бизнеса;
- многошаговой методики «Продажа без продажи» – автоматической продажи продукта или услуги без принятия решения о покупке;
- первой в России методики продаж со сцены во время публичных выступлений;
- авторской программы «Коучинг на миллион», в которой мы доводим людей до первого

заработанного миллиона. Автор более 80 популярных книг бизнес-тематики (в том числе более 40 бестселлеров).

В 2012 году Андреем Парабеллумом и Николаем Мрочковским был установлен новый мировой рекорд в номинации «Самый масштабный Online бизнес-тренинг в мире», на который зарегистрировались 98 тысяч человек. На открытии тренинга представитель «Книги рекордов Гиннеса» Джек Брокбэнк зарегистрировал 12 012 онлайн-участников, которые пробыли на вебинаре от начала и до конца.

В 2013 году вместе с Николаем Мрочковским, Константином Бенко и Кириллом Белевичем взяли премию Озона – Книжная премия Рунета-2013 в категории «Бизнес-книга. Бестселлер года на Озон.ру» с книгой «Как писать продающие тексты. Коммерческие предложения, которые приносят миллионы».

А также:

- неоднократно выступал перед аудиториями на тысячи и даже десятки тысяч человек;
- выступал на одной сцене с Стивеном Кови, Аланом Пизом, Кьелл Нордстремом («Бизнес в стиле фанк») и Джефом Лайкером (Тойота);
- выступал на закрытых коучинговых сессиях Дена Кеннеди и Джефа Волкера («Product Launch Formula»);
- выступал с лекциями в Высшей школе экономики (ГУ-ВШЭ), МГТУ им. Баумана, МФТИ (ФизТех) и других ведущих университетах;
- выступал на многочисленных конференциях: Русская неделя маркетинга, Big Business Weekend, КИБ / РИФ, LifeStyle Conference, открывал конференцию ИнтерШарм;
- ведет авторские курсы «Личная эффективность госслужащего» и «Личная эффективность госруководителя» в спецслужбах РФ (РосФинМониторинг – финансовая разведка Российской Федерации);
- является организатором ведущей международной конференции по инфобизнесу: Инфоконференция. В 2012 году Инфоконференцию посетили более 2 тысяч человек и около 20 тысяч смотрели ее онлайн;
- является учредителем крупнейшей ассоциации бизнес-консультантов БизКон, объединяющей консультантов из нескольких стран и нескольких десятков городов;
- проводил свои авторские тренинги в России, США, Канаде, Украине, Белоруссии, Турции, Таиланде, Испании, Монако, Италии, Черногории, Чехии, Гонконге и Сингапуре;
- в тренингах и конференциях Андрея Парабеллума участвовали такие знаменитости, как Владимир Турчинский, Сергей Минаев, Радислав Гандапас, Николай Иванович Козлов, а также Larry Loik и Jim Graham (США).

На сегодняшний день в подписной базе Андрея Парабеллума более 350 тысяч человек со всех континентов (да, да, нас читают даже в Антарктиде), 22 тысячи клиентов и сотни тысяч благодарных читателей. Андрей Парабеллум провел больше сотни тренингов, мастер-классов, обучающих курсов и публичных выступлений в крупных компаниях, бизнес-клубах и на различных конференциях. Несколько десятков эфиров на радио и ТВ (1-й канал, 5-й канал, НТВ, «Доверие», ТДК, Авторское телевидение и др.), плюс больше сотни опубликованных статей в различных газетах и журналах. В настоящее время живет и работает в Торонто (Канада) и Москве.

Немного о Николае Мрочковском

Владелец и генеральный директор консалтинговой компании «Финанс Консалтинг». Окончил физический факультет МГУ.

Сторонник исключительно практической модели обучения. Все стратегии и технологии испробовал на себе лично.

Проходил личное обучение у многих ведущих экспертов по бизнесу, маркетингу, менеджменту, продажам, финансам и личной эффективности России и мира – Ричарда Брэнсона, Дональда Трампа, Antony Robbins, Dan Kennedy, Eben Pagan, Роберта Кийосаки, Бодо Шефера, Стивена Кови, Робина Шарма, Джона Шоулза, Андрея Парабеллума, Глеба Архангельского, Константина Бакшта, Алекса Левитаса и многих других.

Рекордсмен мира, вошедший в книгу рекордов Гиннесса (за проведение «Самого масштабного online бизнес-тренинга» в мире).

- Автор десятков статей и публикаций в ведущих деловых журналах.
- Телеведущий, участник теле- и радиопередач на деловые темы.
- Регулярный спикер на деловых конференциях, посвященных продажам и развитию бизнеса.
- Автор ряда книг на тему бизнеса и финансов, а также создатель множества образовательных продуктов по вопросам бизнеса и личной эффективности.
- Профессиональный бизнес-тренер и консультант, автор нескольких тренингов и семинаров.

Специальное спасибо от Александра Белановского:

1. Васильевой Татьяне Леонидовне, помощнице, другу, копирайтеру. Только благодаря Татьяне были подготовлены 80 % материалов для этой книги. 2. Зверевой Юлии. Личному помощнику и администратору проекта BizMotiv.ru. Благодаря Юлии все мои материалы для книги были собраны, расшифрованы и подготовлены для написания.

Отзывы

В этой главе собраны отзывы о Белановском Александре. Конечно же, это не все отзывы. Это только мизерная их часть. Но зато, сколько в них энергетики! Впрочем, читайте сами.

Александр Белановский

Дарья Стаценко

ТЕХНИКИ БЕЛАНОВСКОГО РАБОТАЮТ ДОЛГО!

В начале этого года я проходила тренинг «Разбогатеи или умри».

Там было простое задание – найти человека, которому я могу чем-то помочь. Кому-то я тогда помогла, кому-то – нет. НО, самое главное, что тогда я познакомилась со многими людьми. И в итоге все эти знакомства привели к тому, что сейчас я сотрудничаю с супер мега специалистами своего дела! С огромным опытом, знаниями, занимающими серьезные позиции на рынке. Мы организовали и провели первый большой совместный проект, заработали подписчиков, имя, деньги. И наше сотрудничество продолжается! В общем – огромное спасибо Александру, за то, что тренинг не заканчивается никогда!

Наталья Мкртчян

ЧУДЕСА НАЧАЛИ ПРОИСХОДИТЬ БУКВАЛЬНО НА ГЛАЗАХ

Говорят, что «Случайностей в этой Жизни не бывает».

Согласна с этим на все 100 %. А еще говорят, что «Когда Ученик готов – Учитель приходит»!!!

Начались наши касты с Александром. И нужно было пожелать, пометчать для себя самой.

Тогда я и захотела, пожелала, поставила своей приоритетной задачей, «хотелкой» начать заниматься организацией концерта Заслуженного артиста РФ Леонида Серебренникова!!!

Я чувствовала в себе дремавшие силы, но многого, ой, как многого мне не хватало, что бы привести свою Мечту к осуществлению.

И.....

Чудеса начали происходить буквально на глазах. С каждым кастом Александра путь становился виднее, ярче, осознаннее!!!

Концерт 19 октября в Доме Музыки в Москве. А позади уже гастроли в Питер, а впереди нас ждут гастроли в Казахстан. И в этом огромная заслуга человека, которого я отныне называю Мастером!!!

Елена Васильева

УВЕЛИЧЕНИЕ БИЗНЕСА В 5 РАЗ!

Я хочу рассказать о своей работе и о взаимоотношениях с Александром Белановским.

Представьте, что вы тонете и вам навстречу летит спасательный круг. Какие у вас ощущения? Вот примерно такие же ощущения были у меня, когда я чуть больше года назад собиралась продавать и бросать свой бизнес. Об этом я рассказала А. Белановскому, просто позвонив ему по телефону, после одного его вебинара.

В тот момент Александр вдохновил и поддержал меня, просто поменял мою идеологию за 3–4 минуты. После этого разговора я передумала продавать бизнес и начала работать.

За этот год у меня появилась возможность приобретать платные продукты. В мае 2013 года я проходила тренинг в городе Екатеринбурге «Игровая мотивация». Было потрясающее фееричное представление, была игра, где мы себя почувствовали опять детьми. И точно так же мы можем убедить в этом своих сотрудников, предложить им играть и постоянно быть в тонусе.

Сейчас я могу поделиться своими результатами. Мой бизнес вырос в пять раз, рентабельность достигла 30 %. Я рекомендую всем пройти обучение у харизматичного руководителя Александра Белановского. Ваша жизнь кардинально изменится после того, как вы начнете внедрять все его фишки. Могу сказать, что будет и смешно, и грустно, и где-то сложно, но это стоит того. Это называется жизнью, это называется бизнесом, это называется процветанием.

Лада Гусева

ТЕХНОЛОГИЯ БЕЛАНОВСКОГО РАБОТАЕТ ВЕЗДЕ Я знаю Александра Белановского пять лет. Его тренинги помогли мне вырасти с рядовой позиции до руководителя филиала. На сегодняшний момент я понимаю, что те тренинги, которые он дает, дают возможность работать на абсолютно любом рынке. Его технология продаж работает везде. Заходите на сайт www.bizmotiv.ru, и вы найдете ту информацию, которая интересует именно вас сейчас в том бизнесе, в котором вы работаете.

Татьяна Сухачева

БЕЛАНОВСКИЙ ВЫТАСКИВАЕТ ЗА ШКИРКУ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА

Первое касание с тренингами Белановского у меня произошло около года назад. Тогда я сидела в полной ж@пе. Все мои интернет-магазины были убыточные, была куча кредитов, и я не знала, что делать. Буквально через полгода магазины стали приносить прибыль триста тысяч. Единственный огромный «минус» Александра Белановского – он просто вытаскивает за шкуру из зоны

комфорта и заставляет тебя работать, действовать и достигать своих целей. Поэтому если вы не хотите лежать на диване, а хотите достигнуть своей цели, записывайтесь на тренинг к Александру Белановскому на сайте www.bizmotiv.ru.

ОТЗЫВЫ ОБ АНДРЕЕ ПАРАБЕЛЛУМЕ

Виталий

Благодарность и респект Парабеллуму

Андрей, привет.

Хочу сделать небольшой отзыв, надеюсь он вдохновит тебя и заставит двигаться еще быстрее.

Благодаря тебе я в 19 лет заработал первый 1 000 000 рублей, уже в свои 20 приближаюсь к первому 1 000 000 \$.

И я понял твою реальную миссию и цель, не знаю, осознаешь ты её или нет: ты раскрываешь талантливых людей, объясняешь им, что быть СУПЕРУСПЕШНЫМ просто, и показываешь свой пример.

Это очень круто, ни в одной книге нет того, что несет твоя энергетика. Удачи тебе, и, главное, не сбрасывай скорость, разгоняйся.

19 октябрь, 2011 – 00:09 – Parabellum Пришло тут недавно вот такое сообщение:

Арслан Ахмедов

Генералу инфобизнеса

Андрей, СПАСИБО ТЕБЕ!!!!

Где-то с 2010 года я читал различных «гуру» инфо-бизнеса, но только ты в начале 2011-го заставил меня оторвать жопу от дивана все-таки и начать действовать!

Благодарен тебе от всей души. Да, я смог сделать лишь 90 000 на первом тренинге + 40 000 за тот же тренинг, но проведенный за один день... и тут же умудрился куда-то это деньги потратить, вместо того чтобы ВЛОЖИТЬ в себя... СПА-СИ-БО!

ОТЗЫВ О ТРЕНИНГЕ «УДВОЕНИЕ ПРОДАЖ»

24 май, 2011 – 00:40 – Olegcz

Меня зовут

Зинкевич Олег, я брендмейкер, специалист по созданию продающих брендов и разработке брендов с нуля (концепция, стратегия, позиционирование). Я управляю собственной

брендинговой компанией Purebrand – www.purebrand.ru, Российским институтом брендинга и владею одним из крупнейших модных порталов России – www.elmoda.ru.

Забавно, что слушаю и читаю материалы Андрея уже достаточно давно (порядка трех лет), но ни разу не был на его семинарах. Но могу сказать от чистого сердца, что все, что Андрей рассказывает действительно работает, надо только не собирать кучу конспектов с новой информацией, а внедрять, внедрять и еще раз внедрять!

А что по результатам? Тренинги Андрея, наверное, единственные в России, которые дают такую взрывную результативность – после моего первого заказа «Тест драйва», переслушивания MP3, прочтения книг я потратил порядка двух месяцев на внедрение полученной информации. Результаты не заставили себя ждать:

– удалось взять в клиенты одну из самых крупных франчайзинговых американских сетей пиццерий Papa Johns. Результат – открытие 5 ресторанов по Петербургу;

– разработан бренд сети пиццерий Yumm Pizza. Поэтому, как только узнал, что в Петербурге проводится тренинг Андрея

«Удвоение продаж», ни минуты не сомневался, идти или не идти.

Тренинг себя оправдал на 100, какое там, на все 200 %!!!

Что могу сказать в итоге...

Советую всем семинары Андрея. И как я убедился на своем собственном опыте, намного лучше обучаться у Андрея вживую. И еще, Андрей оказался не только профессионалом своего дела, но и очень интересным собеседником.

Спасибо!

Зинкевич Олег,

брендмейкер,

vkontakte.ru / id144,

брендинговая компания Purebrand, www.purebrand.ru

УДВОИТЬ ПРОДАЖИ – ЭТО РЕАЛЬНО!

30 май, 2011 – 14:55 – vlat

...Причем можно потом удвоить и еще разок... И делать это снова и снова, если вам это будет необходимо.

Я – Гудинский Владимир. Мой бизнес – интернет-торговля: магазин Simka.by и... сейчас у нас уже запущен новый проект –>

DECT.by –>, новый интернет-магазин с узкой специализацией по продаже радиотелефониии сопутствующих тематике беспроводных телефонов товаров.

Я узнал о мастер-классе Андрея Парабеллума «Удвоение продаж» у нас в Минске и сначала сомневался, идти ли мне, действительно ли возможно так запросто взять и удвоить продажи, резко и значительно увеличить реализацию наших товаров.

Практически сразу же, после первого дня тренинга, я начал применять полученные знания, только малую их часть, и я сразу же убедился, что это работает! В процессе тренинга у меня даже несколько изменилось собственное отношение к бизнесу. Я понял, как лучше выстраивать отношения с клиентами, как увеличить качество и количество продаж и многое, многое другое! Это просто здорово! Это очень интересно и познавательно.

Спасибо Андрею Парабеллуму! Я впервые был у Вас на тренинге в эти выходные и знаю точно, что с удовольствием буду посещать и другие. До новых встреч!

Спасибо организаторам – Сергею Володько и его команде Treningclub. by в Минске.

С вами приятно работать!

Гудинский Владимир. Предприниматель,

владелец интернет-магазинов:

e-shop Simka – Выбирай лучшее! | <http://simka.by>

магазин DECT – Всегда на связи с Вами! | <http://dect.by>... и не только

Меня зовут Агафонова Ирина.

Я персональный финансовый консультант в области управления финансами.

Я верю в то, что, определив цели и дисциплинированно следуя к ним, можно достичь успеха и помогаю в этом своим клиентам.

По количеству полученной информации тренинг «Удвоение продаж» тянет на полноценный вузовский семестр. По качеству – ценность информации гораздо выше! Все, что озвучено на тренинге, нужно пойти и применять, это работает, это практические технологии, протестированные лично тренером и его учениками.

Информация настолько живая и актуальная, что хочется немедленно провести тренинг для руководителей предприятий, мучающихся с продажами, персоналом, ценообразованием и разработкой ключевых KPI.

Я прихожу на тренинги Андрея за результатом и всегда его имею – это и есть моя рекомендация.

Те, кто готов вести свой бизнес, но не знает как – вам сюда.

Ну и конечно, собственникам бизнеса, которые хотят стать эффективными, тоже к Андрею.

Ирина Агафонова,

управление персональными финансами,

ЖЖ: irinaagafonova.livejournal.com,

ВКонтакте: [http://vkontakte.ru / id16490856](http://vkontakte.ru/id16490856)

Facebook: [http://www.facebook.com / profile.php?id=100001144749033](http://www.facebook.com/profile.php?id=100001144749033)

«Циничный», «мегаполезный», «с массой фишек и инсайтов» – все это о серии программ по «Удвоению продаж» от Андрея Парабеллума в конце мая.

Возможно, это самый мощный бизнес-тренинг, который я до сих пор организовывал. Много поменяю и докручу в своей теме.

Сергей Володько,

руководитель ТК «Тренинг Клуб»,

организатор «Удвоения продаж» в Минске, TreningClub.by

ОТЗЫВЫ О НИКОЛАЕ МРОЧКОВСКОМ

Пучков Дмитрий Валерьевич, финансовый директор

Николай, хочу написать несколько слов по поводу семинара «Секретные технологии увеличения продаж и привлечения клиентов»

Сразу в голову приходят две вещи. Первая – очень вовремя! Вторая – только нужное, ничего лишнего.

Данный семинар заставил меня не просто задуматься и пересмотреть подход к продажам в принципе, а еще и попал в самое больное для меня место и в самое нужное время.

Скажу честно, я уже спустя неделю окупил вложения в семинар, следуя твоим советам, в несколько раз и надеюсь, что это только начало.

Благодарю тебя за потраченное время, за ту пользу, которую дал твой семинар, и главное – за то, что после него есть ОГРОМНОЕ ЖЕЛАНИЕ свернуть горы, но добиться успеха!

Спасибо.

С уважением, Пучков Дмитрий Валерьевич,

финансовый директор компании «Лаэрта»

Бородушкин Сергей Александрович, генеральный директор

Николай, приветствую!

Хочу поблагодарить за консультацию! Пользу ее невозможно недооценить. Самое главное, что я получил – подтверждение верности моих планов развития. Гораздо легче идти вперед, когда

наверняка знаешь, что идешь в правильном направлении! Ну и, разумеется, детали планирования рассылки и методы стимулирования рекомендаций. Начинаю заниматься созданием мини-книги. Как договорились, через 3 мес отпишусь о результатах.

Бородушкин Сергей Александрович,

генеральный директор (владелец бизнеса), страховой брокер «Гранит»

Жарков Тимур Николаевич, руководитель группы проектных продаж

Николай, информация, которую ты мне дал во время аудита системы продаж, произвела на меня огромное впечатление, сейчас наша компания всеми силами старается выйти на больший объем поставок, поэтому изменение схемы работы отдела продаж как раз вовремя!

Для меня было действительно ценно получить твоё экспертное мнение, сразу видно, что ты человек с большим опытом и сразу можешь дать ответ на поставленный вопрос.

С уважением,

Сергей Сташков,

руководитель отдела продаж ООО «Цемент Престиж»

Винонен Александр, руководитель проекта

Тренинг «Копирайтинг» Николая Мрочковского появился для меня очень кстати! Только я задумался, где бы получить обучение, и Николай тут как тут! За что ему большое спасибо!

Я теперь твердо знаю, как преподносить информацию, чтобы она была продающей:

- какие основные блоки и элементы она должна иметь;
- чем дополняться;
- какой она должна быть по содержанию.

Всем, кто хочет получить осознание, что он в бизнесе отличается от других (обычных), рекомендую этот тренинг. P. S. Еще раз спасибо, Николай!

Александр Винонен, руководитель проекта

Мария Горн

Суть бизнеса компании: производство декоративных свечей

Еще один пример успеха, и это после всего лишь 40 минут базового аудита системы продаж «Два магазина, в которых я внесла изменения согласно рекомендациям Николая, за неделю продали в 3 раза больше, чем обычно!»

Я в принципе люблю узнавать что-то новое и интересное, участвовать в различных тренингах и семинарах. Но Ваша консультация для меня стала особенной.

Результаты через месяц после консультации:

1. Открыла новую нишу! Оказывается очень много желающих посетить мастер-классы по свечам. Даже те, кто находил информацию о литье свечей в Интернете, не смогли реализовать идеи дома – кто-то материалов не нашел, кому-то кухню пачкать жалко, у кого-то просто руки не дошли. Дополнительный заработок с минимальными усилиями.
2. Два магазина, в которых я оформила полки за неделю продали в 3 раза больше свечей, чем обычно! Еще в трех магазинах полки были оформлены позже, посмотрим результаты в конце этой недели.
3. Большие надежды на сайт. На этой неделе его должны закончить и выложить новую информацию по свечам и мастер-классам.

С уважением,

Мария Горн, Новосибирск,

генеральный директор ООО «Лерок-СПА»

Чем отличаются люди друг от друга

Прежде чем вы начнете читать эту книгу, давайте распределимся на группы. Кто в какую группу попадет, вы определяете сами. Для каждой группы на протяжении всей книги будут даваться советы, при выполнении которых вы шаг за шагом будете продвигаться к финансовому успеху.

Просто прочтение книги результата не принесет. Это пособие рассчитано на тех, кто полученные знания будет внедрять в практике. Думать не надо, надо начинать уже делать!

Итак, все люди делятся на четыре категории. Каждая категория – это определенная группа, которая помогает определить социальный статус человека.

Итак, давайте разберем, что же это за группы, и к какой категории людей относитесь именно вы.

1. К первой категории относятся те, кто на сегодняшний день не работает и не получает доход. Сюда входят пенсионеры, молодые мамы, ухаживающие за детьми, просто неработающие, которые недавно уволились, но новую работу еще не нашли, лентяи и т. д. Пенсия, пособие по уходу за ребенком или пособие по безработице к доходу не относятся. Пенсию или пособие мы не можем умножить, не можем увеличить. Это не является доходом.

Блог также не относится к бизнесу. Блог – это средство, благодаря которому идет раскручивание имиджа человека или компании. И для того чтобы превратить его в дополнительный источник дохода или основной вид деятельности, необходимо привлечь очень большое количество людей, которые станут не только постоянными читателями, но и партнерами или постоянными клиентами.

2. Ко второй категории относятся наемные сотрудники, доход которых не превышает 100 000 тысяч рублей. В эту группу входят продавцы, учителя, врачи, менеджеры по работе с клиентами различных организаций, то есть те, которые работают по трудовому договору в организации, на предприятии, в каком-либо учреждении независимо от вида деятельности или формы собственности, а также у физического лица.

3. В третью группу входят те, кто уже имеет собственный бизнес, но доход также не превышает 100 000 тысяч рублей, как и у второй категории. Это в основном мелкие предприниматели, которые занимаются продажей товара или услуг.

4. А вот к четвертой группе относятся те люди, которые также имеют свой бизнес, но уже с доходом свыше 100 000 тысяч рублей.

После того как определили, к какой категории людей вы относитесь, ответьте на вопрос: насколько вам комфортно в этой группе? Все ли вас устраивает? И что бы вы хотели изменить в своей жизни? Можно предугадать, какой будет ответ, независимо от того, в какой группе находится человек.

...

Есть поговорка – от суммы и от тюрьмы не зарекайся. Кто-то, попав один раз в болото, там и останется. Другой сделает все возможное, чтобы остаток своей жизни провести на зеленой солнечной лужайке в окружении родных и друзей.

Если вы попали в трудное финансовое положение и не знаете, как из него выбраться, или хотите поднять свой социальный статус, но не знаете, как это сделать, то эта книга даст вам несколько советов по улучшению вашей финансовой стабильности. Советы для каждой группы будут

отличаться друг от друга. Сложней всего будет первым. Вам придется себя ломать.

Первые шаги к цели

...

«Существует два типа людей: те, которые собираются что-то сделать, и те, которые делают».

(Томас Дьюар)

Шаг для группы № 1

Те, у кого на сегодняшний день доход равен нулю или составляет 100 рублей в неделю, начинают искать себе работу. Без денег жить невозможно. Питание, одежда, предметы первой необходимости, коммунальные услуги – все это требует затрат.

...

Невозможно увеличить доход тех, кто сегодня не зарабатывает ни гроша.

Невозможно увеличить доходы, когда их нет. Любое число, умноженное на ноль, в результате дает ноль. Поэтому задача первой группы найти или создать себе работу, приносящую стабильный доход. В поиске работы есть два варианта.

Вариант А: срочно искать наемную работу. Примером может быть написание статьи под заказ, помощь другим в чем-то, когда вы что-либо делаете.

Вариант Б:(более сложный) попробовать создать свой бизнес, который просто начнет что-то приносить. Можно просто закупить товар по оптовой цене, а затем продать его дороже.

Но есть одно НО. Если вы сегодня занимаетесь каким-то псевдобизнесом, пытаетесь его развивать несколько месяцев, но если он не работает или приносит вам меньше чем 500 долларов в месяц, то выкиньте его из головы и начните что-то новое. Такой бизнес создает видимость благополучия, но таковым не является и приносит только проблемы.

В таком случае лучше всего устроиться наемным работником.

Куда устраиваться наемным работником?

Прежде всего туда, где вы можете получить какой-то опыт, знания, навыки, которые завтра будут ценны и важны. Устроиться наемным уборщиком вы, конечно, можете, но толку от этого не будет.

Лучше устроиться на какую-то минимально оплачиваемую должность, но на такую, которая даст вам возможность получить какой-то опыт.

Самый лучший вариант – это идти в продажи. Нравится вам это или не нравится, хотите вы этого или не хотите, но это лучший вариант. Продажники нужны везде: в маленьком, большом, среднем, будь то бизнес или населенный пункт. Где угодно.

Шаг для группы № 2

Наемные сотрудники, у кого доход не превышает 100 000 тысяч рублей, начинают думать и прорабатывать варианты того, что будут делать.

Вариант А: можно увеличить доход на старой работе, заставив работодателя платить больше.

Думайте, каким образом это можно сделать.

Вариант Б: можно найти нового работодателя, который будет платить больше. Засуньте себе эту мысль в голову, изучите конкурентов вашего работодателя и думайте над тем, как продать им себя дороже.

Все это надо написать на бумаге. Написать, какой путь выбрали, откуда уволитесь и куда пойдете работать за большие деньги, или останетесь на прежнем месте и начнете увеличивать свой доход в

той фирме, в которой работаете. Вы должны принять решение.

В итоге вы должны получить навыки:

- ◆ как приманивать к себе деньги;
- ◆ как пропускать через себя деньги;
- ◆ как аккумулировать деньги.

Если вы сегодня уволитесь со старой работы, то в течение пяти недель вы не будете приманивать к себе никаких денег, потому что вы с нормальным доходом.

Когда у человека доход приближен к нулю, у него выхода нет. Вы не сможете быстро начать свой нормальный бизнес, и вам нечего будет приманивать, пропускать и аккумулировать. Нужно, чтобы у вас был какой-то денежный поток, который можно увеличить. Пусть это будет ручеек хоть от работодателя, хоть от кого-то еще, все равно. Но он должен течь.

Шаг для группы № 3

Для тех, у кого свой бизнес с доходом до 100 000 тысяч рублей, есть единственный способ увеличения собственного дохода – это поднятие среднего чека с клиента.

Единственный путь – это увеличение клиентов. Но как это обычно бывает, и я уверен на 100 %, что большинство, у кого есть бизнес, недорабатывают множество денег даже с тех клиентов, которые уже есть.

Каким образом поднимается средний чек?

Средний чек поднимается за счет того, что вы начинаете предлагать вашим клиентам определенную свою уникальность. Нужно стать продавцом, а не выполнять функции кассира и охранника.

Так что же такое уникальность и в чем она заключается? Быть уникальным – значит быть неповторимым и единственным среди ваших конкурентов. Уникальность может заключаться в вопросе вашего сервиса, сроков, а также в качестве товара и услуг.

...

Повысить качество товара сложно, если вы не производитель. А вот повысить качество услуг вполне возможно.

Что нужно сделать тому, у кого бизнес пока небольшой?

Ваша задача сделать так, чтобы вы продумали, в каких направлениях нужно подумать и нарыть различную информацию в Интернете, посмотреть на свои какие-то аналоги, которые делают то же самое, но зарабатывают больше. Вы должны понять, что они делают по-другому, что они делают другое, что они предлагают людям и почему у них заработок больше. Вы должны начать думать в эту сторону.

Обязательно надо записать на бумаге, что вы нашли и как необходимо меняться, чтобы зарабатывать больше денег.

Шаг для группы № 4

У тех, у кого доход более 100 000 тысяч рублей, есть два пути:

- а) думайте над расширением того бизнеса, который есть. Например, открыть филиал;
- б) думайте над тем, чтобы вложить деньги в новый бизнес.

Задача продумать, куда пустить денежный поток от того, что есть сегодня. Хватит покупать бестолковые дорогие игрушки типа BMW X6. Это все очень круто, очень здорово, но все это дешевет и денег не приносит.

Вы все, независимо от того, безработный вы или имеющий доход больше 500 000 тысяч рублей, должны начать думать в нужном направлении. Чтобы через вас тек какой-то денежный поток. Толстенький, тоненький, маленький, худенький, большой, огромный, невероятный – неважно. Главное, чтобы у вашего денежного потока было движение.

...

Вы есть определенный товар, который вы продаете. Вы можете продавать его своему работодателю, клиенту, банку, который даст вам какую-то ссуду и т. д.

Являясь определенным товаром, вы привлекаете к себе деньги. Нравится нам это или не нравится, но деньги придумали не мы. Нам дают деньги за то, что мы такие, какие мы есть на данном этапе.

Рекомендации для всех групп

Вспомнить, перечислить и написать все свои характеристики, которые выгодно можно продать.

Это могут быть свои знания, свои умения, свой опыт, свои навыки, своя информация, которой вы обладаете и можете ей делиться. Сюда относятся, например, телефоны знакомых людей, у кого-то физическая сила и ловкость, возможно, это какие-то материальные предметы, которые помогают зарабатывать деньги.

Примером может быть автомобиль «Газель» или мегафотоаппарат, помогающие зарабатывать деньги.

Из всех этих вещей вы должны составить рассказ о себе и своих выгодных характеристиках.

Секретная технология продажи самого себя

Секретная технология, которая позволяет составить реальный рассказ про себя именно с точки зрения уникального товара, которого нигде больше нет.

Берете пять, а возможно, и больше листов формата А4 и режете их на полоски шириной по 2 см. Получается примерно 50 шт. таких полосок. На каждой такой полоске вы пишете свои уникальности, свои знания, умения, опыт и т. д. Но пишете не просто словосочетание «работаю на компьютере», а что конкретно вам может помочь зарабатывать деньги.

Например, «умею писать красивые тексты», «умею хорошо водить машину грузоподъемностью больше 3 тонн». На заполнение не менее 50 ваших уникальностей уйдет примерно около 2–3 дней (быстрее это не получится).

Затем все эти свои мысли делите на категории: умения физические, умения работы на компьютере, умения с автомобилем, умения работы с людьми и т. д. У вас получится несколько таких категорий, из которых вы начинаете писать на бумаге продающий рассказ о себе. Это и будет ваша самопрезентация.

В своей самопрезентации вы пишете, какой вы классный. А классный вы потому, что умеете это, умеете то. И еще у вас есть мегафотоаппарат, и вы можете работать в фотошопе и делать всякие заставки.

Потом этот рассказ о том, какой вы классный и уникальный и почему вы должны стоить много денег, должен быть соотнесен с тем, в каком направлении вы будете думать.

Для первой группы рассказ должен быть направлен на мифического работодателя или на мифического клиента, которому вы продаете себя.

Пример пяти категорий знаний, умений, опыта. Начинаете рассказ с категории № 1, потом переплетаетесь с категориями № 2, № 3, № 4...: «Умею делать красивые портреты молодоженов,

умею выбирать ракурс, умею делать групповые снимки, умею делать снимки на природе, умею обращаться с разной техникой, умею обрабатывать все это на компьютере и делать шедевры».

Потом пошли навыки про умения работы на компьютере.

Для второй группы– рассказ на старого работодателя и на нового работодателя.

Для третьей группы– рассказ на клиента.

Для четвертой группы– рассказ обращен на тех, кому вы будете этот бизнес продавать. Если вы расширяете бизнес, то вам нужны помощники. И тогда рассказ будет направлен на тех людей, кто будет вам помогать вести этот расширенный бизнес или вести новый.

Почему все это надо записать на бумаге

Так, как работает мозг на бумаге, он не работает больше нигде, никогда и никак. Ничто не заставляет так думать мозг, как эти бумажки.

Когда вы их держите в руках, работают рецепторы на пальцах. Вы на них смотрите, вы их перекладываете, можете каким-то образом сортировать. У вас работает куча вариантов анализаторов в вашем теле. Когда вы пишете только на планшете, у вас работают только пальцы и глаза.

Почему каждая мысль на отдельной бумажке

Потому что это для вашего мозга как отдельные качества товара, которые вы можете продать.

Совсем другое восприятие мозгом того, что вы начинаете о себе думать и как вы начинаете себя осознавать.

После того как этот рассказ будет записан на бумаге, вы должны снять все это на видео. То есть рассказать самопрезентацию того, в чем вы круты, какой вы замечательный.

В рассказе должно быть не менее пятидесяти пунктов (как я классно делаю снимки, могу снимать разными фотоаппаратами, равных мне нет, а главное, все это я могу обработать на компьютере, отнести в типографию и сделать сногшибательные плакаты).

Записанную на видео презентацию выложить на YouTube. На видеозаписи без написанного на бумаге текста будет видно, что этот текст не прошел через вас. Вы должны прогнать его через себя, должны прожить это, пережить все заново. В тексте должно насчитываться пятьдесят ваших крутостей, поэтому хронометраж будет не маленький.

И последнее, все видео должны сниматься, когда вы при полном параде на фоне ровных тонов, допустим фон обычных обоев. Никаких труссов, маек на фоне ковров, холодильников и стиральных машин недопустимо. Вы рекламируете себя. Тем самым вызывая желания других купить вас как товар или отказаться.

Ваша задача – продать себя, свою уникальность, и как можно дороже.

5 фундаментальных областей, которые ведут к деньгам

Как попасть в цель, или Где живут деньги

Вы когда-нибудь ходили в тир? У вас возникало желание научиться метко стрелять? Научиться обращаться с оружием? Почувствовать себя по-настоящему взрослым? Видеть перед собой цель и достичь ее летящей пулей?

Что вы чувствовали в тот момент, когда подходили к мишени и считали простреленные дырки?

Десятка? Я крут! Я супер! Девятка? Молодец! Восьмерка? Рука дернулась! Но восьмерка-то одна, остальные все в центре! Вас распирало изнутри чувство восхищения собой, чувство гордости! В груди – все заполняющее счастье, восторг!

А потом вы еще долго рассказывали друзьям, знакомым, какое было ружье, пистолет, как, стоя с вытянутой рукой, тяжело было целиться, потому что только вчера сняли гипс. Но вы попали! Попали прямо в яблочко!

Правда, здорово?!

Но, к сожалению, не все умеют метко стрелять. Кто-то, читая эти строки, подумал, а я и в мишень-то ни разу не попал. Одно молоко! Ох уж эта мишень!

Но вернемся к нашей теме. И на примере мишени разберем, те моменты, которые мешают нам подобраться к цели – к большим деньгам.

Мишень состоит из окружностей. В центре – черная точка, десятка, яблочко. Вот там-то и живут наши деньги! Но не так-то просто к ним подойти, тем более взять их. Их, как самого короля, охраняют множество стражников!

Охрана заветных купюр

Итак, вы уже знаете, где живут бумажные короли. Но прежде чем пробраться к ним через многочисленную охрану, хочу напомнить вам замечательную старую поговорку: «Если вы будете делать все как обычно, то результаты вы получите как обычно». Вы уже не раз пытались пробраться к ним, но у вас так ничего и не получилось. И все ваши попытки были безуспешными.

Хочу напомнить вам, что мы с вами говорим о больших деньгах, о той сумме, которая принесет вам финансовый успех. И прежде чем бездумно ломиться сквозь стену, нужно тщательно изучить все преграды, которые встретятся вам на пути.

Самая близкая охрана заветных купюр находится в девятой окружности согласно мишени.

Называется она НЗО, навыки, знания, опыт. Благодаря этой окружности мы зарабатываем деньги. Но чтобы получить в союзники навыки, знания, опыт, которые откроют королевские двери, нужно преодолеть еще одну окружность.

Третья от центра окружность (восьмая согласно мишени) называется внутренней мотивацией.

Благодаря чему мы получаем НЗО? Благодаря внутренней мотивации, благодаря тому, как мы сами себя заставляем получать эти навыки, эти знания, этот опыт.

Если вы думаете, что мотивация сама к вам придет, то ждать придется всю жизнь. Она должна родиться внутри вас, и только вы сами должны захотеть получить те знания, те навыки, тот опыт, которые помогут вам заработать деньги. Если вы сами не хотите прикладывать усилия для достижения цели, то даже самый лучший учитель мира не сможет вам помочь.

...

Помогите своему желанию вырваться наружу!

Откуда появляется эта мотивация? Где взять тот сперматозоид, который оплодотворит наше с вами желание? Мотивация появляется из нашего с вами мировоззрения, из нашего с вами мышления, из того, как мы относимся к миру. Это нас мотивирует. И это уже четвертая окружность от центра.

Самая широкая окружность нашей мишени – это то, на чем все стоит, это наше с вами окружение.

Здесь находится больше всего охранников. И чем быстрее вы найдете с ними общий язык, тем быстрее достигнете своей цели. Но это уже в следующей главе. Но сначала подведем итог.

Наша мишень – это есть пирамида денег. Окружение, мировоззрение, мотивация, НЗО и в конечном итоге – деньги.

Первая область

Как я создавал свое окружение

Многие читатели, наверное, не поверят, для кого-то это будет непонятная информация, но, как ни странно, я не шибко общительный человек. Я не люблю различного рода тусовки, шум, скопление множества людей. Я не любитель ночных гулянок. Это меня очень сильно напрягает. И так было всегда.

В свое время у меня встал довольно серьезный вопрос, связанный с нехваткой каких-то данных, информации, а самое главное – советов от более умных и значимых людей. Вроде я не был любителем тусовок, но со временем стал понимать, что это становится нужным. И вот на этом этапе ко мне пришло понимание, что общаться со всеми подряд я не смогу, это будет тяжело.

Очень важный момент в создании моего выгодного окружения – неискренность со всеми. Этот цинизм не есть пренебрежительный взгляд свысока на людей. Это четкое понимание того, что я хочу. Если я понимаю, что хочу, то начинаю выбирать правильных людей. Если это понимание отсутствует, то я начинаю нагребать лопатой все подряд.

Исходя из всего этого, мной были выработаны правила, благодаря которым я смог добиться высоких результатов. Но это не было быстро. Когда я начал подбирать себе нужное окружение, знакомиться с нужными людьми, получать от них советы, то зачастую все это было провальным. Многие люди меня не воспринимали. Они и сегодня меня не воспринимают.

За шестнадцать лет работы по подбору и управлению персоналом, по мотивации персонала, по воспитанию управляющих и директоров я увидел, что эти правила работают на других людях. И другие люди могут абсолютно спокойно применять эти правила и получать очень быстрые результаты.

Есть два типа обучения:

- 1) ты это знаешь, если ты это помнишь;
- 2) если я это применяю, то я это знаю.

Помнить не значит знать. Мы знаем что-то тогда, когда мы это применяем.

...

Читая эту книгу и получая из нее информацию, тут же начинайте все это применять в своей жизни. Только применяя мои советы, вы получите положительные результаты. Без вашего действия в вашей жизни ничего хорошего происходить не будет. Начинайте действовать уже сегодня.

Создание правильного окружения

Вы когда-нибудь занимались генеральной уборкой дома, в гараже или на даче? Какая самая главная задача стояла перед вами? Конечно же, надо было навести порядок и выбросить весь хлам. Сейчас мы с вами будем учиться наводить порядок в своем окружении. И первое, что надо будет сделать, это выкинуть всех лузеров из своей жизни.

Наше окружение кардинально влияет на наши мысли, на нашу самомотивацию, на получение нами навыков и в конечном итоге на наши действия. Все начинается с окружения. Человек, считающий себя лидером, не может существовать без окружения. И для того чтобы создать правильное окружение, нужно вычеркнуть из него всех людей, которые являются неудачниками по жизни. И вот тут у некоторых возникает проблема. Очистив свое окружение от лузеров, они вдруг замечают, что оно сузилось до минимума. Но так как лидер не может существовать без окружающих людей, то эти свободные места нужно восполнить. И впускать теперь в свое окружение вы должны только

значимых для вас людей.

Первая задача, стоящая перед вами, – это составление списка из двадцати людей, наиболее значимых для вас. Кто-то для вас будет ближе, кто-то дальше, кто-то равен, кто-то круче. Будут и те, кто не доступны. Знакомы вы с ними или пока нет – это не принципиально. Но список должен быть реальным и объективным.

В списке напротив каждого имени вы пишете, чем бы вы могли помочь этому человеку, чем вы для него интересны и в чем сильны. Для кого-то это будут личные вопросы, для кого-то вопросы, связанные с бизнесом или со здоровьем. Другими словами, вы должны описать ту выгоду, которую человек от вас получит, войдя в ваш круг общения.

Но это должна быть не просто какая-то одноразовая выгода. Она должна быть либо одноразовой, но очень весомой, либо многократной, но понемногу.

•
Оздоровительный лагерь для детей находился в лесу в ста километрах от города. За территорию лагеря ходить было нельзя, но открытая калитка, ведущая в лес, так и манила это сделать. Две девочки подружки каждый день проходили через эту калитку, нарушая все правила. В лесу было много грибов. Набрав полные охапки, девчонки возвращались обратно. Грибы собирали ради интереса, но вожатым их показывать было нельзя. За нарушения правил проживания могли отчислить из лагеря. Чтобы удовлетворять свой интерес и не быть наказанными, подружки познакомилась с поваром из местной столовой. Каждый день они безвозмездно отдавали собранные грибы на кухню. Но однажды, решая свои проблемы, девчонки опоздали на ужин. Очень голодные, они зашли на кухню с черного входа и попросили что-нибудь поесть. В тот день их ждал поистине королевский ужин.

Данный пример показывает, как в круг общения подружек вошел человек, приносящий пользу. Ежедневно мозоля ему глаза и принося грибы даром, девочки добились его расположения к ним. Чтобы добиться от нужных вам людей согласия на вашу безвозмездность, нужно как можно чаще мозолить им глаза. По личному опыту скажу, что постоянно нужно мозолить глаза там, где это возможно. Появляться на разных конференциях, делать популярные паблики, комментировать различные материалы в социальных сетях.

...

Вы должны постоянно появляться в поле зрения человека, которого хотите ввести в свой круг общения.

Задача постоянного появления вас в поле зрения нужного вам человека состоит в том, чтобы на вас наконец-то обратили внимание. Следуя этой политике, за последние два месяца я добился совместного проекта с infobusiness2.ru. Также меня начали приглашать очень серьезные предприниматели, бизнесмены на довольно серьезные мероприятия. Это такие мероприятия, как программа обучения Николая Мрочковского и Владимира Довганя, федеральная программа при поддержке правительства Старт2 Андрея Парабеллума.

Поэтому на своем личном опыте могу сказать, что постоянное появление на глазах нужных вам людей приносит серьезные результаты. Те люди, которых вы хотите включить в свой круг общения, просто так туда не придут. Для них нужно сначала делать много-много бесплатного добра. И только после этого вас начинают замечать.

Все, о чем идет речь в этой главе, не делается быстро, за одну минуту. Где-то на вас обратят внимание сразу, где-то только через месяц или полгода. Но это нужно делать постоянно, регулярно и внедрять в свои навыки.

Окружение

Окружение – это люди, которые нас окружают. И их может быть довольно много. Существует четыре типа групп окружения:

- 1) группа влияния – люди, находящиеся вокруг нас очень близко. Это в основном родственники и ближайшие друзья (10–15 человек);
- 2) полезная группа – друзья, коллеги по работе, с которыми часто видимся, руководство, партнеры (15–30 человек);
- 3) социальная группа – группа, в которой мы общаемся (от 30 до 100 человек);
- 4) обычное окружение – группа людей, с которыми мы время от времени пересекаемся (более 100 человек).

Какая группа оказывает наибольшее влияние на вас как на личность?

Конечно же, первая группа – группа влияния. Но это самая тяжелая группа с точки зрения создания нашего выгодного окружения. Кто же входит в эту группу влияния?

◆ Родственники или семья

Семья – группа людей, которые живут вместе, связаны узами брака или родством и имеют общие доходы и расходы. Это могут быть любые родственники, будь то родители, муж, жена, дети, двоюродная тетя, братья, сестры, а также бабушка и дедушка. Семья – это единое целое, которое нельзя разбить.

◆ Коллеги

Люди одной профессии, товарищи по работе и учебе. Сюда относятся не только те сотрудники, которые являются напарниками или находятся с вами в одном кабинете, но и работники бухгалтерии и отдела кадров, техничка, приходящая каждое утро мыть пол, а также работники буфета или столовой.

В эту группу можно отнести и партнеров, если вы имеете свой бизнес. То есть те люди, с которыми мы хотим или не хотим, но сталкиваемся.

◆ Друзья

Друзья – это те люди, с которыми мы дружим, с которыми у нас есть какие-то интересы. Они всегда рядом, они ненавидят вместе с нами наших бывших, всегда придут на помощь, не оставят нас в трудную минуту. Без этих людей многое в нашей жизни было бы не так. Мы им доверяем самое сокровенное и начинаем по ним скучать, если не видели их целый день.

◆ Подчиненные

Люди, работающие в любом учреждении, предприятии, помогающие вам в выполнении работы, зависящие от вас по службе, если вы являетесь руководителем. Подчиненные очень сильно влияют на мировоззрение самого руководителя.

Итак, к группе влияния относятся четыре подгруппы – это семья, друзья, коллеги и подчиненные.

Авторитеты к группе влияния не относятся, потому что авторитетом для вас может быть как родственник, так и коллега или кто-то еще.

Заказчики и клиенты – это просто ваше окружение, вы проводите с ними не столько времени, чтобы

они могли влиять на вас.

Российские ученые проводили эксперимент и выяснили, что в присутствии наблюдателей у человека в одних случаях возрастает продуктивность работы, а в других случаях присутствие других людей начинает вредить продуктивности.

Присутствие людей рядом с человеком вызывает у него возбуждение, которое усиливает у него доминирующую реакцию, и сказывается благотворно на решении простых задач, но мешает решению сложных.

Можно предположить, что возбуждение вызвано «боязнью оценки».

Группа влияния

Группа влияния влияет на наше с вами мировоззрение в конечном итоге примерно на 90 %.

Остальные люди влияют на оставшиеся 10 %.

Мы не замечаем, как начинаем учитывать мнение этих людей. И не всегда это мнение нам высказывают открыто.

•

Николай после работы пришел домой. Увидев свою жену, которая читала дочурке сказку, вспомнил, что в очередной раз забыл заплатить за телефон. Обычно всеми платежами занималась супруга. Но сейчас у нее на ноге гипс, и вот уже месяц она не выходит из дома. «Опять обидится», – подумал Николай и пошел в комнату, где стоял компьютер. За монитором сидел старший сын, ловко управляясь с клавиатурой, он играл в какую-то игру. «У меня сегодня тренинг, мне нужен компьютер, часа два я буду занят», – сказал отец сыну. Мальчишка, хмыкнув, вышел из комнаты и сильно хлопнул дверью.

•

Светлана после окончания колледжа устроилась работать в фирму по производству пластиковых окон. Ее коллеги целыми днями пили чай или сидели в курилке. На работу они ходили, чтобы показать новые наряды и плести интриги, но, как только в кабинет заходил начальник, сразу принимали работающий вид. Колледж Светлана окончила на «отлично», и ей хотелось карьерного роста и хорошей зарплаты. Тем более что начальник уже обещал ее повысить в должности в следующем месяце, если она выполнит план месяца раньше срока. Но коллеги не оценили ее большого рвения к работе и всем своим видом показывали свое недовольство. Людмила Николаевна, которой до пенсии осталось работать год, часто любила повторять: «Не права ты, Светка, нельзя столько работать, нас подставляешь перед руководством. Да и вообще, что ты как «белая ворона» отделяешься от коллектива? Всех денег не заработаешь».

К сожалению, мы очень часто принимаем чужое мнение близко к сердцу, и это долго сидит в нашей голове.

Те, у кого есть бизнес, довольно много времени проводят в окружении подчиненных сотрудников. Некоторые из сотрудников время от времени начинают ныть по поводу условий труда, то солнце им в глаза светит, мешая думать, то холодно, то работы слишком много, то мебель по фэн-шуй надо расставить, чтоб клиентов было больше. В общем, найдут сто причин, лишь бы не работать. Особенно становится «весело», когда в одном кабинете сидят два сотрудника, из которых одному все время холодно (просит обогреватель), а другому жарко (просит открыть окно). А рассадить их по разным кабинетам нет возможности.

Но бывает и наоборот. Ваши подчиненные дают вам понять, что они могут продать больше, если будет выставлен какой-то бонус или увеличен какой-то процент с продаж. Сотрудники рассказывают вам о каких-то своих жизненных проблемах и заставляют вас в них вникать.

Кому-то вы начинаете искать лучшего доктора, кому-то съемную квартиру, а кого-то в выходной день приглашаете вместе с женой в кафе, чтобы «прочистить» ей мозг, который мешает вам работать.

И это все, хотите вы или не хотите, есть влияние, которое мы даже не замечаем, которое идет и вливается в нас. Когда мы находимся вне группы влияния, то это тоже очень важно.

•

Николай проходил тренинг. И сегодня получил первое задание, которое надо было выполнить к концу недели. Задание казалось довольно-таки простым. Ну что здесь сложного? Записать на бумаге все, что ты умеешь делать, составить рассказ о себе и записать все это на видео. Идя домой, Николай обдумывал, как он сегодня напишет рассказ, а завтра в обеденный перерыв все это запишет на видеокамеру. Но как только переступил порог своей квартиры, тут же посыпались упреки жены: «Коля, на кухне опять кран течет! И мусор надо вынести! Вместо того чтобы домой пораньше прийти, ты ходишь неизвестно где. Где ты опять был? Почему весь дом держится на мне? Я и стираю, и готовлю, и убираю. Никакой благодарности от тебя! Хоть бы собаку вывел погулять, я ничего одна не успеваю!»

«Ладно, – подумал Николай – завтра напишу, время еще есть, ведь сегодня только понедельник». Но завтра и послезавтра повторилось примерно то же. В четверг на работе пытался записать на бумаге все свои «крутости», но в голову ничего не лезло.

К вечеру пятницы задание выполнить не успел, так как на работе начальник следит, чтобы все занимались делом, а дома вечно находятся какие-то дела. А тут еще бизнес-тренер пригрозил: «У кого к понедельнику не будет выполнено задание, к уроку не допущу!»

Что делать? За тренинг заплатил уже, деньги в долг взял у приятеля. А в выходные собрался к теще съездить, дров надо наколоть, воды принести. Если не поехать, жена опять скандал устроит.

Знакомая ситуация?

Почему так происходит, что на элементарное пятнадцатиминутное задание уходит несколько дней? А происходит это по одной простой причине: вы снова вернулись в свою группу влияния.

...

Группа влияния – это груз, который тащит нас с вами вниз. И вы должны понять и запомнить, что никакой успех невозможен до тех пор, пока вы не измените свою группу влияния.

Почему группа влияния является самой тяжелой с точки зрения создания выгодного окружения? Друзей мы можем «забанить, выключить из своей жизни», знакомых тем более. Коллег по работе, руководство, партнеров поменять не составляет особого труда. Но как можно исключить из своей жизни маму, папу, школьного друга, взрослых детей, не понимающих вас сегодня?

У кого из вас есть подобные проблемы, когда вас не понимают и не поддерживают люди группы влияния?

Действия, влияющие на остальные группы окружения, на группу влияния не действуют. Вы не можете «забанить» родителей или детей, потому что это неправильно.

Что же нужно сделать для того, чтобы из этих людей сделать союзников, сделать выгодное

окружение?

Как самому сформировать группу влияния

Большинство людей свою группу влияния создают бессознательно. Они даже не задумываются над тем, кого впускать в свою жизнь, а кого нет. В группе влияния есть люди, например семья, от которых мы чаще всего не можем избавиться. Но все остальные группы – друзья, коллеги, подчиненные – мы в силах изменить.

Мы можем взять и уйти, уволить и принять нового. Но большинство из нас, создавая группу влияния, просто пускали туда всех подряд. И только меньшинство оценивали тех людей, которых впускали, оценивали на то, что они дадут. Дадут какой-то позитив или какой-то негатив.

Группа влияния может быть позитивной, а может быть негативной. В свою группу влияния необходимо впускать только тех людей, на кого мы с вами хотим равняться. Свое окружение вы должны полностью взять под свой контроль.

Зачем это нужно? И важно ли?

Группа влияния, с которой мы с вами живем, – это люди, создающие из нас личность. Дело в том, что каждый из нас думает, что мы мегауникальные. А мы есть мы.

...

Я – ЛИЧНОСТЬ. Я – ЧЕЛОВЕК.

Я есть такой, какой есть Я. Большинство людей думают именно так. И на самом деле, люди думают, что они уникальны и оригинальны, что они сами осознанно создали свою жизнь, что они сами придумали свои какие-то идеи, что они сами решили, что им делать. Я есть личность, и я сам все решаю, я сам создаю свою жизнь.

Но это не совсем так, потому что есть моменты, когда мы не можем что-то сделать. Это моменты, когда мы что-то пообещали детям или родителям, и это нас тормозит. Мы пообещали что-то своим друзьям, и боимся, что они не так нас поймут. И получается так, что не мы принимаем решение. Мы втаскиваем в себя решение нашего ближнего круга группы влияния, принимаем его и считаем это решение своим.

Из этого создается наша личность. Понимание этой проблемы уже решает много остальных проблем. Мы учимся фильтровать то, что нам говорят. Мы учимся фильтровать влияние и воздействие на нас. Наша личность – это конструктор LEGO. Это когда тебе изначально подарили конструктор с основными деталями, а потом на каждый день рождения или какой-то праздник дарили еще по чуть-чуть. За несколько лет накопилось столько разных разноцветных деталей, больших и маленьких, с маленькими человечками, машинками, деревьями, цветами, что стало возможным построить целый город.

Так происходит и в нашей жизни. Большую часть мы взяли от родителей, несколько деталей от бабушек и дедушек, маленькую уникальную – от двоюродной тети, разноцветные – от друзей, от сослуживцев – целые наборы «скорой помощи» и железнодорожные станции.

Так постепенно сформировалась наша личность. Так постепенно мы росли, набирали вес, формировали характер. И мы получились все разные, не похожие друг на друга, веселые, грустные, умные и красивые, упорные и ленивые, такие, какие мы есть сейчас. Такими нас сделала группа влияния. От каждого, кто был рядом, мы взяли по кусочку.

И мы сформировались, но не стали уникальными личностями, мы не сами решаем, что нам делать,

мы не сами придумываем. Все это мы делаем под воздействием тех людей, которые нас окружают, под воздействием группы влияния.

Вторая область

На основании чего формируется наше мировоззрение

Оцените себя. Почему вы что-то делаете так, а что-то не так? У кого вы это могли увидеть, услышать? Кто вас поощрил на это действие? А может, вам кто-то запретил это делать? В ком вы нашли оправдание вашим действиям? В ком вы нашли негатив по отношению к вам?

От каждого человека, который находится рядом с нами, мы берем частичку его души, встраиваем ее в себя, в свою личность. И тогда получается что-то уникальное. Если группе людей дать каждому по конструктору с одинаковыми деталями и дать задание что-то из него сделать, не показывая картинок, то завтра будет столько разных проектов, сколько людей выполняло это задание.

Вот эти проекты мы и считаем своим Я, считаем своей личностью.

Есть факт, что у слепых детей не возникает потребности вставать и ходить, дотягиваться до игрушек и проверять их на ощупь в отличие от зрячих детей. У них не возникает потребности обследовать окружающее их пространство по одной простой причине они ничего не видят.

Поэтому, когда мы с вами что-то делаем, и при этом думаем, что решили это сами, это неправда. Мы что-то увидели и захотели повторить, нам что-то понравилось, и мы подражаем. И все это благодаря зрению.

Но что делает большинство из вас? Все, что валяется, вы хватаете подряд без разбора. И в итоге получается та картинка, которую вы сами создали. Вы думаете, что на ней будет что-то красивое и привлекательное? Увы, там получается хаос. А этот непонятный мутант и есть вы. И все это по одной простой причине – вы впустили в свое окружение всех подряд.

Но любую ситуацию человек оценивает так, как ему выгодно. Его мозг хочет защитить себя, оградить себя от каких-то переживаний, найти себе оправдание, почему он что-то сделал не так. Человек никогда себе не скажет, что он виноват, что он не прав. Почему же так получается? Кто же все-таки виноват?

Дело в том, что мы сами сначала создаем себе неудачное лузерское окружение, впитываем в себя всякую дрянь, а потом начинаем думать на этом уровне и оправдывать себя. И получается так, что виноватыми становятся те, у кого все получилось, кто смог что-то изменить, кто получил успех. От этого надо избавляться, потому что вас формирует на 90 % ваше окружение.

...

Наше с вами мировоззрение формируется на основании мнения тех, кто нас окружает. Поэтому чем больше вокруг нас хороших, умных, амбициозных людей, тем больше мы начинаем дышать потребностью в успехе, мы уверены в своих силах, и мы знаем себе цену.

Что нужно сделать, чтобы изменить мнение группы влияния? Что нужно сделать, чтобы ваше мнение было воспринято и вам начали помогать и верить?

Для того, чтобы изменить мнение вашей группы влияния, для того, чтобы эта группа влияния начала вам помогать, вам нужно продать им самого себя и свою идею. И тогда к вам изменится отношение.

...

Умение продавать – одно из главных умений в жизни.

Продать значит сделать так, чтобы люди начали делать то, что хотите вы, а не они. Если вы умеете

продать свою идею, умеете продать себя в этой идеи, то вам будут по любому помогать. На вас будет направлена та энергия, которая поможет в осуществлении идеи и получении вами вашего желания.

Как из группы влияния сделать союзников

Что такое продажа? Продажа – это выгода, которую вы даете своему окружению. Но многие из вас вместо выгоды пытаются преподнести проблему.

•

Роман решил поменять работу. Но как только его семья об этом узнала, сразу же начались негативные высказывания в его адрес.

Мама постоянно ворчала о том, что в предстоящие три месяца все расходы лягут на нее. Жена начала ныть, что из-за собеседований помощи от мужа не дождешься. Дети потеряли всякий интерес к учебе, так как лишились карманных денег.

•

Алена решила начать новый бизнес. Ее муж сразу же стал говорить, что опять все деньги уйдут из семьи. Что жена будет занята целыми днями, а ему придется заниматься детьми и хозяйством. А как же друзья, футбол, пиво?

Первое правило продаж – формулирование конечной выгоды. Что такое выгода? Выгода – это возможность, данная вами человеку, увидеть завтра и побывать в нем. И ради этого завтра с огромным удовольствием человек начинает помогать вам в решении ваших проблем.

Что значит побывать в завтра? Это ваши слова: «Я нашел новую работу, и там будут платить на 500 долларов больше. Но для этого нужно уволиться со старой работы и пройти несколько дополнительных собеседований. Вы же понимаете, что лишние 15 000 рублей на дороге не валяются».

Возможно, вы скажете: «Я уже проверила бизнес-модель своего бизнеса, который я открою. И я уже получила первые результаты. Даже уделяя этому час в день, я заработала 100 000 рублей. Но если я буду уделять этому целый день, то я буду зарабатывать полмиллиона».

И тогда ваше окружение увидит реальные выгоды от того, что вы хотите сделать. И они перестанут вам противодействовать и начнут в этом помогать.

Второе правило продаж – это гарантия. Кто из вас дает гарантии своим близким? Их еще можно назвать публичными обязательствами или сжиганием мостов.

•

«Я уволюсь с этой работы и пойду туда, где платят на 500 долларов больше. Но если вдруг этого не произойдет, то я обязуюсь все лето работать на огороде, выращивая овощи для семьи».

•

«Да, вот мой бизнес. И, уделяя час времени этому бизнесу, я зарабатываю 50 000 рублей. Уделяя больше времени бизнесу и не зарабатывая полмиллиона, я обязуюсь продать свою машину. Все деньги с продажи автомобиля я отдам сыну на учебу в институте».

Гарантией вы сами себя ставите в условия, в которых не можете не выполнить своего желания. А самое главное, кроме мифического будущего вы даете гарантийные обязательства.

При общении с ближним кругом, при общении с группой влияния, когда вы хотите, чтобы вас поддержали, просто разговоры работают плохо. Потому что, скорее всего, вы уже не раз их обманывали, рассказывая про счастливое будущее. Вставляя гарантии, вставляя сжигание мостов, вы

даете возможность понять своим близким, что вы серьезно настроены. Этот момент очень выгодно работает при создании выгодного вам окружения.

Следующий очень важный момент – это кейсы из жизни. Когда вы приходите к своей группе влияния и говорите: «Я хочу сменить работу, я хочу открыть новый бизнес», – им нужны примеры. А где вы возьмете эти примеры? Откуда вы со своей стороны получите эти примеры? Эти примеры берутся из жизни и делятся на две категории.

Первая категория – это примеры из вашей жизни, кейсы из жизни.

•

Ты помнишь, как я в прошлый раз поменял работу? Мне платили сто долларов, а начали платить тысячу. И тогда у меня получилось, и мы выиграла. Прошло три года, и мне пора заново менять работу.

Таким образом, вы не только разговариваете со своей группой влияния, вы приводите реальные примеры из жизни.

Вторая категория – приводимые реальные жизненные кейсы

•

Вася Пупкин, который имеет свой Land Cruiser и часто подвозит меня до дома, уже месяц как сменил работу и получил ту самую надбавку, которую мы тоже с вами получим.

С вашим близким окружением вы должны научиться заключать договоры. Вам нужна не только их поддержка, но и такой виртуальный автограф, когда они вам говорят: «Да, мы согласны и готовы тебе помочь».

И для того чтобы заключить этот договор, вы должны привести свои кейсы из жизни или из жизни того, кого они знают. В этом случае доверие к вам и возможность подписания договора с родственниками, резко увеличивается.

Еще один очень важный момент – это сила вашего бренда, сила вашего имени, вера в вас. Если до сегодняшнего дня вы постоянно терпели крах в своем окружении, постоянно их обманывали, не оправдывали их ожидания, то в таком случае доверие к вам с их стороны падает.

Это правило рассчитано на долгий срок. Ваша работа заключается в том, чтобы ваше имя ассоциировалось с безусловной верой.

...

Безусловная вера – это когда вам верят без каких-либо условий.

•

Вы сказали: «Хочу», и вам ответили: «Хочешь, значит прав».

Это идеальный вариант. Но это не делается за один день, за одну неделю, за один месяц. Но тем не менее вы должны к этому идти, должны к этому стремиться. Ваше имя должно быть как нерушимая стена. Если вы что-то решили, то обязательно доведете до конца. Самое главное, что от этого всем будет польза. Вот над этим кому-то придется поработать не один день.

Подумайте над тем, где вы со своей стороны допустили ошибку, и почему ваше окружение вам не верит? Насколько вы выгодны своему окружению? Являетесь ли вы примером того, что у вас получится? Даете ли вы гарантию от поражения? Верят ли в вас?

Итак, этапы продажи себя окружению:

1) изменить себя и стать правильным прекрасным товаром;

- 2) привлечь внимание к своему проекту;
- 3) вызвать интерес к своему проекту;
- 4) вызвать желание помогать или не мешать;
- 5) вызвать действия помощи в проекте.

Вы должны сделать так, чтобы ваше окружение стало выгодным для вас. Ваше окружение должно начать вам помогать.

Кто тормозит ваш успех

Мы говорили о мишени, в центральной части которой находится наша цель. Цель – деньги. Но чтобы дойти до них, нужно тщательно сформировать свою группу влияния. Мы должны окружить себя такими людьми, которые не только не будут препятствовать нам в достижении успеха, но и станут для нас союзниками и помощниками на протяжении всего пути.

Каждому из нас необходимо научиться определять, кто свой, а кто чужой. Свои помогают, вдохновляют, придают силы. От чужих нужно срочно избавляться. Не позволяйте им вставлять вам палки в колеса. Иначе вы потеряете не только силы в борьбе за благополучие, но и самое дорогое, что у нас есть, – это время.

...

Время мы не можем вернуть назад, не можем попросить в долг, не можем купить. В наших силах использовать его разумно, а для этого мы должны снять тормозные колодки со своих колес.

Итак, определим

явные признаки торможения:

- ◆ когда вас критикуют за действия, направленные на более высокие заработки;
- ◆ когда при вас критикуют тех, кто зарабатывает больше вас;
- ◆ когда вас не поддерживают в ваших действиях, направленных на заработки;
- ◆ вместо того, чтобы зарабатывать деньги, вас вынуждают заниматься какими-то другими делами;
- ◆ когда при вас явно завидуют тем, кто успешнее;
- ◆ когда обижаются на вас или того человека, кто зарабатывает больше;
- ◆ те, кто являются пессимистами-нытиками, вечно недовольны и жалуются на жизнь;
- ◆ те, кто обманывает вас на работе и в личной жизни.

Это и есть тормозные колодки, мешающие движению. И это вы впустили этих людей в вашу группу влияния. И эти люди не дают вам свободно идти к цели. Они постоянно будут вам говорить, что зарабатывать больше, чем сегодня, – это плохо, что тот, кто зарабатывает много, не достоин внимания. Эти люди могут не критиковать вас напрямую, но при этом не будут вас поддерживать. Зависть тоже заставляет тормозить. Находясь рядом с таким человеком, вы впитываете в себя его мировоззрение, и оно, как тормозная жидкость, растекается по всему вашему телу. И если вы живете с теми людьми, которые вас обманывают или кому вы не доверяете, вы никакого успеха не добьетесь. Гоните прочь от себя таких нытиков-пессимистов, и вы почувствуете, как вам стало легче идти.

Но бывают и такие моменты, когда человек выражает негативное отношение не по поводу денег, а насчет чего-то другого. Он не запрещает вам заниматься каким-то делом, которое приносит вам деньги, но он негативно относится к делам в сопряженных областях. Чтобы добиться финансового успеха, нужно контролировать свое окружение не только насчет денег, но и в отношении других

вещей.

Зависть, недовольство, критика, направленная на успешных людей и большие заработки, непонимание, обиды и обман являются тормозными колодками в достижении успеха, который вы хотите.

Где найти выход, разрыв отношений или кредит доверия

В этой главе пойдет разговор о тех людях, которые входят в вашу группу влияния и являются определенным тормозом вашего успеха.

Безусловно, сюда могут входить близкие нам люди, которых мы не можем поменять, не можем от них избавиться, не можем от них уйти навсегда. Я говорю о семье.

Кажется, что это сложно, но на самом деле это реально просто. Если вы живете с тем, с кем не хотите жить, НЕ НАДО С НИМ ЖИТЬ. Я не живу с теми, с кем не хочу.

«А как же мама-алкоголичка?» – спросите вы. В такой ситуации тоже есть выход. Вариантов может быть несколько. Можно разменять квартиру и начать жить отдельно. Если менять нечего, есть другой вариант, найти съемное жилье. А можно найти врача, который поможет избавиться от этой болезни навсегда.

И вот здесь решение принимаете вы. Только вы должны определить, какой вариант наиболее выгоден для вас. Если вы по жизни хотите остаться в неудачниках и чтобы в старости вам некому было принести стакан воды, продолжайте жить с алкоголиками, наркоманами и прочими слабовольными людьми.

Те, кто уже добился в жизни какого-то успеха, дают совет: «Постарайтесь как можно меньше с ними общаться». А с теми, кто явно проявляет негативное отношение к вам, разрыв отношений – единственный выход. Все остальное, к сожалению, никакого результата не даст.

Но бывают и другие ситуации, когда члены вашей семьи – вполне адекватные люди, работают, зарабатывают деньги, но проявляют недовольство в отношении вас. Просто они вам не верят. В данной ситуации это не повод разрывать отношения. Отношения разрываются в том случае, когда сделать ничего невозможно. Этот вариант решается просто.

Задача – показать свои результаты.

Для этого возьмите на себя публичное обязательство, достигьте результата, создайте себе союзника, а затем попросите кредит доверия, попросите дать вам месяц на работу. И попросите в этот месяц не только не мешать, но и помогать. И если через месяц вы предоставите вот такие результаты, то ваши домочадцы и впредь будут вас поддерживать в ваших начинаниях.

Если результатов не будет, то вы примите их условия. Если члены вашей семьи вполне адекватные, то они примут ваше предложение и дадут вам кредит доверия. Это проверено. Это работает.

Действия, позволяющие сохранить кредит доверия

После того как вы нашли общий язык со своими домочадцами, вы должны создать условия, при которых вы не сможете проиграть.

Во-первых, вы должны измениться, во-вторых, должны дать достаточно информации членам семьи.

Как же построить доверительные отношения в семье?

...

Доверие зарабатывают вниманием и заботой.

Покажите своим домочадцам, что все, что вы делаете, делаете для блага всей семьи. И самое главное,

вы должны реально показывать факты своего изменения. Показывать и говорить: «Смотри, у меня получилось».

Когда человек приходит в бизнес, у него всегда начинаются проблемы. И вместо того чтобы сеять недопонимания и разногласия в семье, нужно просто найти общий язык.

...

Родственники заслуживают того, чтобы вы с ними общались.

Если в группу влияния входят друзья, знакомые, которые всем своим видом показывают свое недовольство в отношении вашего успеха, то таких людей нужно исключить из своей жизни.

Просто с ними нужно перестать общаться. В таких ситуациях не пытайтесь изменить мир. Не тратьте на это время. Просто перестаньте отвечать им на звонки телефона, отказывайте в походе в пивнушку, и тогда они найдут другие свободные уши для своих жалоб на жизнь и не замочат слезами вашу жилетку. Если коллеги, сотрудники мешают вам добиваться успеха, то меняйте эту работу, ищите новую.

С этого дня важно понимать, что не только окружение влияет на вас, но и вы можете повлиять на свое окружение. Вы должны измениться первым и поменять свое окружение. Тогда адекватные люди вас поддержат, а неадекватные разорвут все отношения. Они вам не нужны.

...

Идеального окружения не бывает, но вы должны к этому стремиться.

Как избавиться от ненужных вам людей

Если вы решили изменить свою жизнь, то с вашей стороны не должно быть остановок перед трудностями. Применяйте радикальные меры.

Можно переехать в другой город и даже страну, и это вопрос технический. Это не есть большая проблема. А можно поместить в социальные сети список людей с ФИО, которые мешают и негативно влияют на достижение вашего успеха.

В этот список войдут те, кто негативно влияет на ваш образ мышления, на вашу мотивацию, на ваше овладение новыми правильными навыками, на ваши деньги. Этим людям не надо обижать, не надо оскорблять, нужно просто высказать свое субъективное мнение о людях вашего окружения.

Если этого не сделать, то можно потерять еще не один десяток лет в надежде изменить жизнь к лучшему. Все это вы делаете для себя!

Вот мы и разобрались с внешней охраной заветных купюр, сделали первый шаг к достижению своей цели. А так как цель действительно стоящая, поможет решить многие проблемы, то надо двигаться дальше. Ну что, идем вместе? Тогда вперед!

Время сжигать мосты

Если вы читаете эту книгу, но еще до сих пор не начали менять свою жизнь, а просто ждете изменений, то хочу вас огорчить. В вашей жизни ничего нового не произойдет, и все останется по-прежнему.

Человек должен менять свой образ жизни в среднем один раз в пять лет. Но не для того, чтобы просто все вычеркнуть и начать с чистого листа, а чтобы получить новизну и яркость красок. Если вы семейный человек, то эти краски должны видеть и члены вашей семьи.

Раздайте всем по кисточке, пусть каждый домочадец нарисует свой штрих, чтобы потом вы могли любоваться своим шедевром вместе, сидя у камина с чашкой ароматного чая, и долгими зимними

вечерами вспоминать, как все начиналось. Притягивая семью в свой образ жизни, вы начинаете меняться сами, начинаете расти.

Но в это время кто-то другой продолжает стоять в сторонке и тихонько наблюдать за происходящим, не делая для себя никаких выводов и постепенно костенея, превращается в камень. Каждое движение этого человека становится все более и более сложным.

Почему такое происходит?

Да потому, что он боится принять ответственное решение – отказаться от возможности вернуть все обратно, он оставляет себе лазейку на случай отступления. Но в том-то все и дело, что, если вы хотите чего-то достичь, вы должны создать для себя такие условия, при которых другого выхода, кроме как победить, у вас не будет.

В этой книге я учу вас относиться к себе по-другому, ценить себя по-другому. Я учу вас брать за себя деньги, принципиально другие деньги. И эти деньги реально будут валиться к вам с неба, ниоткуда, но только тогда, когда вы, ошибаясь и падая, будете продолжать делать, делать и делать.

А теперь приступим к действию. Те, кто решил остаться в наблюдателях, тихонечко закрывает книгу и идет заниматься своими делами. Желающие получить свой ценный приз за свои труды над собой для начала вспоминают, к какой категории они относятся.

Итак,

первая категория, неработающее население, граждане, не имеющие дохода, идут устраиваться на работу. Какую работу выбрать, у вас уже было время определиться. Как это сделать, мы разбирали с вами в самом начале.

Вторая категория, у кого есть работа с доходом до ста тысяч рублей, вы живете в своей раковине, надо из нее выглянуть. Для этого вам нужно записаться и съездить на три собеседования по устройству на работу, где платят больше денег. Зарплата должна быть минимум на 30 % выше, чем сегодня.

Ваша задача – правильно рассказать самопрезентацию, изложить новому работодателю те выгоды, которые вы дадите, для себя увидеть то, что нынешнее место вашей работы не единственное. После трех собеседований завести разговор с руководством о повышении заработной платы на 30 %.

Третья категория, предприниматели должны в течение одной недели увеличить цены на 20 % за счет своей уникальности. Здесь я даю вам возможность творческого полета. На то вы и предприниматели!

Четвертая категория, наши асы увеличивают цены на 10 %, но при этом организуют новый бизнес.

Будет это расширение старого бизнеса или рождение нового, разницы нет. Но это должно быть новое отдельное помещение или дополнительная техника, набор новых сотрудников, которые будут вам в этом помогать. Даю одну подсказку на увеличение цены. Цены можно не поднимать, если вы уменьшите себестоимость продукции.

•

Аркадий имел свой собственный бизнес уже несколько лет. Магазин кожи и меха приносил неплохие доходы. Но с каждым годом конкуренция росла все больше и больше. Доставка кожаных изделий обходилась очень дорого, а продажа становилась менее рентабельной, чем раньше. Поразмыслив, Аркадий открыл по соседству мебельный магазин. Нашел хороших поставщиков в том же регионе, откуда возил кожу. И стал совмещать два бизнеса. Кожаные изделия достаточно

тяжелые, но занимают небольшой объем. Что касается мебели, то тут все наоборот – большой объем, веса меньше.

Аркадий объединив оба товара, убил двух зайцев. Во-первых, доставляя мебель и кожаные изделия в одной машине, он сократил транспортные расходы. Во-вторых, появилась возможность чаще менять ассортимент. Клиентов стало больше. Доходы увеличились.

...

Вы хотели зарабатывать больше, чем сегодня? Тогда вперед без промедления! Заставьте свой мозг работать!

А я вас буду ждать в следующей главе.

Третья область

Ищем свои выгоды

...

«Мир принадлежит оптимистам, пессимисты – всего лишь зрители»

Франсуа Гизо

Каждый из нас является личностью. И эта личность должна принимать решения, действовать, исходя из того, что ей выгодно. Приведу один пример.

•

В Казахстане есть небольшой городок с населением примерно сто тысяч человек. В этом городке построили алюминиевый завод. Работает на этом заводе половина населения города. Ни для кого не секрет, что производство на этом заводе очень вредное. Его так и называют – завод по производству цветных облаков.

Но большинство жителей считают, что это их Родина, это их судьба, несмотря на маленькую продолжительность жизни из-за болезней и на отсутствие перспективы у детей.

И таких примеров можно привести тысячи. Это пример устоев, которые нас держат, когда нам кажется: «А что я могу сделать?» С этим нужно что-то делать. Мы обязаны думать не только о себе, но и о своих детях.

Разве вам выгодно иметь работу, которая сокращает жизнь вам и вашим детям? Разве вам выгодно иметь работу, благодаря которой и дети, и взрослые постоянно болеют? Посчитайте, сколько денег и сил было потрачено на лечение, а могли бы их потратить на семью и отдых.

У вас возникает вопрос: «А кто тогда будет работать, если не мы?» Какая разница, кто будет работать. Главное, чтобы на этом производстве не работали вы, чтобы ваши дети не болели раком, чтобы ваши родители не умирали в пятьдесят лет. Вот о чем вы должны думать.

Когда вы со своей стороны начинаете думать о выгодах, в первую очередь вы должны ставить правильное слово «я», не эгоистичное. Вы должны делать так, как выгодно вам и вашей семье.

Каждый является личностью. И каждый имеет право принимать решение из своих выгод, а не из выгод своего окружения.

Если вы будете думать о том, как выгодно зарабатывать деньги и как стать финансово-независимым, то не будете находиться в той ситуации, в которой находитесь сегодня.

...

Ваша задача – поднять свое благосостояние на более высокий уровень.

Отдать швартовы! И как найти причал с подзарядкой для себя

На пути к своему финансовому успеху вы по-любому будете сталкиваться с большим количеством трудностей и сложностей. Нужно уметь себя мотивировать. Нужно создать систему, которая способна вас заряжать и мотивировать, несмотря на трудности и проблемы, с которыми вы сталкиваетесь.

Мы прекрасно понимаем, что, с одной стороны, эмоции двигают нашими действиями, они заставляют нас действовать каким-то определенным образом. Но с другой стороны, мы должны научиться создавать эти эмоции и научиться их контролировать.

Попробуйте вспомнить те моменты, когда вы были счастливы, когда вашу искреннюю радость нельзя было ничем испортить, потому что это был всплеск адреналина, это был кайф. Но, просто вспомнив об этом, вряд ли у кого-то из вас сразу же появилось это настроение. Возможно, у вас появился оттенок этого настроения, а возможно, и вообще ничего не появилось.

Говорят, что сама мысль материальна. Но это не совсем так. Сама мысль не дает нам просто взять и измениться. Попробуйте вспомнить не только счастливое событие из вашей жизни, но и аксессуар, присутствующий в тот момент, когда вы испытывали счастье. Пример простой: свадьба и свадебное платье.

Свадебное платье – это есть аксессуар, который присутствовал во время вашего счастливого события. А если есть возможность не только вспомнить, но и взять в руки этот аксессуар, находившийся с вами в момент счастья, то почувствуйте, как сейчас изменилось ваше состояние. Доказано, что бизнесмены, испытывая всплеск адреналина, достигают успеха за небольшой промежуток времени.

Наши с вами эмоции, наша с вами мотивация должны иметь так называемые

якоря. Якорь – это то, что заставляет наш организм испытывать определенную эмоцию, заставляет наш организм действовать так, как он действовал в той ситуации, которой мы хотим подражать.

Каждый раз к началу семинара я включаю одну и ту же музыку. Эта музыка не для слушателей семинара, эта музыка для меня. Именно благодаря этой музыке я вхожу в определенное состояние и получаю кайф от обучения людей. И как бы мне ни было плохо, как бы я ни болел, именно эта музыка является для меня тем самым якорем.

Когда я ее слышу, организм сам настраивается на то самое состояние, которое помогает мне отвлечься от всего происходящего вокруг и настроиться на правильную работу. Дело в том, что эта музыка звучала в день получения мной первой заслуженной победы.

...

Я научился продавать свои вебинары на пятизначные суммы.

Если вы хотите себя мотивировать, то вам необходимо научиться создавать себе нужные якоря, аксессуары, помогающие вашему организму настроиться на нужный лад. Якоря у всех могут быть разные. У кого-то это может быть музыка, у кого-то хлопок в ладоши, это могут быть запахи или одежда. Этому не надо учиться. Это надо взять из вашей жизни.

Когда вы хотите достигнуть определенного состояния, вы изначально должны вспомнить, что присутствовало в тот момент, когда у вас было такое состояние. И начинайте делать якорь. Задача якоря – вспомнить состояние, при котором вы зарабатывали деньги, при котором улучшалось и увеличивалось ваше благосостояние.

Но вспомнить можно не только предметы, запахи, музыку, но и ваши действия, которые вы

производили в тот момент. Пример: щелкать пальцами. И это тоже будут якоря. Ваши действия определяют ваши эмоции.

...

Если вы хотите быть финансово успешными, то должны делать действия, которые приводят к позитивному настрою.

Хотите вы или нет, но вы должны улыбаться. В это время мозгу приходится работать, приходится задействовать огромное количество мышц. Но так как есть определенная память (мы улыбаемся тогда, когда хорошо), работа мозга, работа мышц заставляют нас самих определенным образом менять свое отношение к миру сегодня, менять свою эмоцию. И мы меняем свою эмоцию.

Эмоции, аксессуары, какие-то наши действия – все это является тем самым причалом, на котором мы получаем заряд бодрости, ведущий нас к вершине успеха, к вершине финансового благополучия. А зарядившись, можно смело сказать: «Отдать швартовы!» – и смело отправляться в путь!

Картинки для мозга, или Как стать архитектором собственного счастья

...

«Твои мысли становятся твоей жизнью»

Марк Аврелий

Каждый из нас не раз слышал, что человек является кузнецом своего счастья. Вкусная красивая пища, прогулки на свежем воздухе, правильное распределение собственного времени, общение с энергичными веселыми людьми – все это настраивает на позитивный лад. Пропитываясь каждой каплей позитива изо дня в день, мы начинаем генерировать позитивные вещи.

Всем известно, что беременной женщине рекомендуют смотреть на все красивое, для того чтобы потом родить красивого ребенка. Точно так же и каждый из нас, находясь среди красоты и позитива, рождает свое будущее.

...

Производя на свет красивое будущее, мы становимся ярче, и наше мышление также начинает меняться в позитивную сторону.

Когда мы что-то хотим сделать, то наш мозг начинает рисовать картинки, так сказать, проектирует нашу деятельность. Сначала мозг «спланирует», как делать, а потом заставляя нас выполнять действия согласно своему плану. По-другому мозг не может работать.

Теперь вернемся к деньгам. Когда вопрос касается заработка денег, то картинки, которые рисует мозг, обычно заканчиваются неудачами.

Вы говорите себе, что за неделю надо заработать 50 000 рублей. Мозг начинает искать картинки, как на старой киноплёнке, отыскивая тот кадр, на котором вы уже зарабатывали 50 000 рублей за неделю. Но так как мозг не находит нужный проект, то сам начинает этот проект додумывать, исходя из того, какие данные есть в его архиве.

Мозг додумывает, что вы этого не можете!

Что делать в такой ситуации? Приведу пример.

•

Владимир решил, что ему нужно к концу недели заработать 50 000 рублей. Чтобы это сделать, ему надо продать 25 единиц товара стоимостью по 2000 рублей.

Из этого следует, что за неделю Владимир должен найти 25 клиентов, готовых заплатить ему по 2000

рублей. Но надо сделать так, чтобы клиентов было больше 25 человек. Так как по его показателям продаж покупает каждый четвертый, то это значит, что найти Владимир должен 100 клиентов. Найдя 100 клиентов, он по-любому продаст 25 единиц товара и заработает с этого 50 000 рублей.

Разложив задачу на элементы, вы сможете нарисовать у себя в мозгу картинку, на которой вы заработали 50 000 рублей. Когда вы начинаете задумываться о своих целях, вы начинаете грузить мозг. Но при этом надо понимать, что в свои позитивные действия вы обязаны закладывать и негативные последствия: 75 человек откажут, а только 25 человек согласятся.

Рисую эту картинку, вы как будто бы дурите свой мозг. Вы предупреждаете его о том, что негатива будет много, что 75 человек по-любому вам откажут. Но среди этого негатива у вас будет и позитив, и вы заработаете те деньги, которые хотите.

При этом вы контролируете свои действия. Сначала вы представляете, как это надо сделать, проектируете план в голове. А после проектирования начинаете воплощать этот план в жизнь.

...

У вас не будет негативного настроения.

За счет того что мы учимся правильно думать, мы можем контролировать свои действия. А это и есть та самая мотивация. Мы сами мотивируем себя. Если бы мы сразу подумали, что надо заработать 50 000 рублей за неделю, то ответ мозга был бы однозначным: «Это нереально». И мотивации ноль.

Другой вопрос, когда перед нами стоит задача продать 25 единиц товара по 5000 рублей за штуку. Имея по 2000 рублей с каждой единицы, мы будем иметь заработок 50 000. Исходя из нашего умения – продавать каждому четвертому, нам нужно найти 100 человек. Найти 100 клиентов – это техническая задача. Это не задача – смогу или не смогу. Это задача – надо найти. А это уже мотивация, и это заставляет действовать.

Таким образом, заставляя себя правильно думать, вы контролируете свои действия, вы начинаете себя мотивировать. Спроектировав правильный план, вы контролируете выполнение правильных действий. В результате чего вы получаете объект личного благосостояния. Вы становитесь архитектором собственного благополучия. Правда, здорово?!

Как превратить свою мечту в реальность. Вопросы визуализации

...

«Все что существует на свете, когда-то было мечтой»

К. Сендберг

Если я сейчас у вас спрошу: «Мечтали ли вы когда-нибудь?» – это будет глупый вопрос.

Конечно же, каждый человек мечтал в своей жизни не один раз. Но давайте мысленно вернемся с вами в детство. Вспомните свои детские мечты. Что вы хотели тогда иметь? Мальчишки бредили автомобилями, девочки играли в куклы, в «дочки-матери», репетируя, таким образом, свою будущую семейную жизнь, а кто-то представлял себе свою будущую профессию.

Но помимо того что мы все мечтали, мы окружали себя разными предметами и картинками, которые нам все время об этом напоминали. Вырезки из журналов, модели автомобилей, фотографии красивых девушек или бодибилдеров, тематические марки, макеты самолетов или кораблей и т. д. Мы смотрели на все это и мысленно переносили себя в мечты.

С тех пор прошло много лет, мы стали большими дядями и тетями. Но что стало с нашей мечтой? У многих она превратилась в реальность. Разве мальчишки шестидесятых, семидесятых,

восьмидесятых годов прошлого столетия не имеют сейчас автомобили? А девочки не завели себе живых пупсов с настоящими пеленками, сосками, колясками?

...

Все, о чем мы тогда мечтали, превратилось в реальность.

Конечно, мы тогда не учитывали разные детали. Хотели просто автомобиль. Какой? ВАЗ, BMW, ТОЙОТА? Играли в «дочки-матери». А были ли «отцы» в наших играх? Вот и получилось, что и машина есть, и детей мы родили, а удовлетворения от жизни так и нет.

Получив от судьбы не то, что хотелось, большинство перестали мечтать, перестали окружать себя красивыми картинками, предметами, которые все время напоминали бы о новой мечте. И жизнь стала серая, тусклая, неинтересная. Пропало желание лишней раз себя мотивировать на новые действия, на новые мечты.

Визуализация очень важна, потому что она приводит к ощущению позитивных чувств. Это отличный способ использовать свое воображение на благо своей жизни. Воображение позволяет создавать образ, ощущение желаемого. Излучая энергию на частоте желаемого результата, достигнуть своей цели может каждый.

Когда вы хотите чего-то достичь, вы должны видеть перед глазами то, что вы хотите. Самый простой вариант в сегодняшней жизни – это заставка на рабочем столе компьютера, заставка на телефоне, картинка над кроватью. Вы даже можете повесить картинку в лифте, которым часто пользуетесь, или можете сделать временное тату у себя на теле.

Другими словами, куда бы вы ни шли, что бы вы ни делали, везде вы должны видеть картинку своей мечты, картинку своего желания. Вопрос визуализации в мотивации никто не отменял. Он как работал, так и работает.

...

Мечтайте, четко визуализируйте свои мечты во всех деталях и заставляйте себя становиться счастливыми!

Мечта вслух. Как заставить себя зарабатывать больше

Любой человек в разных ситуациях уговаривает себя что-то сделать или пытается доказать, что это делать надо. Но когда мы произносим сами себе это вслух, то ситуация круто меняется в лучшую сторону. Дело в том, что, когда вы крутите в мозгу мысли, мозг заставляет ваш рот произносить определенные слова. Но это не самоуговаривание. Вы просто вслух озвучиваете, почему получится или почему не получится.

Попробуйте убедиться в этом. Начинайте говорить вслух с самим собой, обсуждайте, что нужно сделать. Когда вы говорите вслух, вы начинаете вести себя по-другому, начинаете мотивировать себя, при этом вы получаете позитивный результат.

Не бойтесь осуждения окружающих. Выбирайте моменты, когда вы один(а) дома, когда вы в одиночку прогуливаетесь по улице или идете в магазин. Разговаривайте с самим собой. И то, о чем вы себе будете говорить, начнет работать, реально работать!

Разговаривая с собой вслух, мы создаем эмоции, которые влекут за собой действия. Сначала эмоции, а потом действия. Это и есть вопрос мотивации.

Но есть еще один очень важный момент мотивации, особенно когда дело касается денег. Это есть награда самому себе. Когда мозг потрудился, заработал денег больше, чем вы рассчитывали, то за

это должна следовать ему какая-то награда. Вы должны купить себе то, о чем давно мечтали, но жалели на это денег. Это награда мозгу для того, чтобы он дальше продолжал вам помогать. Вы можете себе позволить какую-то очень дорогую вещь или украшение, а можете просто купить мороженое и получить офигенное удовольствие. Это удовольствие будет на порядок больше, чем от покупки той вещи, на которую вы копили, копили и копили. Деньги – это элемент обмена. Они не несут ценности для мозга. Но когда вы их материализуете, то ощущаете реальную радость, вы помогаете своему мозгу обрести счастье.

...

Материализация денег заставляет мозг думать о том, как заработать еще больше.

Снимите прошлое с ручника

...

«Если ты рожден без крыльев, не мешай им расти»

Коко Шанель

Почему у многих нет видимого результата? Дело в том, что большинство людей в этой жизни никогда не думали, как стать финансово независимыми. Мало того что они засунули себя в узкие рамки, но еще и поставили железные заслоны.

К сожалению, я не могу изменить вашу жизнь в рамках этой книги, но я могу дать вам вектор, куда вам нужно идти. Жизнь постоянно меняется. И очень важно оторваться от прошлого, в котором многие из нас с вами живут. Проблема многих в том, что, живя прошлым, вы не успеваете идти за будущим. Вы не успеваете идти в ногу со временем, не то что думать о завтра.

Наше прошлое является тормозом. Те люди, с которыми мы общались, те ценности, которые мы имели, тормозят наше развитие в финансовом плане. Знание – это оружие против проблем с деньгами. Те изменения, которые происходят в нашей жизни вокруг нас, влияют на нашу с вами личность.

Если вам мешает ваше прошлое, ваше окружение, ваши старые ценности, отношение к жизни, снимите все с ручника, меняйте свою жизнь, меняйтесь сами.

Четвертая область

Учимся жить по-новому

...

«Если хочешь победить весь мир, победи себя!»

Ф. М. Достоевский

Изменить жизнь – дело нехитрое. Но сделать это надо правильно. В этой главе я расскажу, почему в душе мы все являемся предпринимателями и как получить от этого выгоду.

Предприниматель – это человек, который имеет собственный бизнес и занимается своим делом в целях получения прибыли или какой-то выгоды, то есть тот, кто умеет переводить ресурсы с более низкого уровня на более высокий уровень продуктивности. Если мы рассматриваем себя с точки зрения товара, то этот товар нужно преподнести так, чтобы его захотелось приобрести покупателю, будь то работодатель, компаньон или кто-то еще.

Другими словами, перед нами стоит задача – продать самого себя.

Возьмем наши с вами ресурсы, которые находятся на самом низком уровне. У каждого из нас есть какой-то опыт, который мы получили раньше. Если сегодня, применив этот опыт, мы начинаем

зарабатывать деньги, то это и есть перевод ресурсов с более низкого уровня продуктивности на более высокий уровень.

Имея какой-то опыт, раньше вы даже не задумывались над тем, что он ценен. Он не был для вас продуктивным опытом, пока хранился в вашей голове. Но благодаря этой книге, вы начали становиться предпринимателями, стали задумываться как предприниматели, задумываться над тем, что вы есть товар, который нужно уметь правильно преподнести и правильно продать.

И вы нашли способ вот эти свои ресурсы, которые не приносили денег, поднять с одного уровня низкой продуктивности до более высокого уровня, после чего эти ресурсы начали приносить деньги. Рассмотрим на примере навык переговоров.

Многие его имеют, но немногие этот навык используют в качестве ресурса высокого уровня продуктивности. Имея этот навык, человек сначала просто разговаривает с людьми так, как получается. Это и есть его ресурс, который находится в низкопродуктивном состоянии. Разговоры этого человека в большинстве случаев обламываются, и он не подписывает договора и не получает с них деньги.

Далее начинается работа над этим ресурсом, человек совершенствует свой навык переговоров, поднимая его на более высокий уровень продуктивности. Переговоры начинает вести осознанно и благодаря этому ресурсу начинает зарабатывать деньги.

...

Предприниматель – это посредник между трудом, который мы вкладываем и деньгами, которые мы получаем за этот труд. И мы должны правильно направлять этот труд, чтобы получить больше денег. Пирамида потребностей

На протяжении всей книги мы с вами говорим и будем говорить о больших деньгах.

Но для большинства встает вопрос: «Много – это сколько?» То количество денег, которое вы хотите иметь, определить можете только вы сами. Одна и та же сумма вызывает у разных людей разные эмоции. Одни говорят: «Вау!!!» Другие об этой же сумме скажут: «И что я с этим буду делать? Это ни о чем!» Все эти эмоции зависят от наших потребностей.

Крупнейший американский психолог Абрахам Маслоу, внесший значительный вклад в развитие современных взглядов на природу человека, создал теорию потребностей, которые человек удовлетворяет по очереди.

Самые низкие потребности – это физиология и безопасность. Человеку нужно питание, одежда, крыша над головой. Есть люди, которые на этом этапе уже останавливаются, потому что им больше ничего не надо в этой жизни.

Пока человек голодный, ему ни до чего нет дела. Как только он стал сытым, сразу начинает думать о завтрашнем дне. Если человек уверен в том, что завтра он будет жив, накормлен, одет, у него будет какая-то зарплата, то он начинает искать себе общество, заводит семью, вступает в партию и т. д. То есть он должен быть в какой-то ячейке, он хочет принадлежать к чему-то.

Но здесь тоже есть часть людей, которые на этом этапе останавливаются. А вот дальше идут потребности, ради которых надо что-то делать, другими словами, «напрягать» себя.

Человек должен выделяться из окружающей среды, в которой он находится, чтобы его замечали, его хвалили, чтобы он был не таким, как все. Следующая потребность, когда человек стал не совсем таким, как все, выделился из толпы, заключается в обучении.

...

Нужны новые знания для того, чтобы продолжать быть выше всех.

И здесь человек уже задумывается серьезно о вопросах эстетики. Он хочет носить красивые ботинки, красивую одежду, посещать культурно-массовые мероприятия. Когда удовлетворена потребность эстетики, человек начинает задумываться о самореализации. Он хочет реализовать самого себя, реализовать собственные идеи. И эти идеи воплотить в мир.

Вот эти люди и правят миром. Их насчитывается примерно около 2 % от всего населения Земли.

Так вот, большинство людей не могут перейти с одного уровня на другой, более высокий. Они по жизни остаются в своей прослойке. Создается впечатление, что, застряв на одном уровне, у них ничего не меняется в жизни. И точно так же они застревают финансово, они не выросли в финансовом плане на 30 %.

А это самое страшное. Потому что если человек не меняется финансово один раз в три года, то это значит, что у него дела идут плохо, значит, у него есть серьезные проблемы. И над этим надо работать.

Это есть правильное финансовое мышление, правильное отношение к деньгам на уровне собственного сознания.

Богатство и бедность, путь Кийосаки

Живя в одном мире, каждый человек отличается от других своим благосостоянием. Почему одни люди бедные, а другие богатые? Дело в том, что тратить деньги, так же как и зарабатывать их, – это целая наука.

...

Тратить – значит вкладывать.

Уметь вкладывать деньги правильно – значит уметь зарабатывать больше. Вкладывать в себя – самое выгодное предложение.

Роберт Кийосаки – американский предприниматель и инвестор, автор известной книги «Богатый папа, бедный папа» – однажды сказал: «Существуют правила денег, по которым играют богатые, и есть правила, по которым играют остальные 95 % населения».

По Кийосаки, каждый может пройти определенный путь. Сначала все являются наемными работниками. И это абсолютно нормально. Потом большинство, у кого есть деньги, начинают заниматься своим бизнесом. Человек, зарабатывающий большие деньги, становится самозанятым предпринимателем, начинает работать сам на себя.

Проходит год, и денежный путь тех, кто зарабатывает большие деньги, меняется следующим образом.

Самозанятый предприниматель начинает набирать для себя отдел продаж, тем самым переходя на следующий уровень. Это уже бизнесмен с наемными сотрудниками, который создал нормальный бизнес. Когда человек продолжает развивать свой нормальный бизнес, он переходит в категорию инвестора и начинает больше управлять деньгами.

...

Деньги зарабатывают не люди, деньги зарабатывают деньги.

При правильных вкладах в различные активы, деньги начинают приносить деньги. Это путь по Кийосаки. Вариант Кийосаки есть мышление предпринимателя, мышление бизнесмена, к чему он

должен стремиться, что должно сидеть в голове у любого бизнесмена.

Если вы хотите выйти на уровень больших заработков, то каждый из вас должен идти по этому пути. Это для тех, кто хочет посвятить себя бизнесу.

Но как же быть тогда тем, кто продолжает оставаться наемным сотрудником? Давайте вспомним советскую систему. Бизнеса не было, он был запрещен. С чего все начиналось? Как происходило движение человека по карьерной лестнице?

Человек становился сначала каким-то активистом. Вступив в партию или став комсомольцем, он мог стать наставником новых учеников на заводе. Образно говоря, он пришел работать в какой-то общественный комитет. Далее он перестает работать на заводе и начинает работать при горсовете, занимая какую-то должность, при этом продолжая выполнять свои старые обязанности в качестве консультанта или советчика, но уже не в общественном комитете.

На следующем этапе начинается работа уже не при горсовете, а в горсовете. Из консультанта или советчика человек становится помощником депутата или депутатом. Из горсовета может перейти на уровень страны, став депутатом Госдумы.

И это реальный путь, правильный путь в достижении своих финансовых целей. Это путь для тех, кто не хочет покидать наемную работу, но хочет повысить свое благосостояние, двигаясь по карьерной лестнице.

...

Но карьерная лестница не обязательно должна быть в рамках того предприятия, откуда начался денежный путь.

Присутствует возможность переходить с одного предприятия на другое, но на более выгодную должность. Если сначала вы просто где-то работаете, то начинайте искать для себя более высокую должность, берите на себя повышенные, более сложные обязанности, за которые больше платят. Переходите на эти места, а далее продолжайте искать еще более сложные обязанности с еще большей зарплатой.

Это есть правильное денежное мышление. Факт, что люди, работающие наемным трудом, зарабатывают очень хорошие деньги, если они поступали именно так, как было описано выше. И это очень важно.

Проходя путь по эволюции финансового успеха, все должны проходить через определенные преобразования, идете ли вы по пути финансового благополучия по Кийосаки или по пути для наемных сотрудников. Вы – каждая новая точка. Это есть очень серьезное преобразование в первую очередь вас.

Вы должны преобразовывать себя, изменять себя. Вы со своей стороны должны брать на себя новые функции, новые обязанности. И эти новые функции, новые обязанности воплощать в жизнь.

Принцип двух рек

В девяностых годах прошлого столетия мы с вами не могли даже представить, как насыщенно будет наполнена наша жизнь компьютеризацией. Работа, игры, знакомства – все проходит через Всемирную паутину. Даже дети стали отказываться от игрушек в пользу электронной техники. Все хотят быть на высшем уровне. Повысить уровень в компьютерной игре может каждый. А как же быть в жизни?

В настоящей жизни существует три этапа перехода с одного уровня на другой. Рассмотрим принцип

двух рек.

Сначала это начальный этап, в котором мы являемся новичками. Чтобы не оставаться лузером в своем окружении, человек начинает что-то предпринимать, чуть ли не грызть землю, лишь бы перебраться в средний стабильный этап своего преобразования. А далее нужно переходить уже в новую реку, на новый уровень преобразования, вместо того чтобы наращивать свои доходы в этой реке.

Нужно искать новое место, куда вы опять попадаете в качестве новичка начального этапа. Таким образом, вы опять изменили свою жизнь, опять изменили свое благосостояние.

Это есть пример правильного финансового мышления. Пример того, как вы должны относиться к своим действиям, как вы должны осознавать себя, свою роль в этом мире, роль в том бизнесе, в котором вы работаете, на той работе, на которой вы работаете. Должны осознавать, что в конечном итоге вы хотите получить.

...

Необходимо привыкнуть к тому, что вы должны постоянно преобразовываться.

Вы должны постоянно переходить из одной реки в другую. Вы должны постоянно менять реки на более доходные, на более высокие. И соответственно, тут же будет меняться ваше окружение, которое будет помогать вам, адаптироваться в этих новых реках.

Те ценности, которые у вас уже есть, тоже будут трансформироваться и изменяться. Сначала вы будете учиться каким-то основам на новом месте, на новом этапе своего развития. Потом вы будете набираться опыта. Вы будете искать ситуации, где вы будете являться лучшим среди других.

Попадая в новое место, человек осматривается, учится основам, привыкает. Потом понимает (по Маслоу), что здесь безопасно, и начинает пытаться стать лучшим, потому что ему требуется похвала и признание.

Дальше необходимо создавать свою стоимость на этом новом месте, создавать плацдарм для нового прыжка. И на последнем этапе мы накапливаем свою стоимость, прыгаем в новый этап, и эту стоимость начинаем превращать в какие-то активы.

Если вы достигли какого-то уровня и вас этот уровень устраивает, то в данном случае вы должны не только накапливать свою стоимость, но и превращать ее также в активы.

Как говорит Кийосаки: «Ваши деньги не должны расходоваться просто так». Если вы чувствуете, что у вас есть силы для новой реки, для новых горизонтов, для нового этапа финансового благополучия, то вы эти свои накопленные силы, знания, накопленную собственную стоимость вкладываете в то, чтобы сделать новый прыжок.

...

Понимание – это оружие против беднежьи.

Если вы осведомлены – вы умеете воевать. Просто так ничего не делайте. Вы должны извлекать выгоду в одном из направлений. Или вы идете по пути предпринимателя, или вы идете по пути наемного сотрудника. Но вы должны двигаться вверх, а не стоять на месте. У вас должны быть постоянные изменения. И к этим постоянным изменениям вы должны привыкнуть.

Приобретая новые навыки, меняя свое окружение, вы должны брать на себя те обязанности, те функции, которые вы никогда не делали и которые вам брать страшно. Только в этом случае вы будете расти вместе со своим финансовым благополучием, повышать уровень не в виртуальном

мире, а в настоящей жизни. А это намного приятней.

Учимся повышать свой уровень продуктивности

...

«Лучше зажечь маленькую свечку, чем всю жизнь проклинать темноту»

Конфуций

Чтобы повысить уровень продуктивности, необходимо перечислить те ресурсы, которые у вас сегодня находятся на низком уровне продуктивности и которые вы хотите перевести на более высокий уровень. Приведу пример.

•

Я – предприниматель. Я вам расскажу о тех моих ресурсах, которые мне нужно поднять на новый уровень и сделать так, чтобы они приносили мне больше денег. Начну с первого ресурса. Я умею вести переговоры, но делаю это кое-как, и многие переговоры срываются. Это есть мой ресурс, который я смогу преобразовать в деньги при изменении и повышении уровня его качества. Это значит, что, если я сейчас буду заниматься изучением вопросов правильного ведения переговоров и изучу технику ведения переговоров, то количество сделок, которое я буду закрывать, увеличится. Вы должны проанализировать себя, найти свои ресурсы, которые на сегодняшний день не приносят вам достаточно денег, но могут приносить. И все это записать на видео. Делая все это для себя, вы увидите и услышите по ту сторону экрана самого себя как второе «я».

«Я» – которое нельзя заткнуть, которое нельзя переключить и которое будет вам говорить, и говорить, и говорить, что вам нужно менять.

Предприниматели меняют ресурсы, поднимают их с более низкого уровня на более высокий и начинают получать с них доходы.

Кто изменяет мир

...

Не стоит прогибаться под изменчивый мир —

Пусть лучше он прогнется под нас,

Однажды он прогнется под нас.

Андрей Макаревич

Мир вокруг нас несправедлив. И эту несправедливость нужно использовать в свою пользу.

Вы должны понять, что в самом начале ваших изменений он будет несправедлив и к вам. Он реально несправедливый, потому что есть множество людей, таких же, как вы, но с меньшими знаниями, с меньшими умениями, с меньшими талантами. Эти люди родились в менее благополучных семьях, но они добились большего, чем вы. Значит, это уже несправедливость. И это нормально.

Мы начинаем меняться в сторону финансового благополучия, не понимая этой философской идеи, потому что продвигаться вперед очень тяжело, зная, что мир к вам несправедлив. Сначала он несправедлив на 99 %, потом на 98, 95, 90, 80, 70...

Все это можете сделать только вы.

...

Сам мир вам ничего не отдаст, ваше окружение вам ничего не отдаст. Окружающий вас мир не делает подарков. И у мозга нет выхода, кроме как бороться самому за эту несправедливость.

Любой человек любит спорить до конца. Так уж устроен наш мозг. А когда наш мозг хочет спорить,

понимая, что мир несправедлив, у него автоматически вызывается желание доказать в первую очередь себе, что я смогу это изменить. Именно это и двигает к реальным действиям, которые меняют нашу с вами жизнь.

Все это рассчитано на долгосрочную перспективу. Если вы попробуете сделать это один раз или на протяжении одной недели, то мир так и останется несправедливым к вам. И в вашей жизни ничего хорошего происходить не будет.

Когда же вы все это встраиваете в свое понимание мира, начиная со своего окружения и кончая тем, о чем мы сейчас с вами говорим, вот тогда можно рассчитывать на долгосрочную перспективу изменения своей жизни, изменения жизни самим собой, а не кем-то.

И как сказал в своей песне Андрей Макаревич: «Не стоит прогибаться под изменчивый мир – пусть лучше он прогнется под нас». И мир действительно прогнется под нас, если мы будем к этому идти сами. И все будет вертеться вокруг нас так, как мы этого хотим, а не мы будем вертеться вокруг чего-то.

Вы видите себя сидящим на карусели и ждущим, когда кто-то предоставит вам удовольствие? Или вы видите себя управляющим этой каруселью? Все в ваших руках! Начинайте уже действовать!

Навыки, помогающие зарабатывать

Навыки в получении денег делятся на три категории.

1. Навыки получения.

Мое детство прошло в обычном советском дворе. Современная молодежь не поймет, как можно было жить без планшетов, компьютеров и сотовых телефонов. Но мы были счастливы, потому что все вместе играли в большом уютном дворе. Зимой вместе лепили снеговиков и снежные крепости, а летом качались на качелях, играли в «казаки-разбойники» и катались на велосипеде.

Кстати, велосипедов было только два. Один у меня, а второй у моего одноклассника Андрея. Мы устраивали гонки по двору или катались по очереди. Чтобы прокатиться на велосипеде, достаточно было сказать: «Дай, пожалуйста», – и, зачастую не дождавшись ответа, педали крутил новый велосипедист.

За временем мы не следили. Чтобы позвать нас домой, родители просто кричали в открытое окно. Но когда мы стали постарше, нам просто говорили: «Чтобы в шесть часов был дома». Часов никто не носил, а чтобы узнать время, мы выбегали со двора на улицу и спрашивали у прохожих: «Который час?» Кто из нас был понаглей, мог попросить еще 10 копеек на мороженое.

А еще на улице стояли телефонные будки. За две копейки можно было сделать один звонок любой продолжительности. И если в кармане не обнаруживалось нужной монеты, то ее можно было просто попросить у любого прохожего. И этим занимались не только дети, но и взрослые.

(Из рассказа многодетной мамы)

С одной стороны,

навык получения, несмотря на то что он довольно эгоистичный, очень простой и очень важный. Те, кто пользуются этим навыком, – молодцы! Кто не пользуется, должен понять, что у вас есть комплекс, который сидит в вас с самого детства. В детстве вы говорили: «Я хочу это». В ответ получали: «Так нельзя, будь скромнее».

Пока вы себя не освоите заново, вам придется себя ломать. Этот навык часто помогает, когда вы используете хорошие отношения или ссылаетесь на кого-то. Не встроив в себя навык

просто спросить, вы остаетесь со своим комплексом: вы хотите что-то взять, а вам не дают. Но вам не дают потому, что вы не умеете правильно просить.

Чтобы лучше усвоить и закрепить

навык получения, вы должны использовать его в жизни. Выберите человека и попробуйте получить у него консультацию, совет, работу или какую-то вещь. Правильно продумайте, как его вежливо попросить, объяснив, почему именно он и зачем вам это надо.

Правильно просить – это не секретная техника, это значит преодолеть свой барьер. Надо сломать свой комплекс попрошайничества. Без этого навыка вы не сможете использовать следующий навык.

2. Навык – сначала отдавать, а потом просить.

•

Из разговора в детском саду:– Маша, хочешь поиграть с моей куклой? Смотри, какая она красивая! Ты можешь играть с ней целый день. А завтра мы можем вместе попрыгать на твоей скакалке.

Не умея просить просто так, вы не сможете попросить взамен. •

Санек, привет! У меня тут тренинг будет. Если хочешь 40 % с партнерки, тебе надо слать мою ссылку.

При таком обращении становится неинтересно помогать этому человеку даже за сорок процентов.

Другое дело, когда человек говорит следующим образом: •

Александр, здравствуйте! Меня зовут Михаил. Я много слышал о вас и давно слежу за вашей деятельностью. Мне очень нравятся ваши тренинги. Глядя на вас, я начал заниматься инфобизнесом. Хочу предложить вам свою базу для рассылок. Можете прорекламировать свои продукты. А на следующей неделе у меня будет проходить тренинг, и я хотел бы попросить вас разослать мою ссылку по вашей базе. Пятьдесят процентов с продаж будут ваши.

Можно необязательно просить материальные вещи. Можно попросить помощи, спросить совета у человека, который вам ничем не обязан и время на вас тратить не должен. Когда человек правильно просит, объясняет причину, исходя из чего он обратился, с ним всегда готовы общаться и даже давать советы бесплатно.

...

Суть любого бизнеса – правильно научиться торговаться.

Каждый из нас – предприниматель. И у каждого есть один товар – это вы сами. Мы должны привыкнуть к тому, что мы есть товар сами для себя. И мы должны продать себя наиболее выгодно на рынке.

Нужно научиться говорить: «Я готов дать это и за то, что я вам отдам, хочу получить вот это». Суть этого навыка тоже важна: сначала отдать и сделать, а потом попросить. Для многих людей комплексы начинаются именно здесь. Если просить – комплексов нет, то отдать – есть проблема.

Для закрепления навыка

просить за что-то найдите людей, от которых вам что-то надо. Сначала отдайте им что-то, а только потом начинайте у них просить. Отдавайте до тех пор, пока люди не согласятся. Нужен позитивный результат.

Без умения

правильно общаться, без умения

правильно просить вы не сможете наладить правильный навык – просить за что-то, тем более не сможете наладить правильный навык – создания максимальной ценности себя.

3. Навык создания максимальной ценности себя.

•

Каждый день, приходя на работу, Мария Сергеевна приносила с собой то пирожки, то булочки собственной выпечки и угощала весь отдел. Ничего не требуя взамен, она выкладывала на тарелку свои вкусности, и любой желающий мог попробовать результат ее кухарства.

За ее труды всегда хотелось чем-то отблагодарить. И получалось так, что кто-то до дома ее подвезет, кто-то лесными ягодами угостит, а кто-то доброе слово скажет.

Когда вы создаете максимальную стоимость, максимальную свою ценность, вам не приходится ничего просить, вам все будут отдавать сами. Это уровень создания через знания, умения, опыт, труд и т. д. Создавая максимальную стоимость, вам не придется думать о том, что вы получите назад. Это будет приходить к вам само собой. Но в этом случае вам придется только отдавать.

...

Вы должны делиться с миром, и тогда мир будет отдавать вам обратно.

Самое интересное, на что многие не рассчитывают, это когда вы начинаете учиться просить просто так у тех людей, которые готовы послать вас в лес. Вы были уверены, что просто так они вам никогда ничего бесплатно не дадут и не посоветуют. Но вдруг получаете от них ответы без каких-либо условий.

Люди, которые нас окружают, не любят отдавать что-то просто так. У многих есть комплекс: вдруг я дам, а мне потом за это ничего не дадут. Дело в том, что в девяти из десяти случаев вы действительно ничего не получите. Но в десятом случае вы получите за все десять, в которых давали. Сначала вы сделайте что-то для кого-то, а потом уже просите.

Используя навыки, приносящие вам деньги, вы должны не забывать и о навыке однозадачности.

Когда вы делаете сразу много разных дел или стараетесь стать крутым в разных областях, то вы по чуть-чуть растрчиваете свои силы и энергию на все эти дела. Если вы пытаетесь зарабатывать деньги и так и сяк, то скорее всего у вас ничего не получится. В нашем мире ценятся люди, которые являются узконаправленными специалистами. Расценки на узких специалистов всегда выше.

...

Мультиспециалисты дорого не стоили и стоить не будут.

Если вы для себя определились, в какой области вы будете зарабатывать деньги, то начинайте становиться более серьезным, более глубоким специалистом. Если получается у вас зарабатывать деньги, то в данном случае вы начнете получать больше, чем специалисты широкого профиля.

Наверняка кто-то из вас является узким специалистом, но на сегодняшний день не востребован. Для таких людей придется сделать очень серьезный шаг: смириться с тем, что вы никому не нужный узкий специалист, и попытаться максимально быстро переквалифицироваться.

Вы должны вовремя капитулировать. Ждать у моря погоды, вдруг через год изменится ситуация и вы будете востребованы, нет смысла. За полгода вы сможете абсолютно спокойно стать специалистом в другой области и уже начать себя продавать значительно дороже.

•
Около десяти лет назад Оксана окончила университет и получила специальность юриста. После окончания учебного заведения она устроилась на работу в юридическую компанию. Зарплаты едва хватало. Ее сокурсники, начинавшие работать в этой же компании, разлетелись кто куда.

Петя нашел себе работу в области налогового права. Недавно он стал начальником отдела, и теперь его все зовут Петр Сергеевич. Михаил стал специалистом законодательной стороны электронной коммерции. И даже Светка, которая ничего не знала в юриспруденции, устроилась работать помощником нотариуса. Остальные спрятали свои дипломы в закрома и занялись другой деятельностью.

С одной стороны, Оксана завидовала своим однокурсникам, потому что у них все складывалось хорошо в финансовом плане. Но с другой стороны, все время ждала наступления лучших времен. Нужно уметь правильно капитулировать перед обстоятельствами. Если есть обстоятельства непреодолимой силы или обстоятельства «болото», куда вас затягивает, и вы годами ждете новую должность, но ничего не происходит, то вы становитесь бездейственным. Вам некуда развиваться. Многие спиваются в этом «болоте», где, с одной стороны, выход есть, а с другой стороны, его нет. Если вы находитесь в подобной ситуации, бегите оттуда мощными прыжками как можно дальше и становитесь однозадачными специалистами в других областях.

...
Для хорошего специалиста всегда будут существовать дополнительные бонусы.

Внедряйте в себя два первых навыка и начинайте внедрять третий –

ничего не прося. Отдавайте в мир свою информацию, технологию, помогайте людям и стройте себе репутацию.

Пятая область

Бумажный король – миф или реальность

Мы с вами говорим о деньгах. А что эти деньги из себя представляют? И какова их ценность?

Давайте вспомним историю и попробуем в этом разобраться.

Деньги – это средство обмена в нашем мире. Чем дальше мы уходим в историю, тем больше углубляемся в корни отношения к деньгам. Отношение людей к деньгам в ближайшее время будет кардинально меняться. Дело в том, что сто лет назад каждая бумажка, называемая деньгой, имела определенные гарантированные обеспечения в золотом или серебряном запасе.

...
Каждая монета являлась кусочком драгоценного металла. А это уже не эквивалент, а гарантированное обеспечение.

Чем дальше углубляться в историю, тем меньше было бумажных денег. Деньгами были драгоценные металлы, драгоценные камни, которые можно было поменять. Деньги являлись не средством обмена, а самой ценностью.

Имея пять килограммов денег, люди имели реальную ценность. И, что бы ни произошло, эти пять килограммов денег оставались пятью килограммами денег. Деньги были самой ценностью. Но когда сделали первый шаг к бумажным деньгам, ценность начала уменьшаться. На сегодняшний день сами деньги ничем не обеспечены.

Бумажные деньги есть мифическая субстанция, которая является просто каким-то средством обмена

между людьми. Люди просто договариваются между собой. Но при этом может наступить дефолт. Другими словами, происходит обман или нежелание выполнять свои обязательства. И одна из сторон, имея эти бумажки, остается без средств к существованию. Зачастую обманутыми становимся мы с вами.

В других странах наши деньги никому не нужны. Это просто бумага. Вы не сможете с ними ничего сделать, кроме как в пунктах обмена, которые находятся в специальных местах. Но вне этих мест наши деньги не востребованы. Это просто бумага. И это очень важно понимать.

Можно ли обезопасить себя от дефолта? Можно. Когда в этой книге речь идет о богатстве, подразумевается не наличие бумажек, а умение иметь для себя эту ценность. Деньги – это не ценность, это бумага. Желать денег, мечтать о деньгах и ассоциировать их со счастьем – полный бред, потому что сами по себе деньги ничего не стоят.

Рассматривать эту проблему надо глубже. Деньги нам нужны для того, чтобы что-то иметь. Это и есть основные ценности, на которые нужно опираться. С сегодняшнего дня вы должны перестать думать о деньгах как о конечной цели. Мозг не понимает, зачем вам столько бумажек, которые ничего не стоят. Нужно оперировать конкретными ценностями.

Главная ошибка в умах людей связана с тем, что люди ассоциируют деньги с конечной ценностью. Но это не так.

Идем по ложному следу к богатству или неправильно мыслим

...

«Мы находим в жизни только то, что сами вкладываем в нее»

Р. Эмерсон

С первых страниц этой книги мы вместе с вами шаг за шагом продвигались к цели, продвигались к деньгам. А что же вообще такое деньги? Как они к нам попадают? Может быть, мы идем неправильным путем?

Давайте вспомним мишень, в центре которой находится то, что нам так нужно. Благодаря чему мы получаем это богатство? Рядом с центром, вплотную с «яблочком», находятся навыки, знания, опыт. И именно они позволяют нам зарабатывать деньги. Но что же позволило нам получить эти умения? Благодаря чему мы получили навыки, знания, опыт?

Все это мы смогли приобрести благодаря нашей внутренней мотивации. Мы сами заставляем себя идти по этому пути.

Александр учился в обычной советской школе. Как и все мальчишки, он много любил гулять, уделяя мало времени учебе. В школе он был обычным троечником и среди других особо не выделялся. Но когда начал возникать вопрос, а чем заниматься после окончания школы, то стало очевидным – надо будет идти в армию.

В армию Александру идти не хотелось. Пугали не столько физические нагрузки и отдаленность от дома, сколько повышенная смертность среди солдат. Шла война в Чечне. И единственное, что могло отмазать от армии, это было поступление в ВУЗ. Но знаний для поступления в институт было недостаточно. Вот тогда и пришлось себя менять.

Отказавшись от гуляний по улицам с друзьями, Александр стал больше времени уделять учебе. Выполнение домашних заданий стало нормой. А мотивация армией сделало свое дело. Школу он окончил без единой тройки. И дальше в его жизни было поступление в институт.

В данном примере страх перед смертью сделал свое дело. И самомотивация сыграла не последнюю роль. Многие вещи мы делаем подсознательно. Мы не задумываемся над тем, откуда у нас деньги в кармане и почему мы их получили. А получаем мы их от работодателя благодаря своим навыкам, знаниям и опыту.

Что же влияет на нашу мотивацию? Что заставляет нас мотивировать самих себя? Все это делает наше мышление, наше мировоззрение. Думая о том, что в вашей семье никогда никто не был богатым, вы уговариваете сами себя жить в нищете.

...

Нищета – это порок. Давайте от него избавляться!

Что влияет на мировоззрение и как определить свою стоимость

Чтобы зарабатывать деньги, необходимо иметь не только знания, навыки, опыт, но и правильную мотивацию, правильное мировоззрение и правильное окружение. Вы должны понимать, кто вы есть в этом мире. Что вы думаете о себе? Кем вы являетесь для самого себя? Кто вы такой? Большинство людей не понимают, кем они себя считают.

На мировоззрение влияют ценности вашего «я». Ценности, которые у нас с вами есть, определяют наши мысли и наши действия.

Большинство из нас считают своими ценностями семью, здоровье, детей, домашний очаг. Многие вообще не задумываются о своих ценностях. А ценности, которые мы создали сами себе под воздействием окружения, конфликтуют с финансовым успехом.

Конфликт возник из-за того, что мы не уделяем время финансовому развитию. Мы тратим время на ценности. Но эти ценности не приносят нам денег и развития. Парадокс, но чем больше мы зарабатываем, тем больше мы можем отдавать себя этим ценностям.

•

Анатолий много времени уделял своему здоровью. Не пил, не курил, по утрам бегал в парке, зимой купался в проруби. Но однажды у него случился инфаркт. Денег, чтобы сделать операцию, не было ни у него, ни у его семьи. Вовремя не оказанная помощь привела к смерти. Семья, не имевшая деньги, понесла урон.

Это грустный пример из жизни. Но лучше грустить в своем доме с полным холодильником, чем на больничной койке без гроша в кармане. Проблемы денег не приносят, но деньги решают эти проблемы. А у большинства людей в ценностях отсутствует финансовый успех.

Те ценности, которые у вас есть на сегодняшний день, тормозят вас в финансовом плане. Вы много времени тратите на них, тем самым не уделяя время на финансовый успех.

Деньги – не божество. Им нельзя поклоняться. Это средство обмена, благодаря которому мы можем получать другие ценности. Если мы не имеем денег и тратим время на другие ценности, то в конечном итоге мы будем скорей всего несчастны, чем счастливы. Ценности надо менять, исходя из тех задач, которые надо решать сегодня.

...

С сегодняшнего дня вы должны помнить всегда, что в списке ваших ценностей должна появиться строчка – финансовый успех.

Когда вы думаете о планах на ближайший год, вы думаете по программе ваших ценностей. Вы думаете, что надо отправить сына в институт. Вы думаете, что надо быть рядом с мамой.

Но если в это время у вас будет строка – финансовое благополучие, то вы и сына в институт отправите, и денег заработаете. И с мамой рядом будете, и денег заработаете. Если у вас в голове будет сидеть финансовое благополучие, то ниоткуда у вас появится огромный сгусток энергии, сил, времени, которые вы сможете потратить на свои ценности.

При этом вы не потратите меньше на маму, детей, на физические упражнения. Эта ценность должна сидеть в вашей голове. Если будете думать каждый день о финансовом благополучии, то у вас найдутся силы и энергия на изменения в вашей жизни. Это и есть ваше мышление, ваше мировоззрение.

...

Имея деньги, вы всегда сможете обеспечить свою семью. Но если их не будет, вы не сможете помочь ни родным, ни близким, ни себе.

Денежная мотивация

Деньги к нам сами не приходят, с неба не падают, а являются результатом НЗО. Устои вокруг нас могут меняться как перчатки. Но мы с вами остаемся, мы никуда не деваемся. И мы должны жить так, как нам удобно, как выгодно. Мы должны получать от жизни выгоды. Но на сегодняшний день мерилom выгод являются деньги. И самый простой вариант – зарабатывать больше денег.

Жизнь пользоваться надо правильно. Если вам выпало получить хотя бы 10 % от прибыли на халяву, то это значит, что надо брать 10 %, а не ждать, когда вам просто так свалится 50 %.

Человеческий мозг постоянно ищет себе оправдания нашим уродским действиям. И мы сами ищем подтверждения своим не денежным поступкам и просим окружающих подтвердить их. Когда мы так делаем, мы остаемся при чувстве справедливости, которое не дает нам зарабатывать деньги.

Вы должны запомнить, что все ваши поступки всегда будут вами оправданы. Поиск оправданий в неправильных действиях является денежной антимотивацией. Вы начинаете искать оправдания в себе и в окружающем обществе. Думая, что так бы сделали все, вы остаетесь пребывать в той среде, где по жизни будете искать себе оправдания.

Жизнь несправедлива. И это нормально. Когда мы находим оправдания, мы уверены на 100 %, что мы правы. Хватит идти по жизни у чувства справедливости!

•

В Америке проводили эксперимент. Собрали 50 самых умных людей науки, которые не занимаются бизнесом, и раздали им по 250 тысяч долларов. Эти деньги ученые должны были вложить в акции. Эксперимент проводился с целью узнать, на сколько люди с аналитическим умом могут правильно распоряжаться деньгами.

В эксперименте принимали участие математики, физики и химики. Результат эксперимента показал, что деньги профуфлили все. Причина проста. Когда человек является светилом в науке, то он настолько уверен в своем «я», в своих действиях, что эта уверенность передается даже на ту область, в которой он ничего не понимает.

Делая неправильные действия и не получая результата, эти люди начинали оправдываться. Их оправдания были основаны на том, что определенное эго не давало им возможность попросить совета у кого-то, пойти поучиться к кому-то, найти в этом вопросе себе наставника. Ведь они же все такие великие академики! Они так прекрасно разбираются в своих науках!

Это пример того, что нужно уметь распоряжаться деньгами. Превосходное знание других наук не

дает гарантий в правильном обращении с деньгами. Без наставников здесь очень сложно обойтись. Если вы будете пытаться делать что-то самостоятельно без помощи профессионала, то будете ошибаться. Ошибаясь, вы начнете искать себе оправдания. А главное, вы их всегда найдете! Делая ошибки в финансовой области, вы будете искренне верить в то, что виновником вашего безденежья является кто угодно, только не вы. Вы начнете искать себе оправдание, а когда найдете его, то удалитесь от денег, удалитесь от своего желания. Это есть антиденежная мотивация.

Как эмоции влияют на толщину кошелька

В этой главе мы рассмотрим еще один вопрос денежной мотивации – это вопрос эмоций.

Эмоция – это реакция человека на воздействие внешних и внутренних раздражителей, нарушение равновесия, беспокойство различной глубины. Когда мы с вами испытываем какой-либо душевный порыв, мы пытаемся изменить мир психическими силами. Эмоции бывают разные. Это могут быть страх, радость, огорчение, паника и многие другие.

Когда человек испытывает страх, то что происходит с его телом? Зрачки расширяются, во рту появляется сухость, сердце бьется так сильно, что повышается кровяное давление. Вырабатывается гормон адреналина, и мозг определяет реакцию «бей или беги». Организм словно пытается помочь. Он становится похож на турбореактивный двигатель, готовый к действию.

Но есть и более позитивные эмоции. Например, радость. Эту эмоцию хотят испытывать большинство людей, так как оно сопровождается ощущением прилива сил, оптимизмом и расширением возможностей. Когда мы испытываем радость, наши глаза «светятся» от счастья, мы улыбаемся и несем заряд положительной энергии.

А теперь давайте вернемся к деньгам. Есть факт, что 90 % покупок совершаются на эмоциях. При этом тратится больше денег на невостребованные после покупки вещи. Оглянитесь вокруг себя. Вы уже нашли портативную швейную машинку, которой так ни разу и не воспользовались? А может быть, у вас в шкафу пылится флакон духов, запах которых вам больше не нравится?

Наверняка таких предметов и вещей можно найти множество в каждом доме. Их можно даже обнаружить у людей с маленьким достатком. А главное, все эти вещи были куплены в порыве души. Но эмоция кончилась, а душе стало просто не нужно. Знакомая ситуация, верно?

Совершая покупку на эмоциях и не получая выгоды от приобретенной вещи, мы мотивируем себя на расход наших денег. Их становится «минус». Это есть антимотивация на деньги.

А теперь давайте посмотрим на это с другой стороны.

•

У Ивана был один приятель по имени Вячеслав, который решил заняться бизнесом. Розничная продажа фруктов и овощей привлекла Вячеслава не так давно. Фрукты его семья очень любила, да и за овощами не надо было часто ездить к теще в соседний район. Поездки к родственникам его сильно напрягали, а денег он зарабатывал недостаточно, из-за чего теща высказывала свое недовольство. В общем, захотелось Славе убить двух зайцев: семью накормить и денег заработать. Получил в банке кредит, снял в аренду помещение, закупил товар, нанял двух продавцов. И понеслось...

Но не все было так гладко, как казалось в самом начале. Фрукты имеют свойство портиться со скоростью скисшего молока, а овощи постоянно сохнут, теряя в весе. Через два месяца бизнес прогорел.

Отношения в семье накалились до предела, банку надо было выплачивать проценты, а денег как не

было, так и нет. Зная обо всех проблемах, которые возникли у приятеля из-за бизнеса, Иван принял решение – никогда не заниматься предпринимательством. Должность рядового менеджера его вполне устраивала. Зарплата хоть и маленькая, зато стабильная.

На данном примере видно, какую негативную эмоцию получил Иван от своего приятеля. Что делает человек, когда предвидит вероятность провала? Он ничего не делает. Очень часто мы уходим от действий на основании эмоций, которые получили от других людей, хотя вероятность негативного события может быть очень мала.

Большинство людей не рассматривают другие варианты. Узнав, что кто-то разорился, человек больше никогда не захочет открывать бизнес. И еще будет всем рассказывать, как его знакомый потерпел крах.

Потерпеть крах может каждый, но вынести правильные уроки из сложившейся ситуации и не повторять ошибок в будущем могут только сильные и умные личности.

...

Лучше потерпеть неудачу, а после идти дальше, учитывая эти ошибки, чем сидеть всю жизнь на одном месте и всего бояться.

Силы растут тогда, когда ты работаешь до неудачи. А для этого надо брать на себя больше нагрузок. Пример с Вячеславом учит тому, что до того, как снимать помещение и набирать персонал, надо было поработать лично без вложений. А научившись это делать, поняв обороты, просчитав прибыль, можно было снять недорогое помещение и нанять одного сотрудника.

Девяносто процентов открытых бизнесов закрываются в первый год по одной простой причине: люди делают глупые, неправильные шаги. Они не хотят правильно учиться открывать бизнес. Вы должны запомнить, что ваши знания, умения, навыки растут вместе с усилиями и настойчивостью. Неудача есть возможность изменить жизнь к лучшему.

...

Человек, настроенный на карьерный рост, чувствует себя умным во время учебы, а не тогда, когда он не делает ошибок. Если вы не испытываете поражения или провала, это значит, что вы не учитесь и не растете.

Ваша мотивация очень сильно зависит от ваших позитивных и негативных эмоций. За счет позитивных эмоций деньги часто тратятся на ненужные вещи. Негативные эмоции не позволяют вам получать деньги за счет бездействия.

Все люди при равных условиях действуют одинаково, так как, согласно теории избегания, любой смертный старается воздержаться от каких-либо жертв, выбирая из двух вариантов самый плохой. Есть данные, что человек принимает решение уйти от жертвы в два раза чаще, чем решение получить какую-то выгоду. Боязнь что-то потерять вынуждает уходить от получения выгоды.

С этим связан страх перед увольнением со старой работы, страх потерять то, что уже есть. И люди не делают шаги, чтобы приобрести больше денег. Жертва – это есть девять действий, которые не приносят денег столько, сколько вы хотите. Это делает только десятое действие, которое мы хотим сделать первым и единственным шагом. Но в жизни так не бывает.

Жизнь несправедлива. И именно из-за этого люди отказываются совершать эти девять действий. Но жизнь всегда была, есть и будет такой потому, что тогда нам всегда есть у кого учиться, к чему стремиться и за кем идти.

Самомотивация

В детстве мне казалось, что каждый советский ребенок искал маленьких человечков, которые пели во время включения радиолы. Это был такой огромный радиоприемник с проигрывателем грампластинок наверху. И когда играла та или иная пластинка, хотелось заглянуть в каждую дырочку и увидеть этих исполнителей.

Так вот сейчас мы с вами будем говорить о самомотивации. То есть о тех самых человечках, которые живут внутри нас и разжигают огонь при наших желаниях. Если желание интересное стоящее, то и огонь сильный. А если оно так себе, то огонечек будет слабенький, жару которого не хватит, чтобы нас с вами разжечь.

Итак, если посмотреть в Интернете, то самомотивация – это спасение самого себя путем поиска мотиваторов и позитивных моментов внутри себя. Мотиваторы – это и есть те самые человечки, которые заставляют нас работать изнутри. Находя в себе такие мотиваторы и позитивы, мы настраиваем себя на положительный лад. Зачем же тогда человеку обращаться к вопросу самомотивации, если у него внутри это уже есть?

Если внутри есть мотиваторы, так человек это и так делает.

- Сергей очень сильно хотел купить себе автомобиль. Он всей душой жаждал его приобрести. У него уже был внутренний мотиватор на покупку машины. Да не просто мотиватор. Это была целая толпа маленьких человечков, помогающих ему копить деньги и в конечном итоге купить тот самый автомобиль. Сейчас Сергей является обладателем новенькой «Тойоты».

- Петя тоже хотел иметь машину. Но так как он не жаждал ее как Сергей, то внутренние мотиваторы не зародились в нем. И поддержки ждать было не от кого. Приобретение машины так и осталось просто хотением.

Имея мотиваторы внутри себя, мы двигаемся в сторону своего желания. А отсутствие их вызывает у нас бездействие. Наше бездействие превращает желание в просто мечту. Поэтому самомотивация – это скорей всего не поиск вещей, помогающих достигать цели, а безвыходность положения. Наш мозг не воспринимает

внешние мотиваторы, которые не в состоянии на него повлиять.

- У Сергея на работе руководство выставило бонус-приз за увеличение объема продаж. Получить приз хотелось многим, но увеличивать объем продаж никто не торопился, в том числе и Сергей.

- Величина зарплаты у Натальи зависела от количества клиентов, заключивших договор на оказание услуг. Зная об этом, она не торопилась с утра приступать сразу к работе, чтобы быть подготовленной к каждой встрече. Не выполняя свои обязательства вовремя, Наталья теряла процент в заработке. Из-за ее халатного отношения партнеры стали отказываться от сотрудничества. В этих примерах доминирует бездействие людей. Зная, чем это грозит, народ продолжает ничего не делать.

Также не влияет на мозг

денежный вопрос, вопрос долгов. У многих людей есть долги. Но почему-то люди не могут найти

в себе силы распрощаться с этими долгами. И так с ними и живут. Не влияет на мозг и жизненная необходимость – наличие работы. Сколько безработных людей сидит дома и ничего не делают. Осознавая, что это плохо, они продолжают ничего не делать.

•

Юрий раньше работал торговым представителем в одной компании. Его заработок нельзя было назвать стабильным, потому что результат всегда зависел от его настроения. Прежде чем что-то сделать, наш герой начинал долго думать ни о чем. Думал он даже тогда, когда четкий план действий был расписан на бумаге. Не выполняя план вовремя, парень сознательно сокращал свой заработок. Когда Юра женился, молодая жена часто стала проявлять свое недовольство по поводу нехватки денег. Во всех грехах она винила работу торгового представителя, считая, что ее муж делает все возможное для благосостояния семьи. Вскоре после свадьбы по настоянию супруги Юрий ушел из этой компании.

Искать новую работу он не торопился. Неоплаченные кредиты не могли заставить предпринимать какие-то действия в пользу их погашения. Лежа на диване, молодой семьянин ждал, когда хорошо оплачиваемая работа сама его найдет.

Не может повлиять на мозг и

вопрос здоровья. Миллионы людей безалаберно относятся к своему здоровью. Они курят, пьют, употребляют наркотики. Общество знает, что это плохо, но каждый человек продолжает жить так, как ему хочется. Девиз большинства заключается в том, что лучше прожить мало, но насыщенно, чем долго и с запретами.

Под насыщенной жизнью люди подразумевают пьянки до упаду, безразборные сексуальные связи, желание поймать кайф путем употребления наркотиков.

•

В нашем подъезде жил сосед, любивший горячительные напитки. Большую часть своей жизни он провел за решеткой. За что сидел, не знаю, так как о его существовании я узнала уже в двадцать три года. К этому времени у меня было двое маленьких детей, которых я выводила ежедневно на прогулку во двор.

Сосед тоже ходил гулять, разыскивая, таким образом, собутыльников. Домой он возвращался на четвереньках в прямом смысле. Иногда силы у него иссякали перед входом в подъезд. Сладкие сны не разгоняли даже мухи, ползающие по его лицу и обоссанным штанам. Пару раз мне приходилось даже через него перешагивать, так как его пьяное тело валялось под дверью нашей квартиры.

(Из рассказа многодетной мамы)

•

Семья Василия жила на первом этаже хрущевской пятиэтажки. Его жена, очень хорошая хозяйка, частенько закрывала мужа дома, лишая его возможности лишний раз выпить. Закрытые двери нисколько не останавливали беспробудного пьяницу. Через открытое окно он всегда находил с кем выпить.

Однажды Василий получил травму головы, возвращаясь домой пьяным через окно своей квартиры. Третья группа инвалидности после перенесенного заболевания не останавливала его перед выпивкой. Мужчина продолжал употреблять горячительные напитки и скончался от сердечной недостаточности в тридцатидевятилетнем возрасте.

Эти примеры показывают, как люди живут во вред своему здоровью. Относясь наплевательски к самим себе, вопрос работы и содержания своих семей в их головах даже не возникает.

Если вопросы внешних мотиваторов, вопросы жизненной необходимости не могут вас заставить что-то сделать, то в таком случае требуется вопрос самомотивации. Вот наиболее яркие примеры, где основное количество людей не способно себя замотивировать.

Большинство людей не способны копить деньги, не могут самостоятельно учить иностранные языки, не могут просто так бросить курить или пить. Самое парадоксальное в том, что всем нужно больше денег. Но люди не могут себя заставить зарабатывать больше денег. Человек вроде бы хочет чего-то, но не может этого сделать.

С одной стороны, это очень плохо. Почему мы не можем это сделать? Наш с вами мозг уверен на 100 %, что мы не сможем достичь поставленной цели, что мы однозначно с вами потерпим неудачу.

Что такое самомотивация, с моей точки зрения? Это наша с вами задача – надуть свой мозг.

Внутри себя искать нечего. Надо самим создать мотиваторы. Чтобы их создать, мозг надо обмануть.

Как создать систему самомотивации

У каждого человека есть два мозга, два сознания. Один – сознательный мозг, который говорит:

«Курить вредно!» Курением мы портим здоровье себе, окружающим. Но с другой стороны, мы не бросаем курить. Почему?

Потому что есть наш с вами враг, которому мы должны создать систему, позволяющую задурить бессознательный мозг. Бессознательный мозг нам говорит: «Курить – это приятно. Но ты никогда не сможешь бросить курить, потому что ты не сможешь этого сделать. Многие пытались, у них ничего не получилось». Вот этот мозг нам придется обмануть системой самомотивации.

Система самомотивации – это комплекс наших с вами действий. Это не поиск внутри себя маленьких человечков. Внутри ничего нет. Если бы они там были, то мы бы уже давно сделали: бросили бы курить, заработали бы больше денег, кто-то бы похудел, кто хотел отдохнуть, он бы отдохнул. Но всего этого не сделано, поэтому нужно самим создать систему, при работе которой мы достигнем успеха. А для этого требуется:

- 1) необходимость самому создать цель четкую и ясную, но большинство создавать четкую и правильную цель не умеют;
- 2) необходимость создать окружающую обстановку, то есть то, что нас окружает;
- 3) необходимость самим создать себе мотиваторов;
- 4) секретный ингредиент, о котором мы поговорим позже.

Это есть создание схемы наших действий в дальнейшем. Данные этапы: создание цели, создание окружения, создание обстановки, создание мотиваторов и секретные ингредиенты – это действия, необходимые для создания внутри нас того, чего нет.

Как распознать неправильную цель

Итак, первые два этапа – создание цели и окружающей обстановки, безболезненные для самомотивации. Вот именно на этих двух этапах наиболее серьезные тренинги и статьи по самомотивации в Интернете заканчиваются. Почему? Потому что человек сам по себе – очень трусливое животное, не желающее отвечать за свои поступки. Он боится ответственности.

Поэтому большинство людей, которые пытаются себя мотивировать, заканчивают свой процесс самомотивации именно на этих двух этапах. Эти этапы не требуют от нас ответственности.

Что такое создание цели? Это есть наша фантазия. Фантазируя, мы можем создать хорошую качественную цель. Но если мы ее просто создали и даже написали на бумаге, но при этом больше ничего не сделали, то от нас ничего не будет. Создание окружающей обстановки тоже от нас ничего не требует. Это безболезненные этапы самомотивации. Но останавливаться на них категорически нельзя.

Большинство людей, а это примерно 90 % населения, не умеют ставить перед собой правильные цели. Наш мозг имеет определенный объем оценки информации, за который он не может выходить. Так же как и наш глаз имеет определенный угол обзора. И если цель неправильная, то мозг не понимает, что мы от него хотим.

Рассмотрим несколько видов неправильных целей.

1. Цель непонятная

Представьте себе цель в виде фигуры, которая не о чем не говорит. Если смотреть на эту фигуру сбоку или насквозь, то становится также непонятно, что перед нами находится. Когда мы не понимаем, что перед нами находится, то у нас не возникает никакого желания это иметь.

Приведу простой пример: я хочу отдохнуть в конце месяца три дня. Это моя цель. Глядя на эту непонятную цель, мозг не понимает, что он должен сделать. Он не знает, чем я буду заниматься эти три дня. Он не понимает смысловой нагрузки – зачем мне это нужно. И в итоге мозг ничего не делает, а я остаюсь при своем желании. В жизни ничего не меняется.

Другой пример: я хочу больше денег. Ставя перед собой такую непонятную цель, я ввожу мозг в заблуждение. Мозг не понимает, как я могу получить больше денег. Поэтому бессознательный мозг пытается отключить сознательный. Другими словами, он пытается сделать так, чтобы мое сознание не парилось.

И решение вопроса, как получить больше денег, выглядит примерно так. Я иду по улице, а подсознательный мозг заставляет меня искать на полу монетки. Когда я нахожу рубль, денег у меня становится больше. А раз я получил больше денег, то бессознательный мозг начинает успокаиваться и выключает сознательный мозг. На этом задача получения больше денег выполнена.

Рассмотрим еще одну непонятную цель.

•

Мария давно хотела похудеть. Во время похода в продуктовый магазин она встретила давнюю подружку. Вспоминая студенческие годы, Маша отвлеклась от срока годности сметаны, которая была просроченная. Употребив эту сметану дома, у девушки началась диарея.

Мозг Марии не понимал, что от него конкретно требуется. Подсознательный мозг отвлек ее в момент покупки сметаны от срока годности. Она съела испорченный продукт, тем самым вызвав диарею.

Задача мозгом выполнена. Девушка похудела. Данная цель не может называться целью. Но большинство людей ставит именно такие подобные непонятные для мозга задачи. И наше подсознание делает так, чтобы эти задачи не выполнялись в том объеме, в котором нам бы хотелось. Но тем не менее цель выполняется. Мы находим монетки, покупаем просроченную сметану и т. д и т. п.

2. Цель нереальная

•

Разговор двух людей:

– Я в этом году хочу открыть десять филиалов по продажам в своей организации продаж.

– А как давно ты работаешь?

– Я работаю год.

– А сколько филиалов ты уже открыл?

– Ноль.

Когда человек ни разу не открывал филиалы, но при этом хочет открыть за год сразу десять, цель становится нереальной. Потому что в данном случае ноль умножить на ноль все равно будет ноль. Мозг не понимает, что от него хотят. Человек ни разу этого не делал. Он ни разу не получал опыта, ему не с чем сравнивать. Но человек хочет открыть сразу десять филиалов.

Когда цель выходит за рамки угла обзора нашего глаза, то мозг опять не может понять того, что мы хотим. Не видя всю задачу целиком, он не может ее проанализировать и в конечном итоге отказывается ее выполнять. Или другой момент, когда мы проигрываем. В этом случае мозг имеет негативный опыт, который потом вас заставит не достигать подобных целей. Но многие ставят перед собой такие цели и считают это правильным. Данная цель также является нереальной.

3. Цель фуфлыжная

Фуфлыжники – это лыжники в фуфайках. В преддверии сочинской Олимпиады хочется напомнить, что, если ты лыжник, фуфайка тебе не нужна. А если ты в фуфайке, то на кой тебе лыжи? Другими словами, фуфлыжная цель – значит, бестолковая.

Возьмем пример с отдыхом, когда хочется три дня просто отдохнуть.

•

В конце месяца Ваня планировал отдохнуть три дня. Ему хотелось просто ничего не делать, валяться на диване и смотреть телевизор под бутылочку пива с соленой рыбкой. Но за день до выходных Ивану позвонило руководство и сообщило о срочной поездке в другой город. Ивану ничего не оставалось делать, как собирать вещи и ехать в командировку в соседний город. Выходные пришлось отменить.

Давайте рассмотрим на этом примере цель Ивана. Цель вроде бы даже наполнена смыслом. В конце месяца смотреть телевизор и пить пиво, лежа на диване. Но возникла проблема – звонок руководства. И что сделал Иван? Он поехал в командировку. А как же отдых? Почему отдых перестал быть виден на горизонте?

А произошло это по той простой причине, что цель была поставлена неправильно. Возникшая проблема в виде звонка руководства закрыла эту цель. Глаз перестал видеть желание Ивана.

Проблема затмила это желание перед его разумом. И молодой человек тут же отказался от хотения отдыхать и начал решать проблему.

Цель была поставлена неправильно. Она была наполнена недостаточно серьезными желаниями и вескими основаниями. И это замедляло ее достижение.

Как поставить перед собой правильную цель

Цель, занимающая весь угол обзора нашего глаза, считается правильной. И какая бы проблема у нас с вами ни возникла, мы все равно видим очертания нашей цели. Давайте снова разберем пример с отдыхом.

•

Алексей решил в конце февраля поехать со своей семьей отдыхать на три дня. Чтобы дети

получили свою порцию радости, Алексей пригласил на отдых семью друзей вместе с детьми. При этом дети получили возможность играть друг с другом и не мешать взрослым. Дом отдыха выбрали через Интернет. Также узнали все о зимней рыбалке, какую рыбу можно ловить и что для этого нужно.

В магазин ездили все вместе. Дети выбирали ледянки для катания с гор, а взрослые определялись с количеством шашлыка, который решили купить заранее. Здесь же купили снаряжение для ловли рыбы подо льдом. Возвращаясь из магазина, Алексей сделал предоплату за проживание в доме отдыха и позвонил семье друзей. Приглашенные друзья тоже уже были готовы к поездке.

Накануне выходных раздался звонок от руководства. Алексею срочно надо было выехать в командировку в соседний город. Чтобы не расстраивать семейство, он тут же созвонился со своим сослуживцем и договорился, что задание руководства выполнит этот сослуживец. Вопрос работы был решен. И выходные дни прошли по запланированному плану.

В этом примере показана подготовленная четкая ясная цель. Количество шашлыка, предоплата за проживание в доме отдыха, покупки ледянок и рыболовных снастей – все это дало понять мозгу значение выходных дней в конце февраля. И когда возникла проблема в виде звонка руководства, мозг сделал все, чтобы решить эту проблему. Он нашел человека, который смог поехать в другой город.

И поверьте, что если бы кроме Алексея никто не смог бы справиться с этой работой, то мозг и здесь бы нашел решение, отложив поездку на несколько дней. Когда цель занимает весь угол обзора, то мозг начинает работать на решение всей цели. Создавая цель при помощи фантазии, мы начинаем обманывать наш мозг.

...

Каждая цель должна иметь не один конкретный параметр, а целую кучу конкретных параметров. В обязательном порядке должны фигурировать размер и время. Каждая цель должна иметь цвет, форму, какой-то вид, технические характеристики, местоположение.

Мозг должен понимать, зачем вы это делаете и в какие сроки должен быть получен положительный результат. Мозг не умеет анализировать что-то, как-то, когда-то. Ему нужны ясные характеристики. По-другому он жить не умеет. Поэтому мозг должен знать, что вы получите от результата.

...

Создание конкретной цели обязательно должно быть написано на бумаге.

Хотите ли вы открыть новый филиал, заработать большее количество денег или похудеть – все это должно быть написано с конкретными параметрами в вашей тетради или блокноте. В любой момент вы должны иметь доступ к этим записям. Без записи достижение цели будет затруднено.

Правильные цели звучат следующим образом: «Я хочу к концу весны заработать в два раза больше, чем я зарабатываю на сегодняшний день. Я хочу открыть один филиал в этом году». И конечно же, «я хочу безбедное будущее» или «хочу открыть офисы» является примером неправильных целей.

Мозг не будет их выполнять, потому что в них отсутствует конкретика.

Способы самомотивации

Знание – это оружие. И если вы это осознаете и признаете, значит, вы начинаете уже мотивировать себя на деньги. Если вы этого не осознаете или не хотите с этим соглашаться, то вы тут же найдете себе оправдание, почему у вас в этой жизни до сих пор ничего не меняется в финансовом плане.

Для тех, кто живет в негативе, все остальное не имеет значение. Любая негативная реакция отодвигает их на задний план, всегда сдерживает и не дает мотивировать себя на получение больших денег. Это есть сдерживающие факторы.

Существуют две главные мотивации на деньги:

а) мотивация «от» (боли, неприятностей), при которой вы ставите себе надзирателя;

•

Вадим – бывший спортсмен, после армии долго искал работу. Один знакомый предложил ему зарабатывать деньги, участвуя в боях без правил. За победу в бою платили очень хорошие деньги. Соперники у Вадима были достаточно серьезные. Чтобы сохранить свою жизнь и здоровье, ему приходилось много тренироваться.

Тренировки длились по восемь часов в день. Пить и курить не разрешалось. За каждую провинность приходилось выплачивать штраф в пользу тренера, который всегда находился рядом.

б) мотивация «к» (ситуация, при которой за определенный срок выполняется условие, приносящее награду).

•

Наталья работала менеджером по работе с клиентами в одной из московских клиник. В ее задачи входило общение с клиентами, запись на прием к врачу, оформление карт пациентов. Так как клиника была частная, то ее зарплата зависела от количества пациентов, пользующихся услугами клиники.

Наталье очень нравилось выполнять свои обязанности. А тут еще руководство обещало увеличить зарплату, если количество пациентов увеличится на 20 %. Девушка посчитала, что если продуктивность увеличить на 20 %, то через год у нее появится возможность провести отпуск за границей, при этом ни в чем себе не отказывая.

Мотивация «от» является негативной. Она прекрасно работает для появления денег в кармане и работает в два раза сильнее, чем мотивация «к».

Мотивация «к» работает хуже, так как над вами не стоит надзиратель, который в случае вашего безделья сдерет с вас три шкуры. Главная мотивация человека – это не получить боль, уйти от нее. С одной стороны, это мешает нам зарабатывать деньги, но с другой стороны, мы должны этим научиться пользоваться.

...

Сжигая мосты, мы создаем для себя движение вперед.

Деньги мы получаем за счет навыков, а навыки мы приобретаем за счет мотивации. Поэтому нужно правильно мотивировать себя на приобретение нужных навыков и умений, приносящих нам деньги.

Когда мы, вынуждая себя мотивацией от боли, сжигаем за собой мосты, наши навыки приобретаются и внедряются со скоростью света.

Мотивацией мы должны не только заставлять себя приобретать правильные навыки, но и внедрять их в жизнь. Мы все предприниматели. И у нас есть один самый главный товар, о котором нужно заботиться – это мы сами. У нас должны быть классные качества, приобретенные за счет мотивации.

И если мы не будем позитивны, не будем себя правильно настраивать на получение правильных навыков и умений, то получение денег будет минимальным.

Для того чтобы правильно начать себя мотивировать, вы должны записать для себя два видео. В

первом видео вы покажете себе самому те вещи, которыми совсем не пользуетесь и на которые потратили деньги, так и не получив отдачу.

Во втором видео нужно будет рассказать самому себе, когда вы отказались и что вы не получили из-за чувства справедливости. Вспомнить и рассказать о тех ситуациях, где вы потратили много сил и энергии во избежание потерь.

Создание окружающей обстановки

Окружающая нас обстановка четко определяет поведение мозга. И соответственно, мозг определяет поведение тела. Для того чтобы мы с вами могли сами себя замотивировать на выполнение какой-то задачи или поставленной цели, мы должны создать для себя обстановку. А мозг уже определит поведение нашего тела. Приведу пример из своей личной жизни.

•

Несколько лет назад я был в городе Красноярске и посетил там красноярскую ГЭС. Дело было зимой. Стоял мороз минус тридцать пять градусов, и ветер усиливал этот мороз. А так как вода, падающая с ГЭС, не замерзает, то можно себе представить, какая там была влажность. Естественно, что посещение подобных мест сопровождается фотографированием. И весь процесс проходил следующим образом.

Человек, решивший показать мне эту ГЭС, выскакивает из автомобиля вместе со мной. Я занимаю определенную позу, а он быстро все это фотографирует, после чего мы сразу садимся в машину. На фотографии у меня рук не видно, они были спрятаны в рукава, хотя я был в перчатках. Весь процесс занял несколько секунд.

Данная окружающая обстановка заставила мозг определить поведение тела. Так как нам было холодно, то мы должны были быстро двигаться, чтобы не замерзнуть.

Другой пример создания окружающей обстановки в моей жизни выглядел иначе.

•

Мне очень нравится бывать в Израиле на Мертвом море. Температура воздуха уже в утренние часы достигает тридцати пяти градусов тепла. Плотность воды Мертвого моря очень большая. И соленая вода практически не дает утонуть. В моем фотоальбоме есть фотография, где я лежу на поверхности воды Мертвого моря и читаю газету.

В данном случае мозг определил другое поведение тела – как можно меньше двигаться, получать солнечные ванны, дышать целебным морским воздухом. Мозг заставил меня отдыхать и набираться сил. А поспособствовала этому окружающая обстановка Израиля.

Так вот, чтобы мы смогли правильно себя замотивировать на достижение цели, мы должны эту окружающую обстановку сами себе создать. С чего начинается создание окружающей обстановки? Создание окружающей обстановки начинается с визуализации цели и с визуальных напоминаний.

Доска желаний

...

«Все, что можно представить, можно осуществить»

К. Стоун

Я уже вам рассказывал о том, что необходимо создавать цели. И для того чтобы наш мозг захотел нам помочь в достижении какого-то желания, он должен его видеть. Так что же такое визуализация цели?

В свое время для самомотивации была придумана доска желаний. И многие из вас о ней уже слышали. Для тех, кто не знает, сейчас расскажу об этом.

К примеру, у вас есть мечта – домик в деревне. Вы берете ватман и на него наклеиваете картинки или фотографии домов. Это должны быть такие дома, в которых вам реально хотелось бы жить. Картинки можно скачать с Интернета, вырезать из журнала. Главное, чтобы вы учли все моменты своего желания.

Вы не должны забывать, что мысль материальна. И если вы сегодня наклеили на доску желаний избушку на курьих ножках, а на завтра, когда она у вас появилась в действительности, вдруг передумали, то это уже ваша проблема. Что хотели, то и получили. Поэтому, прежде чем клеить фотографии, подумайте о том, что же вам все-таки хочется.

Вы должны четко представить, какой это будет дом. Сколько в нем должно быть этажей, деревянный дом или кирпичный, печное отопление или централизованное. Будет ли в нем камин, и сколько квадратных метров должна быть кухня. Вы продумываете каждую деталь, каждую мелочь, вплоть до местности. Кто-то любит горы, кто-то море, а кто-то заснеженную тайгу.

Поэтому, когда говорят о домике в деревне, каждый представляет что-то свое. Галкин с Пугачевой тоже живут в деревне. И когда у Галкина спрашивают: «Сколько этажей в вашем замке?» – то он скромно отвечает: «А я их не считал». Это пример того, когда человек построил себе дом такой, какой ему хотелось. И по большому счету все равно, сколько там этажей, главное, что в нем комфортно.

Каждый выбирает для себя то, что ему нравится. Во времена компьютеризации, мобилизации и интернетизации вариантов создания визуализации цели значительно стало больше. Но одной доской желаний нельзя ограничиваться. Потому что через пару недель после ее создания вы все реже и реже будете обращать на нее внимание. А через месяц-другой вообще перестанете ее замечать.

Информация перестанет доходить до вашего мозга, она просто станет фоном.

Помимо доски желаний, которая визуализирует вашу цель, у вас должны быть какие-то постоянные напоминки. Фотографии своего желания вы развешиваете в разных комнатах своего дома, в туалете, на работе. Это может быть календарик в машине, надпись в лифте, заставка на рабочем столе.

Мозг любого человека содержит разного рода «шкафчики», в которых хранится разная информация. В одном ящичке хранятся визуальные образы, в другом хранятся аудиообразы, а в третьем – мнения чужих людей. Первым мы забиваем тот «мозговой шкафчик», который отвечает за видеоряд.

...

Мозг должен везде видеть поставленную цель.

Видя напоминки в каждом углу, мозг начинает фантазировать на нужную вам тему. Поэтому надо забить мозг окружающей обстановкой. И тут возникает вторая задача – окружить себя единомышленниками.

Сказки для взрослых, или Как найти единомышленников

Сам человек не способен справиться с визуальным рядом. Если вы хотите бросить курить, то должны найти реальных людей или в Интернете, которые бросили курить. Вы должны с этими людьми постоянно общаться, чтобы у вас появлялся опыт этих людей.

Если вы хотите себе купить Nissan X-Trail, вы должны общаться с тем, кто его уже купил. Если вы

хотите похудеть, то должны общаться с тем, кто это уже сделал. Ваш мозг должен забиваться информацией, которую вам дадут другие люди, достигшие уже этого. А мнения других людей (по умолчанию) есть правда, если этот человек вам никогда не врал. Вы будете копить и эту информацию.

Далее вам нужно будет собирать сказки для взрослых по теме своей цели. Вот об этом давайте поговорим поподробней и разберем, что это такое.

Если человек хочет заработать миллион долларов, то ему нужно купить книгу «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки, который уже заработал миллион долларов. Если у человека есть команда и он хочет создать интернет-бизнес по типу социальных сетей, то он должен купить себе «сказку» Марка Цукерберга о том, как он открывал свой Facebook, или купить книгу Стива Джобса. Когда человек хочет бросить курить, то таких сказок по большому счету нет. Но зато есть много всяких различных статей, которые можно вырезать из журнала или скачать с Интернета. В этих статьях рассказывается, как какой-нибудь очень известный актер бросил курить. И тут же упомянуто о том, как этот человек прекрасно себя чувствует.

Сказки для взрослых – это мнения таких непререкаемых авторитетов, которые нужно обязательно покупать и обязательно их читать. Можно положить это у себя в туалете и читать там каждый день два по два. Можно забить себе в телефон, и когда делать нечего, просто открывать и читать эту книжку или вырезки из статей и т. д. Сказки для взрослых обязаны быть.

Мнения непререкаемых авторитетов – это советы людей, которые по уровню своих знаний находятся на вершине иерархической пирамиды.

...

Необходимо постоянно общаться с теми, кто может учить, продвигать вас, вытаскивать вас на достижения вашей цели.

Если вы хотите научиться зарабатывать деньги, то нужно общаться с теми людьми, которые уже зарабатывают столько, сколько вы хотите. Но они не будут являться просто единомышленниками.

Это могут быть люди, которые занимаются какими-то тренингами.

Для тех, кто хочет бросить курить, таким человеком является врачнарколог, к которому нужно будет прийти и узнать, как это сделать. Те, кто хочет похудеть, для начала должны пойти к врачу-диетологу. То есть необходимо мнение не просто авторитета, а мнение учителя – человека, который поможет вам создать четкий путь. Это тоже откладывается в вашей голове.

Создание напоминалок

Чтобы ваш мозг постоянно помнил о том, что вы хотите, необходимо создавать раздражители той обстановки, в которой вы живете. У вас должны быть созданы напоминалки о вашей цели.

Рассмотрим все тот же отдых вместе с семьей и друзьями. В данном случае такими раздражителями могут стать дети.

•

К отдыху почти все было готово, предоплату за жилье внесли, лежанки для детей купили, рыболовные снасти для зимней рыбалки подготовили. Осталось только отпросить детей из школы на один день. Дети были в восторге. Они бегали по квартире, самостоятельно собирали вещи и все время повторяли: «Папа, а мы точно поедем? Папа, а в понедельник мы в школу не пойдем? А ты уже разговаривал с учительницей? А мы вместе будем рыбу ловить? А горки там высокие?»

И такая дребедень целый день. Дальше можно не описывать этот пример. Уже стало понятно, что дети не успокоятся, пока не попадут в этот дом отдыха. И именно дети становятся в данной ситуации раздражителями и напоминателями, но уже не визуального ряда, а другого.

Но если у вас нет детей или будет совершенно другая ситуация, то можно сделать следующим образом. Заходите на сайт вашего сотового оператора, за полчаса пишете 50 смс самому себе, чтобы в течение двух недель они к вам приходили в разное время. После этого, чем бы вы ни занимались, где бы ни находились, к вам будут приходить ваши напоминки в нужное время.

Эти раздражители постоянно будут напоминать: «Ты хотел бросить курить! Ты хотел похудеть! Тебе надо заработать в два раза больше, чем ты зарабатываешь сегодня». Эти небольшие уколы должны заставлять вас немного нервничать. Это очень важно. Когда мы немного нервничаем, наш мозг начинает работать, начинает переключаться на достижение цели путем самомотивации.

Нужна ли похвала?

Многие считают, что деньги являются хорошим мотиватором. Но сами деньги таковыми никогда не были. Они могут быть отличным мотиватором только в сочетании с чем-то. Наш мозг питается информацией, а для этого нужна положительная информация. А похвала как раз и является той качественной пищей для мозга. И этот процесс тоже надо организовать.

Если вы хотите открыть филиал, вы на пути к своей цели, то вы звоните руководству и говорите: «Я не только хочу, я уже сделал первый этап, сделал второй этап, третий этап». После чего вы услышите эти похвалы. Если вы хотите бросить курить, поставьте об этом в курс своих родственников, окружающих вас людей. И обязательно им рассказывайте о тех этапах, которые вы сделали. Вас начнут хвалить.

Эти похвалы также необходимы. Тем самым вы организовываете похвалы от различных единомышленников или окружающих вас людей.

Угол для мозга

Визуализация цели, сказки для взрослых, единомышленники, общение с учителями, раздражители и похвала – это есть окружающая обстановка. Все это необходимо для того, чтобы наш мозг начал думать в нужном направлении.

Создавая вокруг себя окружающую обстановку, мы постепенно приближаемся к своей цели.

Визуализация цели, постоянные напоминки не дают мозгу покоя. Мы окружаем себя единомышленниками, и наш мозг начинает с ними соревноваться. Собирая сказки для взрослых по теме своей цели, мы заставляем мозг перенимать чужой опыт.

Постоянно общаясь с людьми, которые могут научить и помочь в достижении цели, мы делаем шаг вперед. Создавая вокруг себя раздражители, мы не позволяем мозгу забыть о цели и заставляем его работать в данном направлении. И наконец, похвалами мы подпитываем свой мозг, чтобы он лучше и быстрее работал на достижение цели.

Таким образом, мы загоняем мозг в угол и не даем ему возможность подумать о том, что мы этого не хотим. Куда бы ни посмотрел мозг, мы хотим. С кем бы он ни поговорил, мы хотим. Чтобы он ни прочитал, мы это хотим. Мозг даже получает от каких-то учителей четкие, конкретные указания. Нас постоянно что-то немного раздражает. Нам говорят: «Да ты обещал! Ты же хочешь».

...

Мозг полностью забивается информацией о желании достичь цели.

Далее идут болезненные этапы, которые, собственно говоря, почти никто не делает, потому что эти этапы требуют от вас ответственности за свои поступки.

Создание личных мотиваторов

Мотиватор – это то, что нас с вами толкает что-то сделать. Многие думают, что главные и лучшие мотиваторы в жизни – это хорошие мотиваторы. Лично я с этим не согласен, потому что если бы было так, то на нашей земле все люди были бы миллиардерами. Все были бы на этом свете стройные, и никто бы никогда не курил.

Но так как жизнь далеко не идеальна, то мотиваторы должны действовать и с негативной точки зрения. Необходимо создать внешний негативный мотиватор, который заставит нас или бояться, или получить какую-то боль, потерю, потерю здоровья, нашу с вами невостребованность, одиночество, презрение людей.

•

Михаил хотел купить автомобиль. Денег на хорошую машину ему не хватало, а лежать целыми днями под капотом ему не хотелось. Поэтому он взял часть суммы в кредит и стал обладателем новенькой машины. Теперь Михаил частями выплачивает в банк взявшую сумму и ездит на хорошем автомобиле.

В данном примере кредит является внешним мотиватором. Он заставляет Михаила отдавать деньги за взятый автомобиль.

•

Алексей пригласил семью друзей вместе с детьми отдыхать на три дня. Когда все было подготовлено, оплачено проживание, куплено мясо для шашлыка, приготовлено рыболовное снаряжение, у Алексея вдруг возникли непредвиденные обстоятельства. Срочные дела на работе требовали отменить запланированную поездку.

Чтобы не обидеть друзей, Алексей созвонился с сослуживцем и попросил его поработать вместо него эти три дня за дополнительную плату.

В этом примере внешним негативным мотиватором стала семья друзей. Если бы Алексей отказался ехать на отдых, то друзья могли бы обидеться и потерять на время или навсегда. Вот это есть примеры внешних негативных мотиваторов, которые нужно создавать самим.

Когда вы создаете негативный мотиватор, вы должны дать людям такие обещания, при невыполнении которых эти люди сделают что-то плохое в отношении вас.

•

Оля и Петя дружили два года. Дело близилось к свадьбе. Но случилось так, что Оле пришлось уехать в другой город к больной бабушке. Петя клятвенно обещал ее ждать, тем более что Оля уезжала не насовсем. Вернувшись через месяц, Оля застала Петю в объятиях другой девушки. Свадьба отменилась. Несостоявшаяся невеста уехала от Пети навсегда.

В этом примере свадьба с Олей не была целью для Пети. В противном случае он повел бы себя по-другому, боясь потерять любимого человека.

Если вы не создаете негативных внешних мотиваторов, то вы вынуждены жить только на позитивных внутренних мотиваторах. Это может быть радость от покупки машины или радость от детских счастливых глаз. Но в данном случае позитивные мотиваторы не дают такого действия, которое необходимо для достижения цели. Это действие могут создать только негативные

мотиваторы, которые вы должны сделать сами.

Когда вы создаете личные мотиваторы, происходит следующее. Вы видите впереди себя позитивный мотиватор, и вы к нему идете, думая, что это ваше решение. Но на самом деле вас серьезно толкает сзади внешний негативный мотиватор. Он заставляет вас идти вперед.

Итак, вы создали себе цель, создали окружающую обстановку, создали мотиваторов. И теперь пришло время разобрать причины действенности мотиваторов.

Секретный ингредиент

Когда на кухне готовится какое-то блюдо, то для улучшения вкуса применяются различные ингредиенты. Из покон веков приготовление изысканных блюд держалось в строгом секрете. И в наше время есть народы, частные рестораны, которые не хотят разглашать свои секреты.

Но так как мы с вами говорим о самомотивации, о создании мотиваторов, я посвящу вас в маленькую тайну. Когда вы хотите достичь цели, вам нужно сделать так, чтобы пути назад не было. Сжигание мостов – это и есть секретный ингредиент.

Приведу цитату: «Женщины Трои сожгли корабли своих мужей, защитников города, и тем самым остановили их бегство».

В данном случае женщины сделали благо путем негатива. Защитники города – это наш с вами сознательный мозг. Бессознательный мозг не дает защищать, он хочет сбежать, боясь трудностей. И вот тут приходит время сжигания мостов, благодаря чему останавливается бегство с поля боя.

Отступить защитникам было некуда. Оставалось только победить.

Желающий победить должен сжечь за собой мосты, отсечь все пути к отступлению, только так можно сохранить жгучее желание победы, очень важное для успеха. Необходимо поставить мат.

Сначала мы начинаем дурить мозг, потом мы загоняем его в угол, создаем негативные мотиваторы и ставим ему сначала шах, а затем мат.

К сожалению, многие люди не способны это сделать. Они ставят себя в условия невозможности или невыгодности идти назад. Если раньше у вас не получалось достигнуть какой то задачи, цели, то без этого шага, без этого этапа вам обойтись не получится.

Когда назад отступить некуда, мозг начинает работать на генерацию тех действий, которые являются последствием самомотивации. Необходимо определить, что нужно сделать. Сделав что-то, вы получаете то, что вам нужно. В противном случае мозг не генерирует ваши действия, мозг просто отдыхает, потому что последствий, собственно говоря, нет.

Почему мы выбираем лучшее

Самые популярные вещи в мире занимают первые места. Музыкальные хиты, кинофильмы известных режиссеров, пятизвездочные отели, популярные рестораны привлекают нас в первую очередь. Почему мы хотим всегда самое лучшее? Ответ простой. На то, что нас скорей всего не удовлетворит, на второстепенные вещи жалко времени и денег.

Если вы посмотрите на себя как на товар со стороны покупателя, то увидите в себе те недостатки, которые нужно ликвидировать путем обучения, путем изменения своего отношения к миру, захотите стать первоклассным специалистом, стать лучшим в узкой нише, стоящим на вершине горы. Если вы посмотрите на себя со стороны продавца, то поймете, что первоклассный товар дешево не продается!

...

Первый всегда получает больше, чем второй, в два раза, в десять раз больше, чем десятый, в сто раз

больше, чем сотый. Так построено общество. Всегда выбирают лучших.

На сегодняшний день существует такая вещь, как бесконечность выбора. Мы – товар. У наших покупателей есть бесконечность выбора. Одни покупают самое дешевое, разочаровавшись в качестве, покупают уже дорогое. Другие сразу покупают одно из самых дорогих. Если вы хотите продавать себя дорого, вы должны быть узконаправленным специалистом, вы не должны расплываться по мелочам.

За что платят деньги наши покупатели

Когда мы с вами приходим в магазин или на рынок приобрести какой-то товар, мы руководствуемся следующим:

1) выбираем самый дешевый аналог, чтобы не переплачивать лишние деньги;

2) выбираем самый лучший товар, чтобы тоже не переплачивать деньги. Скупой платит дважды.

Парадокс, если мы – наемные работники, продаем себя на рынке труда, то большинство людей и компаний готовы довольствоваться малым. И это очень многих сбивает с толку. Огромное количество людей идут по пути, который навязала школа, – взять самое дешевое. В школе нас учили быть разносторонними, учили всему понемногу. И это одна из главных ошибок.

...

Тех, кто умеет все понемногу, берут на работу за копейки. Их меняют как перчатки.

Если у вас заболел зуб и вы пришли к врачу его вылечить, разве в этот момент вам сильно важно знание наизусть стихов Лермонтова или Есенина вашим стоматологом? Разве вы не сядете в кресло ставить пломбу, если ваш доктор быстро не назовет столицу Непала?

Когда мы хотим решить свою проблему, мы в первую очередь думаем о качестве, чтобы не возвращаться к ней больше. И мы готовы заплатить самые большие деньги только за то, чтобы в нашей жизни было все хорошо. И если вы являетесь первоклассным специалистом, то вы есть та самая чудотворная таблетка от всех несчастий, которую готовы покупать многие.

Узконаправленные специалисты умеют делать самое сложное. А те, кто являются разносторонними, самое сложное делать не умеют. Будучи самыми простыми, мы никому не нужны. Чтобы добиться успеха, надо быть настойчивым и упертым, надо научиться делать самое сложное. Но не все являются асами, и не все являются на рынке труда царями горы. Большинство остается серой массой.

В чем разница между посредственностью и высшим пилотажем

Разница между высококлассными специалистами и серой массой – в умении стратегически отступить. Нашу жизнь можно разделить на две ситуации.

1. Яма – ситуация, когда вы начали чем-то заниматься, добились определенного успеха, но дальше наступил спад. После ямы опять начинается подъем.

Когда начинаешь что-то делать на энтузиазме – это всегда неплохо. Но потом начинаются проблемы, серьезные падения и только потом подъем. Когда у вас после первых результатов появилась яма, перед вами появился путь от новичка к мастеру. Это куча синяков, падений, проблем, ошибок и нескончаемая рутина.

Но яма – самый простой путь к росту достижений. Ваша ценность в мире определяется дефицитом таких, как вы. Если бы ее не было, то таких, как вы, было бы миллионы. Поэтому есть яма. И кто дойдет до ее конца, станет дефицитом на рынке труда. Остальные не доживут, просто помрут в ней. Если вы попали в яму и у вас кончились силы, то это нормальная ситуация. Главное, чтобы вы

помнили, что стать классным, стать дефицитным вы сможете только тогда, когда пройдете эту яму. Пока она не пройдена, вы остаетесь посредственностью. Зачастую преодоление ямы затягивается на годы. Перетерпеть и побороть яму – является очень отважным решением.

2. Болото – ситуация, при которой ничего не меняется, все остается, как было.

Если вы находитесь в болоте, вы ничего не сможете изменить в своей жизни до тех пор, пока не сделаете нескольких шагов назад, отказавшись от многого. Болото – это не стабильность. Это трясина, которая засасывает вас, и при этом в вашей жизни ничего не меняется. Большинство боятся отступить перед болотом быстро и бесповоротно и остаются там навсегда.

Те из вас, кто, читая эту книгу, дошли до этой страницы и не смогли ничего достичь серьезного, скорее всего находятся в болоте, потому что у вас даже не было намека на личностный рост. И пока вы не уйдете из него, в вашей жизни ничего не произойдет. Все дни станут похожими друг на друга, и ваша жизнь превратится в «день сурка».

Отступление – что это: победа или поражение?

...

«Иногда шаг вперед требует шага назад»

Томас Дьюар

Все мы сталкиваемся с препятствиями и думаем, что победитель не должен отступать. Но это не совсем так. Настоящий победитель отступает. И отступает постоянно. Но он это делает в нужное время и в нужном месте. 99 % людей тоже отступают, но делают это в неправильное время и в неправильном месте.

Процесс отступления не есть процесс поражения. Давайте разберем, где и как надо правильно отступать.

Общество и успехи людей настроили нас на то, что шаг к отступлению мы воспринимаем как слабость, низость и т. д. Когда мы просим успешных людей рассказать свой секрет, то они рассказывают нам банальные вещи. И когда пытаешься применить эту банальность, на самом деле ничего не получается.

Никто из этих людей не говорит, что надо отступать. Нас все учат идти до конца. Ведь победа – это результат, на который рассчитываешь. Но отступление – это всего лишь старт в долгую и счастливую жизнь. Нужно всего лишь просчитать правильное время и правильное место для отступления.

Люди, которые отступают просто так, проигрывают. Нужно уметь отступать перед невозможным или нереальным. Продолжение борьбы и упорство становятся целесообразными только перед возможным и выгодным. Нужно использовать возможности, и решения принимаются на основании выгод.

•

Федор после окончания института устроился работать в РЖД. Частые командировки в город Новороссийск разлучали его с женой и маленьким ребенком. Казалось, что родной Ростов-на-Дону постепенно становился чужим и далеким. И вот к тридцати годам Федору предложили должность начальника новороссийского филиала.

Недолго думая, молодой специалист, оставив насиженное место, вместе со своей семьей переезжает в новый город. Неудобства съемной квартиры казались мелочью по сравнению с разлукой с

родными. Но теперь они были вместе. А заслуженное доверие со стороны работников подразделения в г. Новороссийске вдохновляло на профессиональную деятельность.

На этом примере рассмотрим два отступления. Первое отступление – это шаг назад сотрудников, которые работали с Федором в г. Ростове-на-Дону. Это они отступили от командировок в другой город. Это они формально относились к делу, когда ездили в командировки. Это они приняли решение, что цена в данном случае слишком высока.

Но здесь есть и второе отступление, когда Федор сделал шаг назад от своего комфорта, от насиженного места, от привычных вещей. Не каждый способен адаптироваться в чужом городе, не зная, к чему это приведет в конечном итоге.

...

В жизни ничего просто так не дается.

Нужно уметь правильно отступать. Как же определить, где надо делать шаг назад, а где нет? Самая большая ошибка людей состоит в том, что они пытаются удовлетворить всех, пытаются реализовать себя во всем. Но ценятся узконаправленные специалисты. Именно они становятся первоклассными востребованными специалистами.

Какое решение поможет подняться на вершину горы

Проходя путь от новичка к мастеру, в вашей голове как заноза застрянут проблемы, ошибки, трудности. Чтобы преодолеть все эти препятствия, вам нужно начинать правильно думать и принимать правильные решения. Вы должны самостоятельно удалить все негативные мысли из головы и приступить к действию. И тогда результат не заставит вас ждать.

Когда люди попадают в трудную ситуацию, свои проблемы они пытаются решить разными видами. Давайте разберем три вида этих решений.

1. Отважное решение – перетерпеть, перебороть яму. Но зачастую проходят годы.
2. Взвешенное решение – берутся за дело и понимают, что оно им не по зубам. Отступить – это значит принять очень важное решение.
3. Самое тупое и бестолковое решение – вступить в бой там, где не по зубам. Поняв, что не по зубам, продолжают идти вперед. Теряют много сил и времени, но из ямы не выбираются.

Ошибка многих – попытка разделить свои усилия в нескольких темах и идеях. Когда вы пытаетесь разделить себя, свои усилия, пытаетесь искать себя несколькими путями, пытаетесь добиться своей эксклюзивности на рынке, вы тратите много сил на перебежки. Надо правильно отступать перед болотом или непреодолимой ямой, иначе никогда не станете первоклассным.

Если вы смогли определить ситуацию «болото», в котором вы будете оставаться серым, и смогли понять, что придется уйти обратно, то, чтобы себя не делить и не дробить, надо уметь отступать. Победители отступают там, где надо, а 99 % людей делают шаг назад перед решением отступить. Не принимая этого решения, они пожизненно остаются в яме, думая, что смогут в этой жизни что-то изменить.

...

Умейте делать правильный выбор, чтобы не продолжать сидеть в яме с большинством.

Максимальную пользу приносят последние усилия. Чтобы сделать последний рывок, вам нужны промежуточные силы, которые разогреют ваш организм. А это значит, что только терпеливая и упорная работа приведет вас к победе. Но многие до последнего рывка не доживают и не доходят до

финишной черты.

Если вы взялись преодолевать свою яму, решив, что она вам по плечу, то вы должны следовать правилам профессионалов. Они не оставляют много сил на финиш. Будьте готовы, что основной марафон будет самым тяжелым испытанием. Но определенные силы на последнем рывке дадут вам подняться на вершину горы.

Когда до вершины остается сделать два шага, но ваши силы уже иссякли, и вам кажется, что этому мучению не будет конца, то самое главное для вас в этой ситуации – не останавливаться. Сквозь слезы и боль хватайтесь за последнюю соломинку, но не расслабляйтесь. И тогда невидимые силы вынесут вас на самый верх. И вот тогда уже можно будет и отдохнуть.

Тем, кто понял, что не сможет преодолеть яму, нужно уходить. На дне ямы болото. Перед тем, что не по зубам, и «болотом» необходимо отступить. Иначе вы там и останетесь.

Принимайте решения! И в путь! Удачной дороги!

Как распределить свои силы, чтобы не надорваться

Прочитав книгу, вы почувствуете определенный прилив сил и попытаетесь ввязаться в бой. Но не забывайте, что бой должен принести выгоды. Если вы до сих пор находитесь в «болоте», вам нужно бежать оттуда однозначно. Когда вы из него выйдете, будет «яма», в ней необходимо трезво оценить обстановку. Препятствия должны быть преодолимыми, за которыми вас будут ждать выгоды.

Но для тех, кто оценит свои силы, недостаточные для борьбы, есть путь к отступлению. Сделав шаг назад, найдите себе другую нишу с меньшей ямой и меньшими проблемами. Без отступления вы не выдержите, вы порветесь. А на дне ямы – болото. Не преодолев яму, вы зря потратите свое время и свои силы, так и не получив новые выгоды.

...

Если вы хотите реально зарабатывать много денег, вы должны стать лучшими и первоклассными. На это обычно уходят годы. И это нормальное явление.

Ввязавшись в бой, вы обязательно упадете. Если после падения смогли встать на ноги, значит, бой стоит того. Если понимаете, что проигрываете, сделайте вовремя шаг к отступлению. Отступление – не проигрыш, это старт к новым вершинам, но на другом уровне. Жалейте зря потраченное время, которое можно использовать по-другому, и принимайте правильные решения.

Палки в колесах, ехать или стоять

Вы когда-нибудь были в горах? Нет, не на канатной дороге. А когда вы самостоятельно шли пешком, поднимаясь вверх. Усталость, нехватка кислорода, страх высоты всегда были рядом. Они шептали вам на ушко: «Вернись! Не ходи туда! Отдохни! А дома тебя ждут телевизор и теплый плед!

Хватит!» Вы вернулись? Или продолжали идти дальше?

И неважно, какая это была гора – большая или маленькая. Восхождение на более высокие вершины требует повышенного профессионализма, а в остальном разницы нет. Если вы вернулись назад, значит, вы не смогли пройти преграду, стоящую перед вами. Было это нежелание идти дальше или вы неправильно рассчитали свои силы, уже не имеет никакого значения.

Это была ваша непреодолимая «яма». Вы в ней так и остались. А трясина, находящаяся на дне, с каждым днем засасывает вас все глубже и глубже. Преграды всегда будут стоять на вашем пути. И если вы хотите стать победителем, то должны знать, что вам может помешать.

7 преград на пути преодоления ям

1. Скоро у вас закончится время, и вы отступите.

Сколько вам сегодня лет? Только двадцатилетние думают, что они будут молоды и здоровы всю свою жизнь.

2. У вас закончатся деньги, и вы отступите. Вам не хватит сегодня денег, а завтра уже будет поздно.

3. Вас охватит паника в слабости, и вы отступите. Многие идут на поводу своих эмоций, а разум даже не слушают.

4. Вы слишком легкомысленно отнесетесь к делу, и снова отступите. Нежелание определять первостепенные задачи ведет к неудаче.

5. Вас устроит болото, устроит ваша посредственность, и вы отступите.

Нежелание меняться и выделяться из толпы закрывает перед вами все перспективы.

6. Вы ориентировались на краткосрочный результат, но как только его получили, он вас разочаровал. И вы отступили.

7. Вы ошиблись с выбором темы, с выбором ниши, вам не хватило сил, и вы отступили. Ставьте нереальные задачи, пытаетесь прыгнуть выше своей головы.

Попробуйте оценить свою прошлую жизнь. Что вы делали правильно, а что нет? Если вы сейчас выбираете собственные грабли, которые неоднократно били вас по лбу, то вам по вкусу болотная вонь. Но нам тогда не по пути. Если вам тяжело, то вы попали в свою яму. Ее надо пройти. Дальше будет высота, будет вершина. Становитесь узконаправленными специалистами! Зарабатывайте в разы больше! Стройте свое будущее, которое не стыдно будет передать по наследству!

Лидерство

Что такое лидерство

Лидерство не заложено при рождении, оно выращивается. Многие верят в сказку, что лидером надо быть, и всем это не дано, что невозможно всем управлять людьми, должны быть подчиненные. Но это все бред, потому что лидеров можно вырастить. Лидерами сразу не становятся.

Выращивание лидерства – это процесс, состоящий из многих элементов.

...

Лидерство – это процесс воспитания в себе качеств, но нужно сделать так, чтобы эти качества были у вас воспитаны все.

Отсутствие какого-то качества резко снижает ваш потенциал как лидера, резко снижает вашу возможность управлять другими людьми. И это очень важно.

Выращенное лидерство способно перевести вас на новый уровень, в другую реку, в другое окружение. И самое главное, что в этом новом уровне, на этом новом этапе вы увидите, что жизнь кардинально отличается от того, к чему вы привыкли на сегодняшний день. Это принципиально другие доходы, это принципиально другие запросы, принципиально другое качество жизни. Это то, что вы получите, внедряя в себя лидерские качества.

Лидерство – это не результат одного усилия, это внедрение в себя привычек. И именно комплекс всех этих привычек доводит вас до нужного результата.

...

Лидерство не статично. Это не одноразовый укол и не одноразовая вакцина.

Лидерство – это постоянный процесс, который разгоняется, эволюционирует и развивается. Это как с деньгами. Кто-то получил наследство, кто-то случайно заработал много денег, но уже через два

месяца они продолжают жить на прежнем уровне.

Но есть люди, которые постепенно идут к своим доходам, богатству. И вот как раз такие люди свои деньги не теряют. То же самое происходит с лидерством. Если вы сами не развиваетесь, не идете впереди, не являетесь путеводной звездой для других, не являетесь выше на голову остальных, то люди про вас очень быстро забывают. Вы становитесь никому не нужными.

Чем больше вы работаете над собой, над своим лидерством, тем больше в вашей жизни становится счастья, любви, преданности. Это происходит потому, что качества, принадлежащие лидеру, притягивают к себе не только деньги, но и остальные жизненные «вкусняшки».

Лидерство – это превентивные меры созидания, то есть внедрение в себя навыков, не тогда, когда нас заставили это сделать другие люди или обстоятельства, а внедрение в себя навыков и действия на опережение. Лидеры способны не только предвидеть, но и способны превентивно действовать, действовать заранее. Этому нужно учиться.

Лидерство – это ваш имидж. Имидж – это успех, здоровье и позитивная энергетика человека. Без этого быть лидером практически нереально. В первую очередь вы должны предстать перед окружающими людьми как максимально позитивный человек. Пересмотрите в социальных сетях свои аватарки, профили, аккаунты, все, что вы там делаете и пишете. Удалите все, что является негативным.

Пересмотрите свою одежду, прическу, убранство вашего жилища. Если вы живете в мерзости, то и люди вас представляют мерзким. Если вы одеваетесь как серые мыши, то и люди в вас будут видеть этих серых мышей. Или вы позитивны, и люди хотят к вам идти, с вами, за вами. Или вы негативны, унылы, скучны, и за вами вряд ли пойдут.

Лидерство – это эмоции, которыми вы делитесь с окружающими людьми. Я уже рассказывал про себя, что не люблю большого скопления людей. Но эти эмоции я убираю в себя. Совсем жить без общества я тоже не могу, мне становится скучно. Когда мне говорят, что я позитивный, задают много вопросов, я умею убирать все, что касается лично меня в себя.

У меня есть правило, что окружающие меня люди не виноваты в том, что мне где-то скучно или грустно. И я должен с окружающими меня людьми вести себя так, чтобы эти люди получали от меня только позитивную энергию, позитивные эмоции, дающие понимание прекрасной жизни. Излучение позитивных эмоций является частью лидерства.

...

Лидерство – это интеллектуальность.

Тупых лидеров не бывает. Для этого вы должны развиваться, обучаться, быть интересными для окружающих. Когда в вас виден этот интеллект, когда с вами интересно, люди за вами тянутся.

Лидерство – это деньги, которые на сегодняшний день являются мерилем успеха, признанным всеми. Все понимают, что нищета – это порок. Из этого нужно выбираться. Лидер должен показывать остальным, что он умеет зарабатывать эти деньги и умеет их тратить.

Лидер не может быть бесчувственным болваном. Чувства – это любовь в семьях, уважение, любовь к близким, сожаление, сострадание. И окружающие вас люди должны видеть, что эти чувства у вас есть, что вы человек с большой буквы.

Лидерство – это красота, гармония. В вас должно быть что-то, что показывает неотчужденность к эстетике. Ваши действия должны быть похожими на искусство. Красота – это отсутствие недоделок.

Люди не воспринимают недоделанные вещи.

Лидерство – это процесс. Хотите или нет, но вам придется постоянно развиваться, идти вперед. И тогда за вами будут идти люди.

Лидерство – это стратегия, умение видеть завтра. Предугадывая завтра, вы понимаете, по какому пути надо идти.

...

Лидерство – это опыт. Чтобы за вами шли люди, они должны вам верить, а опыт – это составляющая доверия.

Лидерство – это самоуважение. Не уважающий себя человек, не доверяет сам себе. Если человек себя не уважает, то он позволяет себе жить некачественно. Самоуважение заставляет человека хорошо о себе мыслить. Действия уважающего себя человека заставляют окружающих также хорошо о нем думать.

Лидерство – это страсть к большой идее. Без большой идеи лидера не существует вообще. Умение ее создать, предвидеть, воплотить в жизнь и страстно быть ей преданным является частью лидера.

Лидерство – это избыточная энергия, которую мы сначала отдаем и только потом просим.

Лидерство – это конфликт, энергия, которая движет. Только через конфликты мы можем идти впереди других. Идя впереди, мы вынуждены пробивать какие-то стены, вынуждены разрушать стереотипы.

Лидер должен уметь провоцировать конфликты и уметь их решать. Конфликт – это не значит шумно, с шашкой наголо. Конфликт – это сделать так, как надо, а не пойти на поводу у общества.

Лидерство – это комфорт. Невозможно идти за человеком, которому некомфортно. Когда человек делает что-то из-под палки, чувствует себя некомфортно, то понимаешь, что что-то тут не так. И тут теряется вера в него.

...

Лидерство – это подвиг в глазах окружающих. И эти подвиги нужно учиться делать. Их нужно создавать и пользоваться ими. Это может быть ранняя утренняя пробежка, моржевание, поход в филармонию на концерт симфонического оркестра.

Лидерство – это благотворительность. Человек, не помогающий нуждающимся людям, не усиливает к себе доверие.

Лидерство – это успехи учеников, подчиненных или тех, кто идет за лидером.

Путь к лидерству

К лидерству каждый идет своим путем. С одной стороны, этот путь легкий и простой. Но с другой стороны, приходится работать, внедрять лидерские навыки. Нельзя стать лидером не поменяв себя.

Себя нужно менять и ломать. Путь к лидерству – это путь против своего окружения.

Вашему окружению категорически не понравится, что вы поменяете свой имидж, начнете быть более эмоциональным, начнете учиться, станете умнее, у вас появится больше денег, вы станете более красивыми. Вашему обществу категорически не понравится, что вы начнете видеть будущее, начнете заряжать энергией людей, которые за вами пойдут за этим будущим.

Им не понравится то, что вы получите элементы самоуважения. Этим людям не понравится то, что вы начнете совершать подвиги. Это будет путь против вашего окружения, против вашего общества. И это нормально. Ваше общество будет тащить вас назад, будет сопротивляться вашему изменению

в лучшую сторону.

Как зародить в себе лидера

Любые лидеры авторитетны не только для внешнего, но и для ближнего круга людей. С ними начинают считаться, их начинают уважать, любить, к ним начинают прислушиваться даже самые близкие люди, которые вчера не хотели их поддерживать.

Наверняка у кого-то есть проблема, когда вы, имея большую идею, классное направление деятельности, не находите поддержки со стороны близких вам людей. Вам не доверяют, вам не верят, хотя, на ваш взгляд, все вроде бы логично, все так здорово, что по-другому быть не может. Ваши близкие начинают ныть: «Надо подождать, надо подумать, куда ты сразу, так нельзя, это несерьезно, многие пытались».

Люди, имеющие признаки лидерских качеств, начинают ловить себя на том, что у них пропадает время. Они получают массу интереснейшей информации, у них появляется какая-то увлеченность. И от всего этого повышается уровень энергетики, от которой идет мощнейший заряд.

Все это происходит не случайно. Есть методика, которую каждый может встроить в себя. Но не все так гладко, как выглядит на первый взгляд.

И у лидеров есть «минусы», с которыми приходится мириться.

Обладая лидерскими качествами, вы заметите, что с вами будут хотеть общаться многие люди. И вот тут вам придется научиться говорить «нет», иначе все сядут вам на шею.

У вас должна быть большая идея, которая будет вдохновлять, мотивировать ваших сотрудников, а также вдохновлять ваших потребителей и делать из них реальных клиентов.

...

Вы начнете жить той жизнью, которую большинство себе позволить не может. У вас не получится жить размеренно.

От вас отвернется минимум половина окружающих людей, которые вам начнут говорить: «Ты стал другой. У тебя в голове одна работа, а раньше мы с тобой часто ходили на рыбалку». Для кого-то это станет критичным.

Лидером в один день не становятся. Это долгая и сложная работа, прежде всего над собой. Я покажу вам путь, который приведет вас к успеху. Поднимаясь на вершину триумфа, вы не должны пропускать ни одной ступеньки, потому что по-другому эта система не работает.

8 ступеней лидерства

1. Позитивное отношение к жизни

Позитивное отношение к жизни есть путеводная звезда, которая не дает человеку расслабиться. Вы можете негативно относиться к конкретной ситуации, вы можете очень расчетливо подходить к решению каких-то вопросов, но это не значит, что ваше отношение к жизни негативное. Оно может быть негативным в моменте.

Но с точки зрения общего понимания, к чему вы идете, чего вы хотите, сформулировав эту звезду, у вас по-любому все будет. У вас будет то, что вы хотите, благодаря вашим мыслям, вашему окружению, мышлению, мотивации, навыкам. Понятно, что к какому-то конкретному вопросу вы можете относиться негативно. Но то, что вы хотите достичь в конечном итоге, будет позитивным. На примере рассмотрим профессию врача. Евгений Лукашин из «Иронии судьбы» говорил: «Я – доктор и поэтому сначала должен делать больно. А потом вы станете здоровыми». Сначала это

больно, расчетливо, негативно. Но тот позитив, к которому идет врач иногда через сопротивление пациента, будет потом.

Первая ступень лидерства гласит, что вы должны видеть, понимать и чувствовать то, что будет потом даже через негатив, который будет нести ваше окружение, не понимая, что происходит сейчас.

2. Быть вовремя

Многие думают, что «быть вовремя» – это во время ставить будильник, вовремя приходить на работу. Конечно, это все правильно. Но если читать между строк, то здесь подразумевается еще один смысл.

•

Работая менеджером по продажам, Семен имел различных клиентов. Он занимался продажей кондитерских изделий. Накануне новогодних праздников в их компанию пришел дополнительный вагон сладостей одной московской кондитерской фабрики. Это было начало нового сотрудничества, которого добился директор фирмы, где работал Семен.

Молодой менеджер по продажам, сидя на рабочем месте, мечтал об увеличении продаж. Он представлял себе, как директор объявляет ему благодарность. Но прошло несколько дней, а особого роста продаж не наблюдалось. Тогда Семен решил сам позвонить своим клиентам и узнать, когда те начнут делать закупки к празднику.

Оказалось, что часть клиентов уже закупили товар на соседней базе, торговавшей только московскими конфетами. О новых поставках никто из клиентов не знал, но пообещали заглянуть уже после праздников.

•

Молодую женщину ночью привезли в родильный дом. Воды уже отошли, но схваток еще не было. Это грозило смертью ребенку. Нужна была срочная операция. Врач, принимавший и осматривавший роженицу ночью, рано утром передал по смене о предстоящей операции.

Но заступивший на смену врач ее делать не захотел. С помощью лекарственных препаратов он начал вызывать преждевременные роды. Схватки нахлынули, как цунами. В результате чего ребенок родился ни живой ни мертвый. Его срочно поместили в реанимационное отделение и подключили к аппарату искусственного дыхания.

В реанимации ребенок пролежал целую неделю, после чего был доставлен в отделение патологии новорожденных детской областной больницы. Родовая травма сместила шейные позвонки, из-за чего новорожденный быстро утомлялся и не высасывал положенное количество молока. Это повлияло на его будущую речь.

Развитие шло с задержкой. Наблюдение у невролога до года жизни, отсутствие речи до четырехлетнего возраста, многолетняя работа логопедов, проблемы с обучением в школе, ограниченная годность в армии – все это благодаря не сделанной вовремя операции.

Быть вовремя – это не часы, это то, что вы чувствуете. Эта «чуйка» есть у каждого. Наверняка, у вас был момент в жизни, когда эта «чуйка» вам говорила: «Надо сделать». И как только вы это сделали, тут же наступал *jack pot*. Но сколько раз вы чуяли, но не делали. А потом понимали, что все проиграно. И вы не получали того, что должны были получить.

Быть вовремя – это часть лидера. Лидер всегда вовремя. Он вовремя поможет нуждающимся, вовремя влезет в ситуацию и исправит ее, вовремя проснется и вовремя придет на работу или в свой

бизнес.

Сколько таких руководителей, позволяющих себе приходить в свой собственный бизнес когда попало!

Вы должны задумываться каждый раз, а вовремя ли вы это делаете.

Это разговор не только о бизнесе и деньгах, это разговор о реальном лидерстве в жизни. И если вы хотите быть лидером, то вы должны понимать, что вовремя делать вы должны то, что нужно, а не то, что удобно.

3. Быть готовым

Готовым надо быть ко всему. Быть готовым к погодным условиям, взяв с собой зонтик или поменяв резину на машине. Быть готовым к неприятностям, поджидающим вас дома или на работе. А самое главное – это быть готовым к победе. И вот именно здесь у многих возникает проблема.

•

Компания заключила договор на оказание услуг на сумму сто тысяч рублей. Клиенту понравились условия контракта, и он решил заключить новый договор на сумму двадцать миллионов рублей. Но предоставляющая услуги компания к этому была не готова.

Неготовность к победе приводит к плачевным результатам. Люди не готовы к славе, к успехам, к популярности, к деньгам.

Вчера человек получал тридцать тысяч рублей, сегодня его заработок увеличился в десять раз. И он к этому не готов. Он не понимает, что с этим делать, и тупо спускает все под ноль.

Нужно быть готовым к резким взлетам, нужно быть готовым к резким падениям, нужно быть готовым к мелочам.

4. Необходимо доделывать начатое

90 % всех дел не делаются, потому что их бросают. Если что-то начал, то надо доделать.

Лидерство – это путеводная звезда для других людей. Человек, не доделывающий дела до конца, не может стать в глазах других людей авторитетом. Они точно так же, как и он, начинают, но не доделывают. И, не получая результатов, люди уходят.

По статистике, 80 % дел, которые мы начинаем делать, мы можем совершить. Но есть еще около 20 % дел, за которые мы беремся, не рассчитав свои силы. И здесь уже действует другая вещь. Иногда мы можем взяться за дела, которые не можем потянуть. Но в этом случае нужно признать честно свою ошибку. И это тоже есть качество лидера.

Девять дел из десяти, за которые мы взялись и можем довести до конца, мы не доводим. И это является «минусом» в глазах окружающих. И нас за это не уважают.

Почему наше с вами окружение говорит нам: «Не надо это делать»? Вы думаете, что это из-за недоверия к нам? Нет. Просто однажды мы их уже обманули. Мы сказали, что сделаем, но недоделали до конца. И в следующий раз они уже не хотят смотреть на это зрелище. Они оберегают нас от нашего с вами позора.

Поэтому, если что-то взялись делать, то доделывайте все до конца.

5. Закон вероятности

Когда вы начинаете что-то делать, вы должны получить поддержку большого количества людей. А чтобы получить поддержку ста человек, вам необходимо опросить тысячу человек. Чтобы получить поддержку тысячи человек, нужно опросить десять тысяч человек.

На маленьких числах, на маленьких количествах идея не работает. Имея идею создания бизнеса, идею стать лучшим в районе, идею захвата города своим бизнесом, нужно опросить как можно больше человек. Опросив только троих, скорей всего вы узнаете свое новое имя. Вас назовут «лохом», и будут правы, потому что трое погоды не делают. И у вас ничего не получится.

Закон вероятности гласит: «Если вы хотите встретить десять последователей, то вам нужно переговорить минимум со ста людьми». В среднем один из десяти соглашается вам помогать, соглашается идти с вами и за вами. Но девять из десяти против ваших идей.

Закон вероятности – это закон больших чисел. На малых числах он не работает.

6. Главная цель

Главная цель – иметь большую идею. Если вы сами не имеете путеводной звезды, то вы не сможете стать путеводной звездой для других. Если вы не видите маяка, то не сможете вывести свой корабль, а загоните его на рифы. Вы разобьетесь сами и разобьете свою команду.

Цель, большая идея – это маяк. Люди, идущие за вами, – ваша команда.

7. Самосовершенствование

Огромная проблема многих руководителей, многих лидеров, многих семьянинов заключается в том, что они ставят в своей жизни, в своей карьере большую жирную точку. Их слова звучат так: «Я свое уже узнал, я свое уже понимаю, теперь вы».

Но как только ваши сотрудники, ваши мужья и жены, ваши дети понимают, что вы тупее их, вы имеете меньший опыт, чем у них, ваша компетенция ниже, чем у них, они тут же перестают вас уважать.

Лидер везде лидер. Этот вопрос касается не только бизнеса, но и всей жизни.

Если вы не уделяете время самосовершенствованию, если вы сами не учитесь, не читаете книги, вы не получаете пинок, благодаря которому начинаете делать. Самые эффективные пинки приобретаются при живых встречах, на «живых» тренингах и мероприятиях.

Успешные люди, и я не исключение, постоянно записываются на живые тренинги более крутых людей, чтобы получить новый заряд энергии, который понесет их еще быстрее к новой цели.

8. Контроль ситуации

Не умея контролировать ситуацию, лидер не станет лидером. Отсутствие контроля ситуации приводит к потере денег. Каждый из нас не является богом, мы не можем уследить за всем. Но, исключив этот пункт из своей жизни, мы получаем кучу проблем. Это могут быть невыполненные заказы, задержка по времени, «двойки» в дневнике наших детей, проблемы с родителями.

Не умея контролировать ситуацию, мы получаем «минусы» в нашем кармане.

8 составляющих лидерства

1. Желание

Что и как хочет человек? И как он реагирует на то, что говорят ему окружающие?

Подумайте о тех вещах в прошлом, которые вы действительно хотели и получили. Что вы делали, чтобы их получить?

Когда человек реально что-то хочет, он не обращает на глупые слова окружающих внимание. Ему становится все равно, что о нем думают посторонние люди и что они ему говорят.

•

Вася съел некачественные продукты, и теперь у него сильно болел живот. Прокисший суп сделал

свое дело. Началась диарея. Вася бежал по коридору и думал только об одном: «Только бы успеть». В мужском туалете шла уборка. Недолго думая, он влетел в женский туалет и закрылся в ближайшей кабинке.

Я специально привел пример «туалетной мотивации», чтобы вы задумались, что же такое желание. Какую цель преследовал Вася, и смог ли кто-либо ему помешать в достижении его цели?

Когда вы чего-то сильно хотите, вам не могут помешать достичь цели слова окружающих:

- ◆ сегодня ты не успеешь;
- ◆ сейчас не время;
- ◆ это не вовремя;
- ◆ хотеть не вредно;
- ◆ закрыто;
- ◆ это не для тебя;
- ◆ ты уже это пробовал;
- ◆ оно тебе надо;
- ◆ ты еще молодой.

Только представьте на секунду, что все эти слова направлены нашему герою. Разве его могло что-то остановить? Разве он мог себе сказать, как говорила Скарлетт О'Хара: «Я подумаю об этом завтра»? Очень часто, прежде чем что-то сделать, люди сами себя останавливают. В их головах появляются мысли:

- ◆ а может, я не смогу;
- ◆ это только для богатых;
- ◆ у меня не получится;
- ◆ это недостижимо;
- ◆ а достаточно мне лет, чтобы это начать;
- ◆ а что обо мне подумают другие;
- ◆ я хочу посмотреть, как это делают другие;
- ◆ а может быть, здесь так не принято.

Стали бы вы так думать, если бы находились на месте Васи? Или вы считаете, что «наложить» в штаны лучше, чем войти в женский туалет? Если вы проанализируете свои действия, которые вы делали, проанализируете свое прошлое, то после такого сравнения вы с улыбкой посмотрите на себя. На самом деле, все это были отмазки, неправильные отговорки, которые позволяли вам ничего не делать.

Лидер – это человек, находящийся в центре чьего-то внимания.

Когда мы находимся в центре внимания и сами себе говорим эти отговорки, мы не подозреваем, что остальные люди вокруг нас смотрят и думают о нас комично. Они сравнивают нас с собой, сравнивают с другими и думают: «Что ты несешь? Что ты паришь мозги себе и нам?»

И из-за этого зачастую за нами другие люди просто не идут. Нас перестают уважать, с нами не хотят быть в одной команде, потому что им не нравятся те, кто сам себя обманывает.

2. Жертвенность

Чем нужно жертвовать, чтобы стать лидером? Чем вы готовы пожертвовать, чтобы получить то, что хотите?

Первое, чем вы жертвуете, – это личное время.

Каждый из нас, начиная что-то делать, готов жертвовать временем. Мы понимаем, что, возможно, мы потратим деньги. Мы понимаем, что, возможно, придется пожертвовать какими-то связями с друзьями, знакомыми, кому не сможем уделить время. Но самое главное, мы жертвуем своими принципами и убеждениями. И в большинстве случаев мы не хотим их отдавать.

Мы постоянно виним государство, губернатора, кого-то еще в том, что наша жизнь не такая, как хотелось. Это и есть жизненные устои. Мы хотим, чтобы кто-то за нас что-то сделал. Мы сами ничего делать не хотим. Мы хотим сидеть так, как мы сидели. Хотим стоять так, как мы стояли. Иметь то, что мы имеем. Но чтобы вдруг случайно извне все поменялось. Но есть очень простой выход из этой ситуации. Нужно взять и самим все изменить. Наши жизненные принципы – это такая вещь, которая должна меняться. И мы их сами должны менять. Но большинство людей это делать не хотят, думая, что это какая-то постоянная величина, не подлежащая изменениям.

...

Люди, которые сплывают вокруг себя остальных, должны быть гибкими. Они должны менять свои жизненные принципы, исходя из той ситуации, которая выгодна лично им. И это не есть беспринципность. Это есть правильное понимание окружающего мира.

3. Упорство

Упорство в достижении цели, которую мы сами перед собой ставим. Куда, как и во что нужно упираться?

Чтобы маленькому ребенку начать ходить, ему нужно упасть тысячу раз. И когда ребенку десять месяцев, он это знает. А когда человеку исполнилось уже сорок лет, он почему-то уже ничего не помнит. Он думает про себя, что он – «крутой перец», и считает, что одно падение – это не для него. Упорство превращает ошибки в ценнейший опыт. Не ошибается тот, кто ничего не делает.

Отступающие никогда не побеждают. Когда на вас смотрят окружающие и видят, как вы жалеете себя при первом же падении, они начинают думать: «А стоит ли идти за вами?»

Людям нужен пример, когда их кто-то возьмет за руку и поведет. Лидер – это тот, кто ведет. Вы должны быть примером.

...

Если вы идете вперед, то и люди идут за вами.

4. Вера

Во что и в кого верить?

У любых задач есть несколько правильных решений и несколько правильных учителей. Но кого из них выбрать? Того, кто умнее, красивее или здоровее? Выбирать надо тех, у кого есть результаты. А главное, чтобы были результаты учеников.

Если вы нашли себе учителя, который противоречит тому, что вы знаете, и на первый взгляд говорит что-то неправильное, но у него есть ученики, которые достигли нужных вам результатов, то задумайтесь, а на самом ли деле он не прав. Может быть, он все-таки прав, и к нему стоит пойти учиться.

Лидер не смотрит на красоту. Лидер смотрит на результаты учеников и идет туда, где есть реальные результаты.

5. Цели

Методика постановки SMART-целей является самой известной. Слово SMART является аббревиатурой и содержит в себе пять критериев постановки целей:

- ◆ Specific – конкретная;
- ◆ Measurable – измеримая;
- ◆ Achievable – достижимая;
- ◆ Realistic – реалистичная;
- ◆ Timed – определенная по времени.

Цель должна быть четкой и конкретной. Если вы хотите заработать больше денег, то обязательно должны указать, на сколько рублей больше.

Результат достижения цели должен быть измеримым. «Стать счастливой» – неизмеримо, «выйти замуж» – вполне измеримо.

...

Цель должна быть достижимой.

Вы должны быть способны для достижения своей цели, должны обладать внешними и внутренними ресурсами или быть способными их обрести для ее достижения.

Необходимо реально оценивать свои ресурсы по достижению цели. Если вы хотите раньше вставать утром, то вы должны и раньше ложиться спать. Иначе вы не сможете выспаться, и вам придется искать другой способ восстановить свой организм.

При постановке цели должны быть четко поставлены сроки достижения цели.

•

На новогодние каникулы мы хотим поехать на Алтай в дом отдыха «Алтайский».

6. Скорость

Куда надо торопиться?

Долго думать и долго решать – это не лидерские качества. Лидер должен быть на один шаг впереди других, делать больше других.

Любая машина, на которой вы ездите сами, – это есть агрегат, у которого есть конечное количество топлива. Человек тоже есть агрегат, имеющий конечное количество топлива. Представьте себе, что вы на своей машине выехали за две тысячи километров. Проехав сто метров, остановились и, не заглушая двигатель, сидели четыре дня и думали: «А как же нам правильно ехать?»

Как вы думаете, хватит ли у вас бензина на оставшиеся 1 999,9 километров? Думаю, что нет, даже если у машины большой бак. Если вы к чему-то стремитесь, если вы что-либо решили, то это надо делать быстро. Запас энергии заканчивается как у машины, так и у человека. И чем дольше вы думаете, чем дольше вы решаетесь, тем больше вокруг вас окружающих людей, которые видят ваше поражение.

У вас заканчивается энергия, заканчивается бензин, и вы останавливаетесь на своем пути. И люди видят ваш проигрыш.

Если принято уже решение, если утверждена цель, то задача любого лидера мчаться на всех парах. Надо бежать так, чтобы вас уже никто не остановил. Надо делать все возможное, лишь бы этого достичь.

...

Любая минута, любой час, день промедления грозит тем, что вы не успеете добежать до цели.

Вы можете не добежать до цели один метр, но в глазах окружающих вы останетесь проигравшим.

7. Реальность

Почему человек предпочитает носить розовые очки и не смотреть на мир реально? Почему он отстраняется от насущных проблем и не замечает негативы?

Из-за неправильной оценки реальности, на что мы способны, из чего состоит окружающий мир, мы принимаем неправильные решения. И самое главное, мы к неправильным вещам стараемся вести наше окружение.

Если вы лидер и ведете людей к нереальным целям, то люди, не дойдя до них, перестают вам верить и перестают за вами идти.

...

Если люди видят, что вы идете к реальным доступным целям, то они идут за вами.

8. Честь

Умеете ли вы держать честь?

Хорошо держать честь, когда мы с вами на высоте, когда мы – победители. Но все мы – люди. Мы все совершаем ошибки и не всегда находимся на олимпе.

...

Умение человека держать честь при невыгодных для него ситуациях, умение честно признать свои ошибки и извиниться – это есть истинные признаки лидера, истинные признаки чемпиона.

Девять правил от Александра Белановского

1. Никогда не общайтесь с «рептилиями» и не учитесь у «млекопитающих»

Если людей разделить с точки зрения потребностей, то внутри каждого человека есть три мозга, которые можно представить в виде матрешек. Самый маленький мозг – мозг рептилии. Основные действия людей, у которых доминирует мозг рептилии, – есть, спать, размножаться. Лень и ничего неделание заражают как вирус.

Человек, являющийся «рептилией» не способен вас ни к чему хорошему привести.

Второй мозг – мозг млекопитающего. Отличие этих людей от «рептилии» состоит в потребности объединяться в группы, сообщества, а также у них присутствует потребность в ласке и желание вкусно поесть. Они не могут вас научить большему, чем стадность и стандартность.

Третий мозг – кора головного мозга, или настоящие люди. В эту группу входят те, у кого есть потребность в обучении, эстетике и, самое главное, в самореализации.

«Рептилии» и «млекопитающие» составляют 97 % людей. Это лузеры по жизни, которые довольны своей жизнью и ничего больше не требуют. Они могут только научить размножаться.

Задача для имеющих кору головного мозга – это исключить из своей жизни всех «рептилий» и никогда не учиться у «млекопитающих». Они вам ничем не помогут, а только будут портить жизнь и тащить вас назад. «Рептилии» никогда не дадут вам вырасти и изменить жизнь. Они вам не нужны.

2. Не работайте с теми, кто вас использует и обманывает

Есть такое понятие как «вселенский гуманизм», при котором вам все время говорят:

- ты должен войти в мое положение, ты должен мне помочь;
- давай ты еще поработаешь, у нас так принято;
- делать, как ты хочешь, нельзя, потому что здесь такие нормы;
- нельзя так быстро зарабатывать, подожди сначала год.

При таких условиях вас пользуют под хорошими предложениями. В американской психологии есть понятие «играть на чувстве вины». И там учат людей использовать это чувство для достижения результата. Многим это просто дано по жизни. Большинство людей, которые с вами работают, будут рассказывать вам о вселенском гуманизме. Они будут говорить, что все должны быть равны и одинаковы. Но на самом деле эти люди являются хищниками, которые вас едят и пользуют.

Когда людям рассказывают о корпоративной этике и правилах карьерного роста, и при этом говорят им, что нужно входить в чье-то положение и думать не только о себе, а и об обществе, то многие задают себе вопрос: «А что обо мне подумают? Мне неудобно». В такой ситуации вам должно быть все равно, если вы находитесь в рамках заповедей и в рамках уголовного кодекса.

Уходите от таких людей. Они по жизни будут оставлять вас внизу, будут затаптывать и специально в вас растить, культивировать и генерировать чувство вины. Хищники всегда рассказывают, что «рожденные ползать – летать не умеют» и вам рано об этом думать, это еще надо заслужить. Но все это – полная ерунда.

Если вы видите, что вас пользуют, то не надо работать с этими людьми и иметь партнерских отношений. Когда вам говорят: «Сделай вот это, и получишь 5 %, а я – 95 %», то это есть честный бизнес. Другое дело, когда все начинается со слов «мы будем вместе зарабатывать деньги», а потом тихонько вам отдают 5 %. От таких людей надо избавляться, они вас имеют.

3. Много будешь знать – скоро состаришься

Некоторые люди имеют у себя десятилетнюю коллекцию различных тренингов, которые невозможно прослушать. Но голова – как чердак, у кого-то все лежит по полочкам, а кто-то выбрасывает туда всякий хлам. Что-то найти в таком бардаке – становится невозможным. Коллекция, которой вы не пользуетесь, результата не приносит.

Не захламляйте свою голову знаниями, которые вы не можете применить, потому что завтра вы не найдете эту информацию в своей голове. Получив какую-либо информацию, нужно сначала ее изучить и потом внедрить. И только тогда, когда получите результат, переходить к новым знаниям.

Не захламляйте свою голову знаниями, которые вы не сможете применить завтра! Становитесь профи в узкой среде. И тогда вас будут уважать. Вы станете известны. Вам будут готовы платить в 10, 20, 30 раз больше денег за то же самое, чем другим, потому что вы профессионал.

4. Не бойтесь ошибаться

Начинать всегда нужно с малого. Не бойтесь ошибок. Если вы будете в этом специализироваться, то у вас появится время все это докрутить. Не пытайтесь делать идеальный продукт. Его никто не купит. Люди, которые взяли корявые идеи и постепенно довели их до ума, теперь зарабатывают в своих нишах огромные деньги.

Если вы пытаетесь сделать идеальный продукт, то вы никогда не начнете работать и зарабатывать деньги.

5. Тщательно готовьте то, что хотите продать

Зачем нужно готовиться? Талант – это рычаг. Но для того чтобы был рычаг, нужна точка опоры.

Подготовка – это и есть точка опоры, благодаря которой вы свернете этот мир.

6. Важно не то, что ты делаешь, а как ты это делаешь

Часто вы слышите от людей слова, когда они говорят: «Я делаю, очень много делаю, но у меня не получается»? К сожалению, это происходит сплошь и рядом. Дело в том, что люди в таких ситуациях

делают не то и не там применяют свою энергию.

Согласно закону сохранения, энергия ниоткуда не берется и никуда не девается. Сколько энергии будет правильно потрачено, столько же и вернется. В жизни нельзя только брать. Многие этого не понимают и хотят мало делать, но много получать. Но такого не бывает.

Если вы у кого-то учитесь, то ваш учитель должен быть на две головы выше вас по знаниям, умениям и опыту. Делайте так, как он вам говорит. И тогда у вас все получится!

7. Халява денег не приносит

Человек никогда не дорожит тем, что ему досталось просто так. Сломалась вещь – не жалко. Забыл использовать – неважно.

Когда вы получаете бесплатные знания, то ваш мозг относится к ним как к бестолковым подаркам, которые вы получили на халяву.

8. «Нравится» денег не приносит. Учись не у тех, кто нравится, а кто – профессионал

В Америке очень часто говорят: «Если получится у уродца, то это получится и у вас».

Если вы решили чем-то заняться, нашли учителя, и он вам не нравится внешне, но умеет делать то, чему вы хотите научиться, то вы все равно должны обучаться у этого человека. Только профессионал может научить тому, что принесет вам результат. Учитесь у тех, кто приносит результаты.

9. Принимай решение

Принимайте решения! 97 % людей не принимают решения потому, что не хотят их принимать. Это есть лузеры. Зачастую неважно, какое решение нужно принять. Просто оно должно быть принято. Не ждите знака свыше, когда это надо сделать. Просто принимайте решения, и в связи с этим жизнь кардинально изменится.

Заключение

Вот и закончился наш с вами путь в царство бумажного короля. Мы подошли с вами к центру мишени. Дальше вы должны идти сами. Каждый из вас будет наращивать свою мышечную силу, преодолевать свою «яму», подниматься к своей вершине.

Книга не дала ощущение шуршащих банкнот, она только указала направление, куда надо идти. Вы сами должны научиться ставить перед собой реальные цели и достигать их. Помните, что деньги – это не конечная цель. Ваши ценности всегда должны переплетаться с финансовым успехом. Они, как семейная пара, должны идти рядом друг с другом.

Меня себя, меняя свое окружение, вы помогаете себе правильно смотреть на мир. А правильное мировоззрение поддерживает вас в мотивации самого себя. Ведь без новых знаний, без новых навыков, без получения нового опыта вы не сможете достигать новых вершин.

И только новые победы принесут вам еще больше денег. Чем больше побед будет в вашей жизни, чем чаще вы будете достигать новых вершин, тем ближе к вам будет ваш финансовый успех.

Прочитав книгу, вы не стали вмиг богатым человеком. Это долгий и сложный путь, требующий постоянного контроля над собой и преодоления преград, стоящих перед вами. И результат всегда будет зависеть от силы вашей воли. Силы вы тренируете ежедневно, увеличивая с каждым разом нагрузку все больше и больше. Чем больше силы, тем выше вы поднимаетесь.

Не забывайте распределять свои силы, правильно их рассчитывать, чтобы потом не было мучительно больно о потерянном времени. И помните, что прямых дорог не бывает. Вас на пути всегда будут подкарауливать различные неприятности. С ними вам придется вступать в бой. Если после боя вы

получаете выгоды, то это правильный путь.

Трогаясь в путь, проверьте, что может помешать в дороге. Хорошо подготовьтесь к различным препятствиям и не забудьте сообщить своему наставнику направление вашего движения. Это нужно для того, чтобы в трудный час он успел протянуть вам руку помощи и вывести вас на финишную прямую.

Счастливого вам пути и финансового благополучия!

До новых встреч уже в новой книге!

Предпринимателям, руководителям, бизнесменам

Если вы хотите научиться правильно вести свой бизнес, развивать филиальные сети, но у вас постоянно на пути возникают какие-то проблемы, то тренинговый центр BizMotiv станет вашей палочкой-выручалочкой.

Александр Белановский и его помощники научат вас подбирать и удерживать лучший персонал, увеличивать собственный доход путем безденежной мотивации сотрудников, зарабатывать ораторским искусством от 100 000 рублей за одно выступление.

Если вам надоело быть серой массой и вы хотите взять жизнь в свои руки, то один клик мышкой наполнит вашу жизнь радостными красками. На сайте тренингового центра BizMotiv вы найдете много различной информации, которая даст ответы на повседневные вопросы.

Вы можете воспользоваться информацией в электронном виде, можете заказать печатные книги на OZON.ru, а можете заказать аудиофайлы и слушать их по дороге домой или на работу. Для любителей учиться вживую А. Белановский проводит онлайн-тренинги, вебинары, коучинги, а также «живые» встречи в разных городах России и ближнего зарубежья.

Сайт содержит как платную, так и бесплатную информацию по развитию бизнеса. «Горячие пятницы» сэкономят ваш бюджет. Не упустите свой шанс!

Заходите на сайт прямо сейчас и начинайте уже богатеть!

Ссылка на сайт: www.bizmotiv.ru.

Александр Белановский и Андрей Парабеллум представляют вам основные уроки успеха и богатства!

Как подняться на высший уровень благосостояния?

Быть богатыми хотят все, но не все знают, где найти лестницу, ведущую в царство золотых. Если посмотреть по сторонам, то можно найти множество подсказок.

Одна из них – цитаты мегабогатых людей в статусах социальных сетей. Что советуют люди, которые зарабатывают десятки, сотни миллионов долларов?

«Самое главное достижение в жизни – это собственное дело. Даже не важно, приносит оно доход или нет.

Человек должен стать хозяином своей судьбы.

Чтобы стать успешным бизнесменом, необходимо уметь рисковать. Есть много очень умных людей, но они боятся брать на себя ответственность, боятся рисковать».

«Нужно визуализировать свои желания. Не надо думать о квартире, надо мечтать о замке в Англии.

Зачем вам обычный телефон? Вам нужен айфон со стразами. Это же нереально круто иметь свою яхту».

И большинство людей попадают в эту ловушку, когда они начинают визуализировать, фантазировать

о тех вещах, до которых как до китайской стены, если идти раком. Основная масса советов, как получить желаемое, исходят от суперуспешных людей. Но почему-то эти советы не помогают. Пытаясь внедрить в свою жизнь советы от миллиардеров, простые смертные терпят фиаско. Эти советы не срабатывают.

Если бы благодаря этим советам люди могли стать богаче, то уже давным-давно все стали бы богаче. На самом деле у всех есть машина, пусть не крутая, но машина. У всех есть квартира, и пусть это не замок, но квартира. У всех есть дача, пусть не особняк, но ваша земля. Но разрыв с тем, что советуют визуализировать, составляет десятки миллионов долларов.

У многих сегодня есть нормальная машина, квартира, дом. Есть пусть и не золотой айфон, зато нормальный смартфон, который позволяет не только звонить, но и фотографировать, участвовать в соцсетях, проверять почту. Многие люди не понимают, в чем проблема.

Другая подсказка говорит о желаниях, которые разделяются на несколько категорий. Пять основных категорий, ради которых люди существуют, на самом деле должны быть в балансе. Но тем не менее у любого человека должен быть перевес в одну из сторон. У кого-то перевешивают деньги, у кого-то любовь, у кого-то будущее, у кого-то дети, у кого-то лидерство.

Есть люди, которые ради денег могут переступить через святое. Кто-то ради любви готов жить в шалаше. Кто-то живет далеким светлым будущим, строит коммунизм. Кто-то ради детей готов перегрызть горло тигру. А вот по поводу лидерства отдельная песня. Если оно есть в человеке, то спрятать его далеко в чулан не получается. Лидерство проявляет человека во всех его начинаниях. Кто понимает, что надо учиться быть в жизни лидером, тот всегда будет иметь деньги и любовь. Если вы лидер, то за вами идут люди, в том числе и ваша семья. У лидера будет обеспеченное будущее, потому что за ним идут, идет команда, помогающая зарабатывать больше денег. А раз есть деньги, то дети будут обеспечены.

Узнайте, кем вы являетесь в жизни

Все начинается с того, кем человек является в жизни.

Многие скажут: «Невозможно изменить жизнь, мне уже 45, 50... и я всегда делаю то, что говорят мне другие». В любой нормальной стране, в Америке, в Израиле, в Европе, возраст 50 лет считается началом жизни. Люди, вышедшие на пенсию, только начинают создавать свою жизнь.

За советское прошлое несколько поколений научились считать, что выход на пенсию является отстоем. Пенсионеры в нашей стране являются отбросами общества, и все, что им дозволено, – это сидеть с внуками и самостоятельно выращивать себе картошку на огородах. Но это чушь.

Я – человек из СССР. Я это все знаю. Я сейчас езжу по странам, и мне противно за себя, за страну, в которой все по-другому. Езжайте в Европу. Там у стариков жизнь только начинается. До 50 лет они работают, а дальше они начинают получать удовольствие от жизни.

Я знаю многих людей, которые развелись и рассорились из-за того, что не было денег. Я видел детей, оставшихся без образования, без будущего, потому что у родителей не было денег. Люди остались за бортом жизни без надежды на счастливое будущее, без финансового обеспечения.

Деньги важны, когда их нет. Это необходимая база. Деньги позволяют нам многое делать и многое думать. Это очень важно. Благодаря деньгам вы можете стать тем, кем захотите. Нет ничего невозможного. Надо только мечтать о большом, нужно масштабно мыслить. Когда мечтаешь о большом, даже малая часть этого считается огромной.

Кто-то скажет, что кощунственно переводить все на деньги. Люди, которые думают, что деньги не имеют значения, живут во лжи. В восьми из десяти случаях именно деньги помогают найти отношения, любовь, построить безбедное будущее и помочь детям. В 80 % случаев деньги это решают.

Все начинается с лидерства. Сначала надо воспитать его в себе, чтобы повести за собой людей. Один в поле – не воин. Один не может заработать столько, сколько надо. А потом надо направить свою энергию на заработок больших денег, на увеличение капитала.

Когда приходит успех

Бывает так, что много лет делаешь одно дело, вкладываешь в него силы, энергию, душу, всего себя, но результатов нет. И в то же время есть уверенность, что рано или поздно они придут. Сколько надо ждать?

Ждать ничего не надо. Надо идти и прорываться вперед. Не важно, сколько попыток и лет вы потратите на то, чтобы стать лучше

...

Томас Эдисон сделал 10 000 неудачных экспериментов и исписал 40 000 страниц, чтобы загорелась первая электрическая лампочка. А чтобы создать первый щелочной аккумулятор, он сделал 20 000 экспериментов.

В 64 года неудачник пенсионер Гарлан Сандерс, у которого пенсия была 94 доллара и не было ни одной победы, ни одного удачного старта, задал себе вопрос: «Что я еще могу сделать, что у меня еще есть?» Он понял, что у него есть хороший рецепт жареной курицы. Поразмыслив, он пришел к выводу, что сможет продавать своих цыплят другим ресторанам.

Так начались его многочисленные разъезды по другим ресторанам Америки, где он рассказывал про систему приготовления цыплят «по Гарлану Сандерсу». И про свою приправу. Владельцы ресторанов над ним смеялись. Его послали на фиг 1006 раз. Но уже через 4 года Kentucky Fried Chicken выходит на пик славы.

Вы спрашиваете: «Сколько ждать, когда будет успех?» Очень точно можно сказать: «Когда вы будете лучше». Как только вы становитесь лучше, слава, успех, уважение приходят автоматически. Надо быть лучшим, первым, а для этого надо самому развиваться и тренироваться как личность. Обязательно нужна тренировка.

Спросите любого владельца бизнеса, любого менеджера: «Можно ли в спорте без тренера стать олимпийским чемпионом или чемпионом профессиональной лиги?» Вам любой скажет: «Это невозможно, нужен хороший тренер. Хороший тренер дорого стоит и дорого берет». Но в жизни люди почему-то считают, что тренер и мотиватор не нужны, они и так все знают.

Люди очень странно устроены, считая, что в спорте тренер нужен, а в жизни нет.

...

У любого самого знаменитого тренера всегда есть тренер.

Когда вы что-то делаете, вы всегда параллельно должны развивать себя, тренировать себя любимого. Человек начинает все с нуля и достигает огромных результатов только потому, что он сам внутренне готов, он сам себя подготовил. Очень важно в жизни заниматься саморазвитием.

Как узнать правильность своих действий

Когда долго не приходит успех, когда долго нет результатов, у каждого человека в голове возникает

вопрос: «А то ли я делаю или не то?»

Это очень легко определить. Представьте, что вы с утра составили план действий на оперативную работу, на битву, на сегодняшний день и вдруг узнаете, что жить вам осталось всего лишь этот один день. А у вас планы, вы все себе распланировали. Если вы эти планы не измените, значит, вы занимаетесь делом своей жизни. Вы стоите на истинном пути.

Если вы начинаете менять планы, говорите себе, что в последний день вы не будете заниматься этой ерундой, значит, вы обманываете себя. Значит, вы идете фальшивым путем, и жизнь будет от этого тоже потеряна. Она тоже будет фальшивая.

...

Очень важно слышать свое сердце. Очень важно идти истинным путем.

87 % людей жалеют, что прожили не свою жизнь. Сначала им родители говорили, где лучше. Потом обстоятельства манили большими деньгами. Они что-то делали, а жизнь прошла. И эти люди с грустью и горечью жалеют, что прожили не свою жизнь. Нужно просто познать себя, потому что внутри вас все уже есть.

Если вы с утра составили план и потом решили его поменять, то не стоит тратить время, начинайте искать себя, начинайте познавать свой внутренний мир. Если вы не будете менять свой план, значит, вы на правильном пути, значит, вы рождены создать что-то грандиозное, что-то мощное. Вы готовы изменить мир, вам только остается поверить в свои силы еще больше.

Как заработать в 10, 100, 1000 раз больше, чем сегодня

Многие считают, что лидерство и харизма – это что-то врожденное. Но это не так. Лидерство и харизму можно воспитать в себе и сделать своим собственным навыком. Но прежде чем рассказать, как это делается, давайте дадим определение этим терминам.

Лидер – это человек, притягивающий к себе людей, готовых идти за ним, и готовый давать этим людям одну общую цель, общую идею. Лидерство – это навык приобретать последователей и объединять их в едином пути к большой идее. Харизма – есть определенный катализатор для лидера. Человек с харизмой производит сильное впечатление на окружающих людей, которые поддаются его обаянию и готовы идти за ним.

•

Наталья работала продавцом винно-водочного отдела в частном магазине. В один прекрасный день освободилась должность заведующего молочным отделом. Чтобы не брать человека с улицы, директор назначает Наталью на эту должность. Радость девушки плескалась во все стороны. В одно мгновение Наташа превратилась в Наталью Владимировну.

Этот пример показывает, как человек в определенный момент стал назначенным лидером и сразу получил определенные регалии. Понравилось это другим продавцам или не понравилось, хотели ли они порадоваться за свою сослуживицу или нет, но теперь сотрудники будут смотреть на нее как на определенного лидера. Но это не значит, что за Натальей Владимировной все пойдут в огонь и в воду.

Если человек просто лидер, то люди будут идти за ним до определенного предела, до какого-то барьера. Дальше они начнут говорить: «Здесь очень холодно, нам мало платят, нам неудобно жить и работать вдали от дома, это очень далеко, семья с нами не поехала». Когда впереди идет харизмат, идет лидер с харизмой, то люди не жалуются, они идут с ним даже туда, где этим людям

дискомфортно.

•

Вячеслав открывал новый филиал в соседнем городе. Вместе с ним поехали работать несколько человек. Жили все в одной съемной квартире, вели совместное хозяйство. На выходных по очереди ездили к своим семьям домой. Перед всеми стояла одна задача – запустить в работу новый филиал и научить новых сотрудников выполнять свои функции.

Харизма есть определенный катализатор для лидерства, при котором лидер ведет за собой людей даже туда, где им не нравится. И эти люди будут довольны и счастливы.

Так зачем же быть лидером, набирать команду и вести ее туда, где людям будет дискомфортно? Есть правило: один в поле не воин. Если вы хотите стать успешными и богатыми, то должны понять и принять это правило.

Каким бы умным или сильным вы не были, в одиночку вы ничего не создадите. Вы можете разово заработать денег, создать небольшую компанию, стать предпринимателем. Но создать вокруг себя команду профессионалов, благодаря которой вы станете зарабатывать в 10, 100, 1000 раз больше, чем вы зарабатываете сегодня, вы не сможете. На это способны только лидеры.

...

Только люди, имеющие навык притягивать к себе единомышленников и создавать для этих единомышленников большую общую идею, могут стать богатыми и успешными.

Что делать, когда проблемы наступают на пятки

У каждого предпринимателя или бизнесмена рано или поздно наступает момент, когда проблемы начинают наступать на пятки. В такой момент все зависит от хозяина бизнеса – стоит отвернуться от дела и смотреть, как оно рушится, или все же из этого всего вырваться и идти дальше. Недавно я проводил исследование совместно с инфобизнес2. ru, в котором приняло участие 250 000 человек. Мы попытались выяснить, кто добивается в своей жизни поставленных перед собой целей. В результате мы проследили одну закономерность. Люди делятся на две категории:

- ◆ мыслители или фантазеры,
- ◆ делатели.

Так вот, в первую очередь, лидеры относятся к делателям. Что отличает фантазеров от делателей? Фантазеры мало делают, но много говорят. Они больше работают языком. Делатели больше делают и создают.

Фантазер черпает силы во внешних условиях. Это очень важно. Это люди, которые черпают силы или наоборот обвиняют во всем внешние условия. Внешние условия являются определенной батареей. Если внешние условия хорошие – у человека много сил. Если внешние условия плохие – значит, человек весь подавленный, у него депрессия, болит голова, он ничего не хочет, и у него опускаются руки.

Что делают делатели в этом случае? Они черпают силы в утренних убеждениях. Лидеры, делатели, получают энергию от идеи, от большой цели, которую они ставят перед собой и перед единомышленниками. Все в этой жизни не могут быть лидерами. Кто-то должен этих лидеров обслуживать. Кто-то должен стоять за прилавком и продавать продукты питания, кто-то должен быть водителями их автомобилей, кто-то должен обслуживать их в гостиницах.

Фантазеры – всегда обслуживающий персонал, они обслуживают лидеров. Лидеров немного, и эти

лидеры специально создали такой миф, что «лидерами рождаются, стать лидером нельзя». Но это не так.

У меня есть методика, благодаря которой каждый может стать лидером. Становление лидера – это долгий труд. Но уже через 1–1,5 месяца появляются первые результаты. И эти результаты увеличивают доходы в 5–6 раз.

Фантазеры отказываются что-то делать, если им становится трудно.

•

Максим решил открыть свой собственный ресторан. За плечами было обучение в кулинарном техникуме. Поработав немного поваром, Максим снял помещение. Благо в Интернете на сегодняшний день можно найти кучу тренингов. Прослушав несколько уроков, молодой специалист принялся за дело.

Но не все так просто было, как складывалось изначально. Возникли проблемы с персоналом. Времени на закупку продуктов не хватало, а принятые люди на эту должность не умели работать с ценами и качеством товара либо пытались обмануть в деньгах. В итоге Максим забросил ресторан и устроился рядовым поваром на прежнее место.

Давайте разберем ошибки, допущенные Максимом, с точки зрения делателя. Изначально у него была неплохая идея – открыть ресторан и в уютной обстановке вкусно накормить население. Он даже прошел несколько тренингов, чтобы начать дело. Но как у любого бизнесмена, у него возникли текущие проблемы. И перед первым барьером Макс спасовал.

Он не стал обучаться дальше, забросил тренинги, забросил ресторан. Он вписал себя в категорию обслуживающего персонала, вернулся на прежнее место рядовым поваром. Максим – фантазер. Что бы сделал деятель на месте молодого бизнесмена? Деятель не стал опускать бы руки, а продолжил свое обучение. Хороший повар не значит хороший руководитель. Нужно было найти наставника, который научил бы за отдельную плату вести ресторанный бизнес и управлять персоналом.

Когда вы поймете разницу между фантазером и деятелем, то у вас даже мысль не возникнет бросить начатое дело. Если вы бросаете начатое дело, начинаете отказываться от него из-за возникших проблем, то тут же катитесь вниз и становитесь хуже, чем были вчера.

Лидеры обладают образом будущего. Это не дает им возможности остановиться. У каждого лидера есть образ будущего, которое видит он.

Вспомните элементарных лидеров, которые приходят в голову: Жириновский – Россия для русских, Навальный – Россия без сегодняшней правящей элиты, Ленин – власть народу, земля крестьянам. Эти образы будущего не дают возможность лидеру остановиться на том месте, где он находится сегодня. Эти образы будущего заставляют его идти вперед.

Как стать лидером

Чтобы стать лидером, необходимо пройти несколько этапов.

1. Статус

В большинстве случаев этот статус мы приобретаем случайно. В моей методике есть, как этот статус приобрести нарочно, специально, создать самостоятельно. Но большинство людей приобретают его случайно.

•

Шел 1976 год. В одной московской школе первоклашек принимали в октябрята. Когда после торжественной части дети вернулись в класс, учительница разделила их на три звена. В каждом звене нужно было выбрать звеньевое. Звеньевым первого звена предложили стать Сереже Медведкину, прилежному, аккуратному мальчику. Хотя Сережа и не понимал, что такое быть звеньевым, но согласился.

В данной истории мальчика попросили стать звеньевым, и он уже в 7 лет получил свой первый статус. Но статус можно получить и во дворе, и зачастую это тоже не создается специально.

Аня росла подвижной девочкой. В куклы играть она особо не любила, ей очень нравилось кататься на велосипеде. Слезы на ее глазах во дворе никто не видел даже тогда, когда мальчишки пытались ее обидеть. Однажды она дала сдачи главному драчуну двора так, что тому мало не показалось. С тех пор дворовые мальчишки стали называть ее «свой парень».

Во время драки девочка победила забияку и получила вот такой необычный статус. Кому-то этот статус дали, кого-то просто попросили заменить другого человека уже во взрослой жизни или попросили выполнить какие-то несвойственные обязанности.

•

Когда я работала в одной торговой компании, мне предложили поехать в один из филиалов, находящихся в городе Тюмени. Дела там шли не очень хорошо, и моя задача была помочь наладить бизнес. Моя командировка планировалась примерно на три месяца. Но когда я туда приехала и начала исправлять ошибки, меня вдруг назначили руководителем этого филиала. Вместо запланированных трех месяцев я прожила в этом городе три с половиной года.

(Из рассказа многодетной мамы)

Обычно лидерство начинается с того, что человек вольно, а в большинстве случаев невольно получает какой-то статус. Что происходит дальше?

2. Получение лояльности тех, над кем стали вольным или невольным руководителем

Лояльность сотрудников – это соблюдение принятых правил, готовность принять другие требования, стремление сохранить свое рабочее место. Лояльность – это еще не значит подчинение. Лояльность – это еще не значит результаты. Лояльность – это скорее элементы какого-то уважения.

• На

заводе Иван Иванович проработал 15 лет. Пришел он сюда работать после окончания училища по специальности токарь. А недавно его назначили начальником участка. Рабочие вроде бы были не против такого назначения, но выполнять его просьбы особо не спешили и активность в жизни завода не проявляли.

Люди вокруг не вступают в оппозицию. Они просто лояльны к тому человеку, который получил статус, но что-то делать для него они не хотят. Они вроде не против него, но и не за.

3. Получение результатов

Дальнейшее развитие лидера заключается в том, что он получает результаты. Это результаты лидера и тех людей, которые за ним идут, а также результаты его учеников.

•

Сережа Медведкин, будучи октябрятским звеньевым, собирал макулатуру вместе с другими ребятами. Они бегали по всем квартирам старого многоквартирного дома и собирали ненужные газеты и журналы. По результатам сбора макулатуры среди младших классов ребята из Сережиного

звена заняли первое место. А октябренок Саша Синицин, член этого звена, стал лучшим по итогам личных зачетов.

В этой истории прослеживается получение как личных результатов, так и командных. Коллектив октябратского звена вдруг стал получать какие-то результаты, которые раньше не получал. Это зажигает людей.

•

После назначения Ивана Ивановича начальником участка на заводе был объявлен конкурс на «самый лучший участок завода». Баллы начислялись по количеству и качеству выполненного плана и по наименьшему проценту брака. В результате конкурса победу одержал участок Ивана Ивановича.

После оглашения результатов проводимого конкурса рабочие участка выразили свое признание своему новому руководителю. Занятое первое место вызывало гордость за коллектив. Рабочие еще больше начинали верить в своего лидера, который вел их за собой.

4. Наставничество

Если на этапе статуса коллектив к лидеру нейтрален, на этапе лояльности его любят, на этапе результатов им восхищаются и его благодарят, то на этапе наставничества ему становятся преданны. Этап наставничества – это этап, когда лидер начинает уже помогать своим людям. На этом этапе люди начинают просить у него совета, и начинают у него учиться. Лидер их учит, дает советы, помогает приобрести какие-то навыки.

Что получают люди?

Люди осознают свою ценность и ценность к принадлежности к этому коллективу. Они получают обязательства перед коллективом. А лидер получает обязательство перед людьми. Он начинает их учить. Лидер начинает уже требовать, и люди начинают выполнять эти требования. Лидер сначала отдает, учит, а потом требует.

И все это выливается в одну очень простую вещь. Это, так называемое, влияние на тех людей, которые находятся рядом с лидером. Во время наставничества, когда люди уже преданны, лидер имеет возможность напрямую влиять на своих людей.

5. Цельность личности лидера

Когда речь заходит о цельности личности, это говорит о том, что слова человека, слова лидера не расходятся с его делом. Сам по себе лидер скорее всего становится именем нарицательным, чем именем обычным.

Лидер создает доверие. Он обладает огромным потенциалом влияния. Он имеет основу для моральных и материальных требований. Он имеет твердую репутацию. Он может требовать больше, чем от самого себя. Он внушает уверенность, и люди чувствуют, что за ним надежно.

Это последний этап лидера. Это такой переход к харизме, когда люди перестают видеть барьеры и готовы идти за лидером хоть на край света.

7 грехов лидера

Если вы хотите, чтобы все было как всегда, нужно делать все так же, как всегда. Нельзя переходить на новые уровни, нельзя переходить какие-то барьеры.

Если вы никогда не хотите стать лидерами, то вы должны выполнять следующие пункты.

1. Пытайтесь всем понравиться

Пытайтесь сделать так, что вы будете нравиться всем. Все будут говорить вам: «Да, вы хороший, вы замечательный, вы правильный». Если вам все так говорят, значит, вам лидером никогда не стать. Ни один лидер не может нравиться всем. Есть категория людей, которым он нравится. Есть категория людей, которые честно и искренне его ненавидят и считают, что так жить нельзя, что он на 100 % не прав, что так категорически невозможно.

2. Не просите совета и помощи у других. Дело в том, что настоящие лидеры понимают, что любой человек не может быть специалистом во всем. Любой человек не может быть идеально знающим и грамотным во всем. Обычно лидеры – узконаправленные люди. Есть врач-терапевт, который знает все. И есть врач-стоматолог. Как вы думаете, самый хороший терапевт зарабатывает намного больше, чем средний стоматолог? Конечно, нет. Потому что терапевт знает все, а стоматолог знает узконаправленное. Лидеры понимают, что они не могут знать все, не способны ухватить все. Лидеры умеют просить совета. Лидеры умеют спрашивать чужое мнение. Лидеры умеют набирать себе в команду людей, которые умнее их в какой-то области. Если вы не хотите в этой жизни быть лидером, если вы хотите оставаться в поле неудачников и по жизни завидовать кому-то, то никогда не спрашивайте ни у кого совета, всегда считайте, что вы самые умные.

3. Пренебрегайте личными способностями людей. Если вы не хотите стать лидером, то вы должны пренебрегать личными способностями людей и делать упор только на правила, а не на способности. Когда человек идет к богатству, всегда вокруг него появляется категория людей, готовых ему помочь. Лидер умеет распознавать в каждом человеке, который для него важен, личность. Лидер умеет в каждом человеке, который для него важен, увидеть какую-то изюминку. Если вы лидер, то умеете видеть в людях людей, а не только машины. Когда вы не видите, что эти люди являются вашим коллективом, являются единым целым, и у каждого есть своя особенность, то в этом случае, этот коллектив не делает ошеломляющие результаты. Когда в этих людях вы не видите индивидуальных особенностей, то до лидерства вам как до китайской стены.

4. Прибегайте к неконструктивной критике. Если вы не хотите стать лидером, прибегайте к неконструктивной критике. Критика, которую вы даете окружающим вам людям, должна быть конструктивной. Что такое конструктивная критика?

Конструктивная критика – это когда вы со своей стороны доказываете людям, что они не правы, но доказываете это фактами. Не просто эмоциями, а реальными фактами. Вы это доказываете цифрами, вы это доказываете делами, какими-то действиями, и в этом случае, даже если вы не правы, даже если с вами не согласны, все равно отношение к вам будет оставаться уважительным.

Лидер – это объединяющий фактор в коллективе. Критика имеет два вида. Критика обязана быть и личной, и общественной. Без критики управлять людьми невозможно. Невозможно сделать так, чтобы люди, которые хотят зарабатывать вам деньги, всегда все делали правильно.

Критиковать придется. Иногда придется критиковать эмоционально, иногда придется критиковать неэмоционально, иногда это придется делать наедине, иногда это нужно делать при всех. Но это надо делать конструктивно.

5. Не способствуйте развитию чувства ответственности у людей, окружающих вас. Если вы не хотите быть лидером, не способствуйте развитию чувства ответственности у тех людей, которые вас окружают. Многие люди, которые пытаются сколотить вокруг себя коллектив, боятся переложить часть своей ответственности на других.

•

Мария устроилась работать торговым представителем в одну торговую фирму. Имея большой опыт прямых продаж, Маша пыталась помочь в работе своему молодому руководителю, но получила недоверие с его стороны. Желание помогать и проявлять инициативу у нее сразу же пропало. Девушка пришла работать в новый коллектив, была готова сделать больше, но ей не доверили. Руководитель побоялся переложить часть ответственности на нее. Что из этого произойдет в будущем? А будет вот что. Когда в нужный момент этому руководителю будет необходима ее поддержка, то девушка начнет задумываться: «А нужна ли ему моя помощь, он мне не доверяет». Передавать ответственность – это очень важный момент.

Не нужно этого бояться. Передавая ответственность другим, вы показываете людям свое доверие, свое уважение. Огромное количество людей не делают этого, они не делегируют, они не доверяют. Они говорят: «Я сделаю это сам».

6. Не предоставляйте окружающим нужную информацию и не давайте нужные ресурсы
Это одна из главнейших ошибок лидера. Зачастую лидеры ставят перед своими соратниками задачи, не подкрепленные ресурсами и информацией.

•

На территории завода проводился субботник. Начальник приказал выкопать яму под опавшую листву. Где копать рабочие никак не могли решиться, так как везде стояли таблички «осторожно кабель». Плюс ко всему у них была одна совковая лопата на троих.

Дав задание рабочим, начальник должен был не только дать информацию, указать место под яму, но и дать ресурсы, предоставить штыковые лопаты.

Приведу еще один яркий пример 9 из 10 торговых предприятий в России.

•

Приходит новичок работать в торговую компанию, получает прайс-лист и телефоны клиентов. Его задача – продать как можно больше единиц товара. Делая вид, что он обзванивает клиентов, новичок принимает решение: эта работа не для него.

Это яркий пример того, что руководитель никогда не станет для этого человека лидером. Он за ним никогда и никуда не пойдет. Почему такое происходит? Дело в том, что нет достаточной информации, которая необходима в данном случае. Новичка никто не обучает, ему никто не помогает.

И поэтому такая текучка кадров. Найти грамотного продавца сегодня крайне тяжело. Торговые предприятия реально воют, потому что у них кадровый голод.

Если вы не хотите иметь команду людей, зарабатывающих вам деньги, никогда не учите их и никогда им не помогайте.

7. Не принимайте решений

Если вы не хотите стать лидером, не хотите чтобы ваша жизнь изменилась материально в лучшую сторону, то не принимайте решений, не используйте возможности, которые есть вокруг вас.

Не принимая решения, вы по жизни будете обслуживающим персоналом. Когда вы говорите: «Давай завтра, мне надо подумать, надо все обсудить, надо все взвесить», вы откладываете решение. А на завтра вы приходите, а там уже ничего нет, поезд ушел.

К вам обратились один раз, вы проигнорировали чью-то инициативу. К вам обратились второй раз,

вы опять упустили свою возможность. Обратятся ли к вам в третий раз? Скорей всего этот человек перестанет с вами работать, потому что вы все делаете завтра.

Если вы не хотите быть лидером, то откладывайте принятия решений на завтра. Думайте полчаса, час, два, месяц, год. Продолжайте принимать решения когда-нибудь, но не сейчас.

Совершая все эти грехи, вы никогда не станете богатым человеком, которому верят, которого любят и признают. Окружающие люди никогда не почувствуют уверенность в вашей надежности и никогда за вами не пойдут.

17 составляющих лидера

Лидер состоит из вашего имиджа.

Лидер состоит из позитивных эмоций.

Лидер состоит из высокого интеллекта.

Лидер – это деньги.

Лидер – это человек, который умеет испытывать истинные чувства.

Лидер в своем деле, в своем узконаправленном коридоре безупречен.

Лидер – вечный двигатель.

У лидера всегда есть грамотная стратегия.

Лидер – это формула успеха. И те люди, которые идут за ним, получают эту формулу.

Лидер – это практический опыт.

Лидер – это самоуважение.

Люди, которые не умеют себя уважать и считают, что они ни на что не способны, никогда не станут лидерами.

Лидер – это большая глобальная цель, большая глобальная идея.

Лидер – это избыточная энергия.

Лидер – это и конфликт, и комфорт.

Лидер – это подвиг.

Лидер – это благотворительность.

Лидер – это его успехи и успехи его учеников.

Как стать магнитом для шуршащих банкнот

Часто думая, что делать в жизни дальше, большинство людей не думают о том, что может произойти через два года. А происходит это потому, что наше мышление ограничено. И ограничивается мышление по трем причинам.

1. Мы не пытаемся выйти за круг своего общения, не пытаемся изменить свое окружение, не пытаемся получить новые знакомства, партнерства с людьми, которые значительно выше и круче нас.

Это проблема многих, живущих в кругу сильно ограниченных людей. У этого окружения сильно ограничено мировоззрение. Этот круг общения пытается навязать свое мнение. Они считают, что если ты попробуешь сделать что-то по-другому, не так, как они советуют, то у тебя ничего не получится и ты потерпишь крах.

Первое, что нужно сделать в этой ситуации, это начать общаться с теми людьми, которые хотят того же, что и вы. Нужно вырваться из этих оков, вырваться из этих барьеров и начать помогать людям, которые круче и сильнее вас.

Для того чтобы приблизиться к более крутым людям, чем вы, чтобы научиться у более богатых людей, как получить кусочек этого богатства, сначала нужно что-то сделать для них бесплатно. Сначала нужно что-то отдать им в большом количестве.

Эта ситуация противоречит мнению многих. Нас учили, что сначала нам должны что-то отдать или пообещать, а только потом мы будем что-то делать. Нам должны пообещать какую-то зарплату или оклад, и только тогда мы начинаем приступать к действиям. Но с людьми, которые круче и богаче вас, у которых вы хотите чему-то научиться, это не работает. Эта технология равняет вас с землей, и вы ничего сделать не можете. Здесь работает одна технология – этим людям сначала нужно что-то отдать и только потом что-то у них получить, попросить или взять.

2. Мы не вкладываем деньги в свое обучение. В обучении есть два плюса.

Первый плюс – это то, что вы получаете знания.

Второй плюс, который многие не понимают, – вы попадаете в определенный закрытый клуб людей, находящихся в каком-то тренинге. Самое главное, что в этом закрытом клубе есть люди умнее и круче вас. У этих людей есть чему учиться. Когда попадаешь в дом, в котором живут такие люди, то понимаешь, что ты тоже хочешь так жить.

После посещения таких домов понимаешь, что трехкомнатная квартира площадью в сто двадцать квадратных метров выглядит ущербно. Понимаешь, что человек должен жить так, как ему хочется. Все должно быть под боком. Не надо ездить в спортзал или бассейн через весь город, это все должно быть в собственном доме.

Такие вещи возникают только тогда, когда вы начинаете общаться в кругу людей, обучающихся вместе с вами. На тренинги приходят люди, зарабатывающие 1–2 тысячи долларов. И здесь же есть люди, зарабатывающие по 10 000 долларов. У тех, кто зарабатывает немного, возникает озарение, что те, кто зарабатывает больше, такие же люди. Они ничем не отличаются.

А раз они такие же, как и все, значит, остальные тоже так могут. Это второй плюс, когда вы общаетесь с людьми, которые богаче и интереснее вас. И вам есть чему у них учиться.

...

Завидуя по-белому, есть к чему стремиться.

3. Мы много думаем и не начинаем делать.

Многие из нас часто думают: «что будет», «а чем бы мне», «а вот чтобы», «а как бы», «а вдруг не получится», «а что будет дальше». От этих думок зачастую мы впадаем в депрессию.

Но мы делаем еще одну огромную ошибку. Мы ходим советоваться к людям в своем же окружении. Это очень серьезно съедает наше личное время. Когда мы приходим к людям, которые нас окружают, и ждем от них какого-то правильного совета, то получается так, что это окружение засовывает нас назад.

Мы обращаемся к своему окружению и получаем ответы, которые ставят нас на место. И это нас задерживает. Но когда мы видим результаты людей, которые начали обучаться раньше нас, нам становится жалко это упущенное время.

Как остановить подорожание жизни

Что нам не дает стать людьми «на миллион»? Что не позволяет стать человеком с большой буквы?

Что не позволяет расти и отбросить весь хлам, сидящий в наших головах?

Препятствием во всех этих вопросах является система отрицания.

•

Петя пришел с работы очень уставший. Пока его жена готовила ужин на кухне, он решил посмотреть телевизор. По первому каналу шла передача по садоводству. Но так как Петя являлся истинно городским жителем и земледелие его не волновало, то он сразу переключил телевизор на другой канал.

•

Работая дальнбойщиком, Степан просто сроднился со своей машиной. Она стала для него старшим братом, который и накормит, и согреет, и развеселит. Но с весельем сегодня никак не получалось. Все радиоволны как сговорились. Везде играла утомляющая музыка, а Степану так хотелось чего-нибудь душевного. Из-за этого радио пришлось на время отключить.

Каждый человек подвержен системе отрицания. Когда он слышит или видит неприятную ему информацию, то старается от нее отключиться. И это сделать довольно просто. Нужно только нажать на кнопку, и мир техники тут же перенесет его на другую волну, на другой вещательный канал. Но таким образом человек сам уходит от самой главной правды, которая на сегодняшний день витает вокруг и везде. И в этой ситуации, кроме него, самого ему никто не поможет. И теоретически это все понимают. Давайте посмотрим в глаза реальной правде.

На сегодняшний день пенсии в стране мизерные. А что будет через десять лет, никто не знает. И это происходит во всем мире. Как это можно изменить, сделать так, чтобы не мы, и не наши дети от этого не зависели? К сожалению, большинство людей сегодня об этом не думают.

Следующая проблема – это образование в нашей стране. Старая система образования разрушена. По всем мировым рейтингам, даже МГУ находится ниже того уровня, который существовал при СССР.

...

По статистике, 35 % нынешней молодежи не читают вообще. А 80 % из них не знают таблицы умножения и количество букв в русском алфавите.

Шведские ученые заявили, что коэффициент интеллекта людей за последние 100–150 лет снизился на 14 пунктов. А что будет завтра? Где и как будут учиться наши дети, которые только пойдут в первый класс? Кто об этом думает сегодня?

Есть еще одна проблема – это подорожание жизни. Примерно 80 % наших зарплат уходит на продукты. Небогатые люди беднеют с каждым днем. Изменить эту ситуацию сегодня могут только сами люди.

...

Зарабатывая 300–400 тысяч рублей в месяц, человеку становится все равно, сколько стоит хлеб или молоко.

Если мы сегодня не найдем денег на образование наших детей, на получение их статуса в будущем, то смогут ли наши дети противостоять азиатским странам, население которых больше уже сегодня в несколько десятков раз, чем у нас. Если мы не решим эту проблему сегодня, то завтра наши дети станут рабами наемного труда, как большинство людей сегодня.

Иметь армию необразованных и нищих людей очень выгодно, потому что ими можно спокойно управлять, и в этом случае люди довольны копейкам, которые им платят.

Люди не готовы сегодня признать, что все эти проблемы зависят от них. Только они могут этот мир изменить. Только они могут сделать так, чтобы их родители и дети зависели как можно меньше от

происходящего вокруг. Но большинство не пытается выйти из этого круга, потому что существует система отрицания. Человечество не слушает это, это неинтересно. Люди отрицают будущее.

Если человеку не нравится правда, он ее игнорирует. Как же найти выход из этой ситуации?

Подниматься по финансовой лестнице помогают будни

В новый круг общения нельзя входить, не задумываясь о своем имидже. Давно прошли времена, когда профиль в социальных сетях был личным делом каждого. Сегодня это есть способ перехода в новый круг. Это путь перехода в новую реку, на которой вас заметят другие люди.

А вот здесь, на этом пути, надо задуматься о том, какой вы имеете имидж.

В жизни каждого человека бывают моменты праздника – получение диплома, свадьба, рождение детей. В такие дни мы хотим все выглядеть красиво, покупаем платья, наглаживаем стрелки на брюках, окружаем себя цветами. Мы хотим запомнить эти дни на всю свою жизнь, а для этого надеваем самые красивые наряды. Мы хотим не только выглядеть красиво, но и чтобы такими нас запомнили окружающие.

Но после праздников наступают будни. И кто-то забывает про наглаженные стрелки, кто-то месяцами не посещает парикмахера, кто-то перестает чистить обувь. А ведь именно в такие моменты мы встречаем людей, готовых нам помочь, готовых перевести в другую реку. Видя нас в таком виде, захотят ли они нам помочь в полном объеме? Ведь всегда встречают по одежке...

Новая работа, новый партнер по бизнесу, новый дорогой проект – все пролетает мимо, словно вы мчитесь на карусели. Остановив карусель, вы понимаете, что рядом уже никого нет, все в прошлом. В прошлом несостоявшийся партнер по бизнесу, который зашел на вашу страничку в соцсетях и увидел фотографии очередной попойки, выложенные вами после новогодних праздников. В прошлом новая работа, где вы появились в мятом костюме, и директор не захотел заключать с вами договор. В прошлом новый дорогой проект, потому что ваши высказывания в соцсетях подвергли сомнению ваше адекватное поведение.

Для того чтобы зарабатывать деньги, нужно быть лучшим. Нужно быть человеком, готовым к действиям, а не просто думающим о красивой жизни.

...

Каким вас знает мир? В чем вы являетесь классным специалистом, с которым хотят все работать?

В своей жизни каждый встречает человека, который готов нас перевести в другую реку. При этом он предлагает нам работу, от которой мы тут же отказываемся. Нам кажется, что, ничего не умея делать, мы должны зарабатывать больше. И мы отрекаемся от этой работы. А потом начинаем думать о том, что в кошельке мало денег.

Мир не понимает, за что платить вам большие деньги. Мир не понимает, что вы можете. Так же как вы не понимаете, что некоторые ваши друзья могут портить вашу репутацию, имя и имидж.

Возможно, вы хороший человек, но из-за таких друзей с вами не хотят общаться более успешные и богатые люди.

Во всем этом виноваты вы сами. Для того чтобы зарабатывать деньги, нужна команда. Один в поле не воин. Заработать тридцать тысяч рублей, в одиночку копая землю, наверно, возможно. Но заработать миллион в короткие сроки у вас не получится. Для этого вам нужны будут помощники. А кто захочет с вами работать, если у вас подмочена репутация?

Тупобогатыми становятся только те, кто может влиять на других людей. Только лидеры,

переходящие с одной реки в другую, могут достичь высоких заработков. Только те, кто ведут за собой остальных, могут стать тупобогатыми. И деньги сами начнут приходить к ним в дом. Каждый человек может стать для кого-то лидером и сделать так, чтобы ему начали зарабатывать деньги. Люди, подавляющие лидерство в других, хотят иметь армию наемных рабочих. Нельзя игнорировать правду. Если вы не умеете влиять на других людей, то вы не сможете зарабатывать достаточное количество денег.

...

Переходя в новую реку, переходя в новое окружение, вы перестаете думать о том, что вы и ваши дети будут делать завтра. Вы будете знать, что делать. Вы будете иметь достаточное количество денег, чтобы жить спокойно.

Как обрести полезные связи

В советское время на территории бывшего Советского Союза было широко распространено слово «блат», которое означает знакомство или связи. Но если в советской стране по благу доставали продукты или обувь, то на сегодняшний день все чаще используют блат при устройстве на работу или учебу.

Блат – это получение каких-то благ, благодаря выгодному знакомству через «нужных» людей. Если заглянуть в историю, то слово «блат» имело значение – рекомендательная записка. Имея на руках такую записку, можно было достать какой-либо дефицитный товар.

Жизненный успех определялся наличием, количеством и качеством блата. И зачастую это было дороже денег. Но на сегодняшний день наличие полезных связей не утратило свою ценность. И если вы хотите изменить свою жизнь, то без выгодного знакомства вам не обойтись. Полезные связи играют ключевую роль во всех аспектах жизни.

Так как же получить это выгодное знакомство и где найти «нужных» людей, которые помогут вам стать миллионером?

Существует два способа.

Первый способ: родиться в семье миллионера.

Второй способ: обзавестись связями миллионеров, которые помогут вам подняться вверх.

Если вы сейчас читаете эту книгу, то можно предположить, что первый способ скорее всего исключается. Второй способ в принципе понятен, но возникает вопрос – как простому парню или девушке из глубинки найти «нужных» людей, да еще и миллионеров.

Если вы хотите в жизни чего-то достичь, то нужно общаться с людьми, которые этого уже достигли. Миллион в один день сразу не заработаешь. К этому надо идти целенаправленно и постепенно, а соответственно, начинать нужно с малого.

Итак, первый шаг. Составьте список вашего окружения с ФИО, телефонами и сферой занятостью. В этом списке не забудьте указать, чем полезны вам будут эти люди, а также чем полезны им будете вы. Со всеми встретиться не получится. Но из тех, кто согласится с вами беседовать, нужно выбрать успешных людей, владеющих собственной фирмой, собственным бизнесом. Подойдут и те, кто является топ-менеджером.

Второй шаг состоит в том, чтобы успешные люди начали делиться с вами своими полезными связями. А за это вы им должны пообещать тоже чем-то помочь. Вас должны интересовать такие вопросы, как финансы, здоровье, органы власти.

Далее в свое новое окружение вы начинаете вводить людей, которые круто пробились в жизни и стали хорошо зарабатывать. Начинаете вводить сюда же врачей разных специализаций, которые могут чем-то помочь, а также вводить работников органов власти, которые могут быть полезны при решении каких-либо вопросов.

Если вас интересует дополнительная тема, в которой вы хотите стать узконаправленным специалистом, то заводите знакомства с людьми, работающими в этой же сфере и которые могут быть вам в чем-то полезными. Знакомясь с ними, вы постепенно узнаете, как эти люди достигли успеха, какой путь им пришлось преодолеть и что для этого им пришлось сделать.

Общаясь с такими людьми, ищите совместные точки соприкосновения. Им должно быть с вами интересно общаться. А для этого нужно быть начитанным человеком, опрятно одетым и, самое главное, быть номером один в своей сфере.

...

Когда вы можете похвастаться своими новыми достижениями, люди вашего окружения начинают гордиться тем, что они с вами знакомы.

Общаясь с человеком, который добился в жизни чего-то и имеет высокие результаты, вы также добиваетесь высоких вершин в своей области и делитесь с ним своим опытом в точках вашего соприкосновения. С этого момента ваша задача – быть реально интересным человеком для других людей и быть номером один в своем деле.

•

В лихие 90-е я связала свою жизнь с торговлей. Тогда торговала вся страна. Заводы и фабрики становились нерентабельными, требовалось новое оборудование, новые технологии. Страна превратилась в один сплошной рынок. Предпринимательство набирало обороты. Арендовав часть продовольственного магазина, я вместе со своим мужем реализовала продукты питания. Магазин был расположен в спальном районе города, залетных покупателей практически не было, все были свои местные. Среди всех покупателей я начала выделять тех, кто регулярно делал большие покупки. Если человек закупает ящиками и коробками, значит, у него есть деньги. Мы с мужем начали ориентироваться на вкусы богатых клиентов, поставляя в магазин эксклюзивный товар. Постепенно я познакомилась со всеми, кто регулярно заходил за покупками. За одиннадцать лет работы я узнала каждую семью, кто чей муж или жена, возраст и интересы детей, проблемы стариков и их родственников. Меня даже знакомили со своими любовницами, прося при этом не рассказывать женам.

Таким образом, в круг моего общения вошли люди разных профессий, услугами которых мне пришлось воспользоваться на протяжении многих лет. Помимо предпринимателей в мое окружение вошли медики, нотариус, преподаватель автошколы, снабженец санатория-профилактория, жена владельца автосалона, налоговый инспектор, священник и мафиози.

Каждый из них для меня стал полезным на каком-то этапе жизни. Врачи помогли пройти медицинское обследование за символическую плату, нотариус консультировал по юридическим вопросам, налоговый инспектор предупреждал об очередной проверке и принимал отчеты без очереди, священник крестил детей подруги, а жена владельца автосалона привозила красную икру с Дальнего Востока.

Но были и такие люди, с которыми впоследствии я начала сотрудничать, зарабатывая при этом

дополнительные деньги. Так, муж моей клиентки предоставил мне торговое место на своем рынке. Снабженец санатория-профилактория начал делать у меня оптовые закупки для отдыхающих. У преподавателя автошколы я прошла обучение и получала водительские права, что дало мне возможность экономить на услугах водителя.

Таким образом, я с каждым годом обростала «нужными» для меня людьми, которые делились со мной своим опытом, знаниями и полезными связями. Спустя несколько лет, у нас с мужем появилась возможность расширить свой бизнес и выйти на более крупный рынок.

(Из рассказа многодетной мамы)

Этот пример показывает, как, делая свой магазин лучшим в районе, семья предпринимателей ввела в свой круг общения влиятельных и успешных людей. И это позволило им достичь более высоких результатов в области торговли и зарабатывать на порядок больше.

...

Рядом с вами всегда должны находиться люди, которые имеют больший доход, чем вы. Впитывая знания и опыт значимых людей, вы увеличиваете свой доход и становитесь более успешными.

Обрастая влиятельными и успешными людьми, вы начинаете вариться с ними в одном котле. Чтобы ваше общение с полезными людьми переросло в долгосрочные отношения, вы должны максимально быстро помочь им в каком-либо деле. Таким образом, вы получаете доверие этих людей и получаете возможность еще больше с ними общаться.

Чтобы поддерживать отношения с полезными людьми, необходимо узнать дату их дня рождения и даты рождения их близких. Отправляя открытку с поздравлением или смс, вы уделяете внимание «нужным» вам людям. А это для них очень важно. Вас начинают приглашать на праздники. И у вас появляется возможность еще больше проводить с ними время.

Если вас пригласили в кафе, ресторан, на охоту или в путешествие, то отказываться в таком случае нельзя. Отдых в неформальной обстановке сближает очень сильно. Находясь рядом с человеком долгое время, вы начинаете подсознательно перенимать модель его поведения, модель миллионера. Вы начинаете обростать новыми связями, контактами, позволяющими вам стать еще более полезными для авторитетных людей.

Объединяя эти контакты, вы поднимаете себя в качестве авторитетного лица, которое управляет этим процессом. Вы знакомите полезных людей друг с другом, помогаете им в каких-то делах. Они начинают заводить между собой какие-то связи, делать совместные проекты и относятся к вам с большей благодарностью, потому что вы являетесь организатором этих встреч.

Ваша задача – как можно чаще выходить в «свет». Это помогает вам развиваться, обростать еще большим количеством «нужных» людей, иметь большее количество отношений с узконаправленными специалистами.

...

В вашей жизни появляются люди, которые реально могут вам дать весомые результаты. И жизнь станет намного интереснее.

Общаясь с людьми, снимая с них модели поведения, узнавая, что является для них важным, понимая их отношение к деньгам, вы становитесь желанными партнерами, становитесь не только богатыми финансово, но и богатыми внутри. С вами становится интересно просто общаться. Окружающие люди будут чувствовать в вас человека, за которым они готовы будут пойти.

Вас начнут ценить и видеть в вас человека, мнению которого можно довериться. Те, кто когда-то плевал вам в спину, начнут вам завидовать. В какой-то момент деньги перестанут быть для вас самоцелью. Вы начнете чувствовать свое предназначение в жизни. За счет общения с влиятельными и умными людьми в вас начнет появляться харизма, и лидерство, и деньги начнут появляться непонятно откуда.

Неважно, кем вы являетесь сегодня. Но вы станете свободными и богатыми только тогда, когда рядом с вами будет находиться человек, который всего этого уже достиг. Это произойдет в то время, когда находящийся рядом с вами сможет передать вам качественный опыт и сможет найти в вас «ту самую» кнопку вашего включения.

Как научиться воздействовать на других людей

•

Семья Петренко имела собственный бизнес по пошиву детской одежды. Каждый член этой семьи занимал определенную должность. Когда генеральный директор трикотажной фабрики Виктор Петрович уезжал в отпуск, его обязанности временно исполнял его брат Евгений. Хотя Виктор и Евгений были родными братьями, отношение сотрудников к ним было разное.

Виктора Петровича все любили и уважали. Когда он шел по фабрике, рабочим хватало увидеть лишь один его силуэт, чтобы почувствовать в себе его энергетику. Это был такой человек, которого любили и боялись одновременно. Но вот к его брату отношение подчиненных было обратное. Евгений был замкнутым человеком, неинициативным и нерешительным.

...

Влияние – это поведение какого-либо человека, которое изменяет отношение и чувства к нему других людей. Это такой процесс, когда один человек может влиять на других с помощью одних идей.

Влияние может совершаться и тогда, когда его специально не оказывают, и оно выступает как неосознаваемый и субъективно неуправляемый феномен. Присутствие определенного человека зачастую приводит к тому, что на других людей начинают действовать его обаяние, его способность неосознанно заражать других своим состоянием или побуждать их к подражанию.

Для многих людей становится безнадежным мучением поиск психологически корректных способов воздействия на других людей – будь то собственные дети, родители, подчиненные, начальники, деловые партнеры. Характерно, что для большинства актуальной проблемой является не столько то, как влиять на других людей, сколько то, как противостоять их влиянию. Собственная неспособность влиять на других людей переживается гораздо менее остро.

С навыком влияния не рождаются, он формируется окружением, самыми значимыми людьми и определенными обстоятельствами, через которые человек проходит в своей жизни.

Но если вы лидер, если вы руководитель, то вам жизненно необходимо обладать навыком влияния. Если вы умеете подбирать правильный язык коммуникаций с другими людьми, то получаете гораздо лучший результат. Вы получаете гораздо больше влияния, больше физической безопасности и защищенности и больше личных отношений.

Если говорить о трех секретах влияния, то это, безусловно, сила, секс и деньги.

Если физическая сила, секс, внешняя привлекательность и деньги обладают такой огромной силой, то каким образом поставить себе на службу, себе в помощь энергию физическую, сексуальную и

энергию денег?

Люди меняются благодаря двум причинам:

- 1) когда их заставляют жизненные обстоятельства;
- 2) когда люди приходят на тренинг.

Если человеку важно, чтобы у него было более высокое финансовое состояние, ему необходимо прокачивать свои навыки влияния. Если человек хочет, чтобы у него было больше личных отношений, сексуальных отношений, ему необходимо усиливать навыки влияния. И если человек больше хочет безопасности финансовой, физической, ему точно так же необходимо прокачивать свои навыки влияния.

Всегда есть ситуации, в которых человек понимает, если это истинное влияние, то оно сохраняется, даже когда человек входит в незнакомое окружение. Поэтому ваша задача – по максимуму развить в себе это внутреннее влияние, которое не будет зависеть от перемены окружения.

Как контролировать ситуацию во время стресса

Эта техника используется для регулирования поведения в наиболее напряженных, эмоциональных, стрессовых ситуациях. Если в стрессовой ситуации на вас оказывают негативное влияние, то вы можете контролировать ситуацию, чтобы вам никто не навязал свои мысли, свои идеи или неправильные поступки.

Сядьте удобно, откиньтесь на спинку кресла или дивана, стопы ног стоят на полу, руки опущены.

Итак, делаете максимальный вдох через нос, выдох через рот. Во время вдоха ведите счет, считайте, за сколько вы можете максимально сделать вдох. Например, это цифра 5. После вдоха вы делаете задержку на 5 счетов. Затем на это же количество счета вы делаете выдох.

Далее у вас сразу начнет удлиняться вдох, поэтому начинайте, немного перестраиваться. Чтобы правильно сделать это упражнение, вдох делайте на максимуме, а задержка должна быть равна вдоху, равна выдоху, равна задержке. Поэтому упражнение называется «квадратное дыхание». Оно выполняется в течение 5 минут 2–3 раза в день.

После упражнения вы ощутите полное спокойствие, легкое дыхание, ясность, пройдет усталость.

Задача этого упражнения – ввести вас в наиболее ресурсное состояние. Астронавты делают его перед принятием каких-то решений в чрезвычайных ситуациях.

Чисто житейская вещь заключается в том, что техника «квадратного дыхания» влияет, когда человек хочет бросить курить.

Как это работает. Когда курильщик делает затяжку, сигаретный дым на три четверти состоит из воздуха, и только одна четвертая – это продукты горения, которые образуются в результате курения сигареты. Есть выражение – «это дело надо перекурить». Что делает курильщик. Он берет сигарету, и устраивается мозговой штурм.

Если это упражнение делать регулярно, то пропадет физиологическая потребность в курении.

Магия взгляда

Это упражнение практикуют все выдающиеся гипнотизеры, выдающиеся мастера влияния, политики, лидеры. Наверняка вы замечали, что у таких людей жесткий пронзительный взгляд, который заставляет человека робеть, бледнеть, краснеть, то есть вызывает какую-то эмоцию.

Поместите на экран вашего монитора черную точку. Ее можете нарисовать компьютерной графикой, или на обычном листе бумаги, который потом прикрепите к монитору.

На черную точку перед собой надо смотреть не моргая. Смотрите как можно дольше. Когда глаза устанут, поморгайте, дайте им отдохнуть. Для этого потрите интенсивно свои ладони так, чтобы руки стали горячими. Не прижимая руки к глазным яблокам, почувствуйте тепло и энергию, которая от них идет.

Когда глаза отдохнут, продолжайте смотреть, не моргая, на черную точку, но при этом мысленно представьте, что она находится на 15 см за экраном монитора. При этом вы как будто бы смотрите сквозь нее. Продолжайте смотреть как можно дольше.

Попробуйте сделать это упражнение с партнером. Если партнера нет, подойдите к зеркалу и постарайтесь совместить проникающий на 15 см взгляд с наклоном головы вперед. Такой взгляд получается слегка исподлобья. Выполнение этого упражнения можно назвать термином «ударить взглядом».

Когда ваш взгляд станет «магическим», он будет околдовывать вашего собеседника. Таким образом, вы начнете оказывать влияние на других людей. Когда одним внешним видом, взглядом вы вызываете определенную эмоцию у человека, это есть невербальное влияние. В такой ситуации вы показываете свое расположение либо нерасположение, в зависимости от того, какую эмоцию хотите вызвать.

Если вы ощущаете скованность и страх при общении с другими людьми, то это упражнение научит вас не отводить от оппонента взгляд. Это придаст вам уверенность в себе. Навык «смотреть сквозь человека» называется проникающим взглядом. Обладание таким навыком становится очень важным в момент переговоров, когда вы хотите сделать какой-то акцент, чтобы при этом человек почувствовал ощущения.

Задача этого упражнения – научиться бить взглядом. Есть большое количество ситуаций в жизни, когда этот навык необходим. Если вы хотите научиться влиять на людей, то этот взгляд считается базовой комплектацией.

Балансировка «колеса жизни» дает ошеломляющие результаты

У всех есть цели, которые основаны на бизнесе, на здоровье, на финансах, на личной жизни. Но по каким-то причинам эти цели не достигаются. Они достигаются не в том виде, не в те сроки, в которые хотелось бы эти цели достигать.

Одной из основных причин, мешающих достигать цели, является лень. Я не верю в лень, я верю в отсутствие мотивации, верю в то, что нет целей, вдохновляющих по-настоящему, по-настоящему вызывающих интерес.

...

Лень – это продукт того, что в нашей жизни происходит что-то не так.

В первую очередь вам нужно определиться с чего надо начинать, что в вас не работает.

Вообще любая работа над собой, любой нормальный личностный рост начинается не с того, что вы бросаетесь куда-то в пучину, где вам пообещали санаторий или волшебную таблетку от вашей болезни. Это начинается с того, что вы в первую очередь смотрите на себя, трезво оцениваете свои результаты и на основе этих результатов понимаете, нужны ли вам таблетки, и нужен ли вам этот санаторий, или вы сами можете по дороге поправить свое здоровье народными средствами.

Представьте, что вы есть автомобиль, который едет по дороге жизни, где трасса сложена из людей, событий, времени, фактов. В зависимости от того, насколько хорошо сбалансированы колеса вашего

автомобиля, насколько хорошо они сконструированы, с такой скоростью вы и будете двигаться к вашим целям.

Есть программа, которая называется «Колесо жизни». В этом «колесе жизни» есть отрасли. Отрасли – это спицы, которые поддерживают это самое колесо. Каждая спица в этом колесе – это жизненно важное направление в жизни, которое позволяет вам существовать в этом мире.

Какие это отрасли? Ну конечно же, это финансовая реализация, деньги. Это ваша социальная, не карьерная реализация, то, насколько востребовано другими людьми, что вы делаете. Это отношение с родными, близкими и друзьями, и отношения с противоположным полом. Это здоровье, спорт, духовная реализация.

И если в какой-то отрасли, области в вашей жизни вы глубоко проваливаетесь, то нельзя сказать, что вы движетесь к цели с максимальной скоростью. Снимите с себя «розовые очки» и посмотрите на текущие результаты. Пока в вашей жизни не появится партнер, который вас в этой жизни вдохновляет и заставляет двигаться дальше, заставляет просыпаться рано по утрам и что-то делать для него, у вас не появятся деньги.

Сколько в деньгах принесли ваши отношения за последний год? Кто-то спросит: «А разве отношения это для денег?» Чаще всего отношения, в которых вы состоите, а речь идет о мужчине и женщине, вас сливают материально. Вы тратите деньги, но при этом ничего не получаете. Необязательно из отношений получать деньги, это может быть драйв или вдохновение.

У вас должны быть четкие понимания, что вы это делаете вот для этого человека. Вам должно хотеться пораньше просыпаться с утра, для того чтобы у вас не включался внутренний саботаж, когда вы ставите для себя финансовые цели. Половина людей в мире очень плохо достигают цели для себя. Им нужно ставить цели для кого-то и ради кого-то.

Каждая отрасль вашей жизни, каждая спица вашего «колеса жизни» должна быть проработана.

Единственное, на что вы можете рассчитывать, имея убогое неотработанное колесо с отсутствующими спицами, это то, что ваши цели достигаться не будут. Если вы думаете, что достижение цели – это только о финансах и о деньгах, то это в корне неправильно.

Зачастую финансы, денежные средства, полученные вами, – это материальное отражение того, насколько вы востребованы в этом мире. Это происходит потому, что люди готовы будут вам платить за что-то, за то, что не так хорошо делают другие люди или вообще не делают. Это хорошо, когда деньги ставятся самоцелью. Но когда деньги не к чему не привязаны и никакой основы у этого нет, цель, как правило, достигается очень и очень плохо.

А если на все не хватает времени? Значит, вы неграмотно строите свою жизнь. Достаточно посмотреть на себя со стороны и понимать, что вы делаете. Чтобы смотреть на себя и оценивать результаты, надо снимать «розовые очки». Единственный судья, который будет по-настоящему говорить вам, добились вы или не добились, это результаты.

...

Всегда при оценке себя опирайтесь только на результаты.

При оценке других людей тоже надо опираться на их результаты. Очень многие люди любят говорить о том, как они работают, что собираются сделать, но мало говорят о том, что они по факту сделали. Вы встречаете людей, которые рассказывают о каких-то новых планах, идеях, свершениях, а через два месяца они уже думают о чем-то другом, новых проектах, новых идеях.

Таких людей слушать интересно, но когда вы встречаете их через два месяца и слышите новый рассказ, то можно сделать вывод. Из всего поставленного и запланированного ничего не реализовывается.

Если вы за последний год сменили минимум три направления в инфобизнесе, то вас реально метает, и вы не понимаете, куда вы идете и зачем идете. Пока вы для себя не поймете, не решите и не выберете до конца, то, скорее всего, в ближайшие несколько лет вас и так будет метать.

Как бороться с проблемой «отложу-ка я на завтра»

Для того чтобы начать над собой работать, начать достигать целей эффективно и уверенно, первое, что нужно сделать, это оценить, что вы имеете сейчас. Возьмите основные спицы «колеса жизни» – финансы, личная жизнь, здоровье и спорт, драйф по жизни. Оцените, насколько вы выросли и выросли ли вообще в этих направлениях за последние два месяца.

Самое сложное – это заставить себя снять «розовые очки» и посмотреть на результаты. Если вы уже поняли, что у вас не все так красиво, как хотелось бы, то это тоже уже неплохо, потому что вы знаете, с чем и над чем сейчас можно и нужно работать. Если вы решили работать, то не стоит это откладывать на завтра, потому что самая продвинутая форма сливания себя, помимо отсутствия веры в свои силы, отсутствия огня в глазах, это фактор «отложу-ка я на завтра».

«Отложу-ка я на завтра» – это серьезная проблема. Поэтому начните бороться с ней уже сегодня, посмотрите, какие действия по основным четырем стезям вами могут быть предприняты в рамках ближайшей недели. Посмотрите, какие дела, действия вы можете уже сделать, прокачивая себя и создавая задел дальнейшего движения и продвижения к целям.

Если есть намерения, то будет и прозрение. Если вы сейчас делаете для себя что-то, значит, вы создаете намерения и свои обязательства по улучшению себя, по продвижению вперед.

Скорей всего, вы все знаете, у вас есть достаточный объем, чтобы продвинуть свою жизнь на одну-две ступени выше как минимум этажа на два. Но проблема в том, что вы ничего не делаете. У вас у всех есть специальные навыки и знания, у большинства есть возможности и средства, чтобы взять и достичь своих целей, но вы просто этим не пользуетесь.

Пряник сухой? Не волнуйся, зато кнут уже размоchen

Перед тем как лечь спать, позвоните бескомпромиссному человеку из своего окружения и скажите ему, что за неделю минимум четыре дела будут вами сделаны. Попросите его стать гарантом цены вашего слова. Назовите сумму денег, которая ему достанется, если в течение недели эти четыре дела не будут выполнены. Сумма должна быть такая, чтобы она была у вас минимум в наличии.

Деньги должны быть запечатаны в конверт и назавтра переданы этому человеку. Деньги вы сможете забрать только тогда, когда резюмируете то, что все четыре дела вами сделаны.

Неплохой удел для того, чтобы начать себя менять, вы можете создать сегодня вечером.

Система наказаний и мотиваций должна быть сбалансированной. Роли самоэкзекутора и человека, выдаваемого награды, должны быть разделены, потому что ношение «розовых очков» позволяет человеку найти компромисс и не наказать себя за то, что он запланировал, но не сделал.

Есть выражение «умные ищут для себя возможности, а глупые оправдывают себя обстоятельствами». То, что вы создаете для себя обстоятельства и прячетесь за этими обстоятельствами, говорит о том, что вы не несете ответственность за собственную жизнь.

Ответственность за вашу жизнь несут обстоятельства.

Хочешь дотронуться до мечты? Нарисуй ее!

Что вам поможет в дальнейшем вашем движении, в реализации ваших целей помимо твердого и жесткого намерения? Это возвращение намерения достойно прожить свой день не с утра, а уже сегодня вечером. Сегодня вечером вы должны настроиться на то, что завтрашний ваш день будет кардинальным образом отличаться от тех дней, которые обычно вас преследуют.

После того как возрастите намерения, решите действовать, важно грамотно поставить себе цели. От постановки ваших целей зависит то, насколько эффективно эти цели будут реализовываться.

Проблема в том, что большинство людей не могут правильно ставить свои цели.

Есть система постановки SMART-целей. Смысл этой системы в том, что цель должна быть конкретной, достижимой, измеримой, реалистичной и ограниченной по срокам. Когда вы ставите себе цель – занятие спортом, вы не пишете «занятие спортом», а вы пишете «заниматься вот этим, этим и этим».

Цель должна измеряться. Вы должны определить для себя, как это будет конечно измеряться, будет ли это подготовка к выступлениям на соревнованиях или это будет суммарное количество часов, которое вам нужно будет провести в спортзале. Если не будет измеримости, вы не сможете свериться, и опять начнется одевание «розовых очков», когда вы вроде бы что-то делали, но живот остался дряблым, бицепсов нет, и никто не восторгается упругостью вашего тела.

Цель должна быть достижимой. Если вы в своей жизни тяжелее карандаша ничего не поднимали, то цель поднимать через неделю штангу в 150 кг будет недостижимой. То же самое касается и реалистичности целей. Если вы, никогда не занимаясь спортом, поставили себе цель стать через год олимпийским чемпионом, то цель будет нереалистичная.

...

Очень важно, чтобы цель была поставлена по времени.

Вы должны определить, до какого числа цель должна быть реализована. Если цель не поставлена по времени, то, скорее всего, ваши мозги найдут, как обосновать вам, почему цель не реализована, и постараются сделать так, чтобы эта цель была отложена в долгий ящик.

Одной из причин, по которым вы не достигаете своих целей, является то, что в погоне за изначально поставленной целью и результатом вы оказываетесь, вовлеченными в процесс и забываете, ради чего и для чего это все было.

Есть люди, которые занимаются реализацией достижения собственных целей, и вместо того, чтобы иметь конкретную четкую ориентацию, четкую поставленную цель и видение результата, который необходимо создать, они занимаются тем, что разбирают тонкости процесса.

Это как люди, которые занимаются бизнесом. Все начинают заниматься им ради денег, и в конце концов у половины это скатывается к ситуации «бизнес ради бизнеса». И бизнес уже не приносит никаких денег, а основной фокус внимания формируется, фокусируется на самом процессе, вместо того чтобы конкретно измеримо смотреть, сколько денег бизнес принес за последнее время.

Если за последний год вы не увеличили собственные доходы хотя бы в половину, то скорей всего вы ничего не делаете. Человек живет в пространстве возможностей. И если по каким-то причинам вы эти возможности не видите, то это не значит, что этих возможностей нет. Зачастую вы не решаетесь сделать шаг, какой-то смелый поступок для того, чтобы выйти и посмотреть на свои результаты и сделать какой-то коррекционный шаг, который в половину продвинул бы вас дальше.

Прорисованная цель, цель, расписанная на «доске желаний», достигается лучше и легче, чем цель, которую вы просто написали на бумаге. Потому что человек может помнить о целях, но потом каких-то один-два резких толчка, порыв ветра – и голова уже смотрит в другом направлении, и человек забывает о том, что он себе планировал и обещал с утра.

Эта доска позволяет вам видеть, к чему вы идете.

Как «зона комфорта» мешает достигать целей

Помимо того что вы сделаете выбор, нарисуйте свои цели, напишите и опишите все то, с чем вам идти дальше и куда идти дальше, очень важно разобраться в самом себе. У каждого человека есть внутренний «Федор» – та часть личности, которой жизненно важно оставаться в зоне комфорта и никуда не вылазить.

...

Любой личностный рост связан с выходом из зоны комфорта.

Нельзя достигать больших вершин, и при этом сидеть дома на диване. Перед вами становится выбор – или делать какие-то действия, шаги, которые вашему «Федору» будут помогать себя контролировать, либо делать что-то, что будет загонять «Федору» осиновый кол прямо в лоб.

Если вы решите совладать со своим «Федором», то первое, что нужно сделать, определить, какие основные способы воздействий, манипуляций «Федор» использует при работе с вами. Для кого-то это будут постоянные «завтраки», для кого-то это будет хронический пессимизм, когда человек не верит в реализацию своей цели, ему не интересно, и он не понимает вообще, зачем он ставит цели. Для кого-то это будет негативизм, человек думает, что все будет против него, и это не поможет ему достигнуть его цели. У кого-то это отсутствие веры в себя и в свои силы, потому что, если не верить в себя, свои силы, не ставить себя к планке золотого результата, то остается очень мало шансов, чтобы к этому золоту прийти.

...

Счастливая случайность бывает раз в столетие, а цели достигаются каждый день.

Работа повышения навыков самодисциплины должна вестись на грубых и на тонких уровнях.

Грубые уровни – это принудительные вставания по утрам, бег, физическая активность. Тонкие уровни – это работа с внутренним «Федором», установление мостов и компромиссов, понимание, как найти со своим «Федором» взаимное согласие, потому что на одной силе воли вы далеко не уедете.

Где найти энергию для достижения целей

У многих есть опыт утренних пробежек, изучения английского языка, которые через две-три недели заканчивались на силе воли. Сила воли – это ресурс. Нужно понимать, что сила воли – это импульс, который тело из состояния статики разгоняет до какого-то движения. А вот то, что позволяет двигаться дальше, – это система.

Для того чтобы не потерять импульс через одну-две недели, созданный при помощи силы воли, вокруг себя нужно создать среду, которая бы вас заставляла двигаться вперед любой ценой. Среда – это совокупность факторов людей, которые вас окружают.

...

Самым сильным фактором личностного роста является ваше окружение.

Тренинги ценны и хороши тем, что половина их ценности составляет поток людей, с которыми вы идете. Очень тяжело не развивать навыки самодисциплины, когда идешь с человеком, который эту

дисциплину прокачивает. Нужно создавать круг единомышленников, которые будут двигать к достижению той или иной цели.

Есть такое понятие, как социальная динамика. В человеческом общении, в этой социальной динамике есть огромный энергетический ресурс – это то, что подзарядит вас, когда «сядут ваши батарейки», это то, что вдохновит, когда вы начнете терять вдохновение. Этот энергетический ресурс поможет найти ответ на нужный вопрос, когда внутри вас уже закончатся ответы.

Если вы хотите идти вперед и двигается дальше, любой ценой вливайтесь в тусовку либо самостоятельно создавайте тусовку тех, кто идет к целям. Книжки так не работают. Проблема создания тусовки заключается в том, что рядом не будет людей, которые выше вас на одну-две головы, которые идут быстрее и будут вас мотивировать. Плюсы создания тусовки в том, что нет лучше способа чему-то научиться, как начать чему-то учить других.

Очень внимательно отнеситесь к своему окружению. Если сейчас рядом с вами находятся люди, не обладающие такой ценностью по целям, как у вас, которые не двигаются и не дают результатов, то скорей всего вы в «болоте». А «болото» – это место, из которого тяжело выстреливаться. Из теплого «болотца», где тепло и комфортно, где поддерживают сидение на диване, надо выбираться.

Выбираться надо туда, где холодно, страшно, но где рядом с вами бегут люди с таким же азартом, с такой же капающей слюной, бегут к тем целям, которые для себя поставили. Один из вариантов, как выбраться из «болота», это самому стать таким, чтобы окружающие вас люди начали меняться. Но это очень и очень сложно. Другой вариант, более простой, ухватиться за руку тренера, который выдернет вас из этой трясины.

Без неудач жить не получается. Но длительная череда неудач загоняет вас в такое психоэмоциональное состояние, что по факту вы становитесь неудачником. Ваше движение должно быть постоянным, цели, которые вы себе ставите, также должны быть постоянными.

...

Энергия порождает еще больше энергии.

Когда вы чего-то достигли, после отдыха у вас становится еще больше энергии для достижения других целей. А когда вы стоите на месте, не пытаетесь двигаться, не выбираете условия, которые заставили бы вас двигаться, ваша жизнь продолжает быть серой, скучной и прозябающей.

Пирог счастья

На листе бумаги нарисуйте круг. В центре поставьте точку. Над кругом напишите, какое количество лет вы объективно планируете прожить. Ваш круг – это пирог времени. Заштрихуйте кусок пирога, который соответствует количеству прожитых вами лет. У вас остался незаштрихованный кусок, от этого куска смело заштрихуйте одну треть – это время вашей жизни, которое уйдет на сон.

От оставшейся части круга заштрихуйте еще одну треть – часть вашей жизни, которая уйдет на всякую ерунду. Это стояние в «пробках», бестолковое общение за чашкой кофе, посиделки у соседа с бутылкой пива, то есть те вещи, в которых вы себя сливаете и саботируете. Посмотрите, что у вас получилось.

Если чистого времени вам осталось прожить лет 15–20–25, то вам еще очень повезло. Самое сложное состоит в том, что вам приходится честно смотреть на ваши результаты. То, что у вас сейчас есть, – это ваш результат. У вас осталось от 10 до 30 лет, чтобы осуществить все свои планы и мечты.

Именно столько времени у вас осталось, чтобы оставить какой-то след хотя бы в истории своей

семьи.

Это время осталось у вас для того, чтобы ваши дети по-настоящему могли вами гордиться, чтобы вы начали получать счастье от этой жизни и искренне начали дарить счастье близким людям. Для того чтобы все это успеть сделать за оставшиеся годы, вам нужно прокачивать свою дисциплину, вам нужно следить за тем, что и как вы делаете.

...

Нужно здесь и сейчас начинать что-то делать и быть честным с самим собой.

Потратив еще один день впустую, можете заштриховать еще один маленький кусочек пирога.

Что надо сделать, чтобы стать по-настоящему свободным

В начале 90-х годов прошлого столетия в России зародилось предпринимательство. А если быть точнее, то это скорее всего была легализация спекуляции. Собственное производство хромало на обе ноги.

Требовалось новое оборудование, новые технологии, денежные средства, а с этим как раз была проблема. Чтобы наполнить пустые полки в магазинах, из-за границы везли все подряд.

Вчерашние инженеры, офицеры в отставке, учителя вмиг стали челноками. И деньги действительно тогда были у всех. Только ленивый мог не заработать. Но настал 1998 год. Экономический кризис в стране подкосил многих предпринимателей. За считанные дни курс доллара вырос в пять раз. Многие в то время объявили себя банкротами.

Люди стали искать новые рабочие места. А те, кто остались в предпринимательстве, выживали, как могли. Безжалостные налоги, еженедельные проверки различных контролирующих органов не давали нормально работать. Но впечатление о том, что это самые богатые люди страны, так и осталось в головах многих. Люди считали, что если ты бизнесмен, значит, миллионер, который делает все что хочет и отдыхает когда хочет.

Но если посмотреть на любой бизнес изнутри, то его владельцы далеко не свободные люди. Бизнес постоянно заставляет их думать только о себе, отнимает личное время, энергию и иногда дает обратную мотивацию, опуская им руки. Это самая сложная работа, где владельцу приходится быть и руководителем, и наемным работником, и бухгалтером, и разнорабочим, и экономистом.

Но сегодня надо понимать, что заработать хорошие деньги можно не только в бизнесе. Можно не иметь компанию, можно не иметь офис, а иметь возможность заработать самому. Но настает такой момент в жизни, когда хочется большего, ты уже не можешь работать по указке, жить по чужим правилам.

Чувствуя в себе лидера, чувствуя мощь своей самостоятельности, хочется выпрыгнуть из скорлупы работодателя. Хочется зарабатывать больше.

Но прежде чем зарабатывать хорошие деньги, нужно научиться их правильно тратить. Причем тратить на ненужные вещи сумму, превышающую сегодняшнюю зарплату примерно в три раза. Это может быть путешествие, антиквариат или что-то еще. Это позволяет выйти на новый уровень трат. Когда человек много тратит, он просто обязан зарабатывать больше.

Если посмотреть на кредиты, то для одних людей это кабала, а для других мотивация. Прежде чем брать кредит в банке, надо осознать, какая сумма взята изначально и какую сумму надо будет вернуть. Некоторые люди ставят себе цель – выплатить кредит или заработать денег. Но чтобы стать успешным по-настоящему, нужно любить то, что вы делаете.

Чем отличается наемный труд от собственного бизнеса? Наемный труд заставляет пользоваться инструкциями, правилами и т. д. Бизнес позволяет делать чуть больше того, что вам нравится. Вы можете проснуться чуть позже, вы можете уйти пораньше. Зная о последствиях, можете принять решение, которое будет ближе к вам, а не то, которое будет правильным.

Многие люди открывают собственный бизнес для свободы действий, для свободы самовыражения. Но тем не менее всегда можно найти свободу, создавая вокруг себя ту атмосферу, которую хочется. Попадая на работу, всегда можно разрядить обстановку. Попадая в компанию неразговорчивых людей, можно начать первым вести разговор, выводя их на беседу.

...

Очень хороший метод, когда вы не ждете первый шаг от другого человека, а начинаете действовать первым.

3 пункта, которые перевернут всю вашу жизнь

Каждый человек о чем-то мечтает. Каждый чего-то хочет достичь или иметь. Но не у всех это получается. Может быть, люди ставят перед собой неправильные задачи? Или они неправильно подходят к их решению? Давайте попробуем разобраться в этом вместе.

Для начала нужно что-то сильно захотеть. Желание иметь что-то, желание достичь чего-то – это и будет цель, к которой вы будете идти каждый день, которую вы будете добиваться. Цель должна быть конкретная. Например: развитие бизнеса, выйти на доход 100 тысяч рублей в месяц.

А теперь подумайте, как вы ее хотите осуществить? Что вы уже сделали для этого? Что делали больше обычного, чего раньше не делали? Может быть, это было обучение, написание книги, проведение семинара, поиск новых клиентов. Вам нужно найти новые способы заработка.

...

Почему у 97 % людей не получается достичь цели? Это происходит по одной простой причине, люди не знают, что они хотят.

Если вы хотите заработать полмиллиона рублей в месяц, то надо понимать, как вы это будете делать. Хотеть и что-то для этого делать и сделать – это разные вещи. Нужно постараться определить для себя цель.

Быть хорошим специалистом, быть независимым в старости, быть самым успешным – это цели, к которым можно идти вечно. При этом каждый раз вы поднимаетесь на новый уровень, на новую ступень, и каждый раз вам хочется еще выше. Редко встречаешь людей, которые всем довольны, которые считают, что лучше их самих, богаче, успешнее не бывает.

Итак, для осуществления желания необходимо поставить цель, а затем понять, что можно уже делать для ее достижения.

Для начала надо найти зону интереса и зону компетенции. Когда эти две зоны совмещаются, тогда получается успех. Чтобы найти эту золотую середину, надо лист бумаги разделить на две части. В первой части написать свои интересы, написать, что интересно делать в жизни и что из этого хоть немного получается. Примером могут быть вязание, написание текстов, путешествия.

Когда вы определили свои интересы, из всего списка надо выбрать три пункта, в которых вы разбираетесь лучше всего. Определите, что из этих действий вам нравится делать. Что вы делаете лучше всего, и это доставляет вам удовольствие?

...

Кто не может определить свои интересы, должен понять, какие действия приносят ему удовольствие. Если вы начнете бизнес ради денег, ради того, чтобы больше заработать, то очень быстро вы поймете, что пошли неверным путем. Множество трудностей вас сломят. И вам не надо будет уже никаких денег. Вы будете думать только об одном – лишь бы это не делать. Как только это случится, у вас не будет ни денег, ни работы, ни интереса. После чего вам будет очень тяжело приходить в рабочее состояние.

Отрицательная мотивации не даст вам стремиться к чему-либо, не даст расти как личности, как профессионалу своего дела.

...

Для того чтобы хорошо заработать, нужно найти то, что реально приносит вам удовольствие. Это действие должно не только хорошо получаться, но и быть интересным.

•

Александр занимался бизнесом. Дела шли просто отлично. Каждый год открывалось по несколько новых филиалов в разных регионах страны. Параллельно Александр начал проводить обучающие семинары для руководителей филиалов. Спустя время, это позволило ему выйти на более высокий уровень, приносящий хороший доход.

Деньги, результаты и достижения будут только на стыке вашего интереса и компетенции. Это есть золотая середина, которая приводит к богатству. Когда человек не только хорошо разбирается в каких-то вещах, но и хочет это делать, у него постоянно вырабатывается энергия на осуществление этой деятельности.

Ключ в мир удовольствий

Представьте, что вы поставили себе цель и поняли, как к этой цели идти. Вы понимаете, какие действия умеете делать хорошо, и это приведет вас к этой цели. Далее эти действия нужно записать пошагово на бумаге. Вы пишете, какие пять дел сможете сделать за ближайший месяц для того, чтобы эта цель начала исполняться.

•

Володя и Максим поставили себе цель – заработать пятьсот тысяч рублей в месяц. Чтобы начать зарабатывать чуть больше, они написали по пять задач, которые смогут выполнить, тем самым приблизив к себе цель.

Пошаговые действия Володи заключались в следующем: дать рекламу, найти больше клиентов, заключить с ними договора, набрать персонал, проводить обучение среди сотрудников.

Макс пошел другим путем. В его список вошли: проведение онлайн-тренинга, размещение ссылок, создание партнерки, написание книги, проведение личных консультаций.

Что мешало Володе и Максиму все это сделать до написания пошаговых действий? Почему они раньше это не делали?

•

Не давая рекламу в нужном количестве, Володя хотел сэкономить денег. Проводить ежедневное обучение среди персонала было лень. В итоге набор сотрудников проходил со скрипом и не приносил желаемых результатов.

•

Макс все время сомневался в правильности своей работы. Его постоянные нерешительные

действия тормозили приближение цели.

В этих двух примерах герои только хотели что-то делать, но не делали по каким-то причинам. Зачастую лень, сомнения в правильности выбора, нерешительные действия закрывают двери перед успехом, перед богатством. Чтобы эти двери всегда были открыты перед вами, нужна какая-то напоминалка.

•

Ольга написала план действий достижения своей цели. Каждую неделю она вывешивала список запланированных дел перед рабочим столом. Просмотр телевизионных передач и прогулки с подругой Ольга позволяла себе только после выполнения очередного пункта. А приходящее раз в неделю сообщение на телефон напоминало о поставленной цели.

Возможно, какие-то первоначальные действия не дадут мгновенного результата, но это будет начало ваших действий. Самое главное в заработке больших денег или в новых личных достижениях – это совершение каких-либо действий, ведущих к цели. Понятно, что нельзя работать по 24 часа в сутки, требуется отдых.

Отдых требуется даже тогда, когда ваша деятельность доставляет вам удовольствие. Отдыхать – не значит лежать на диване. Можно просто поменять сферу деятельности. В противном случае через какое-то время вы будете похожи на выжатый лимон. Семейные люди, имеющие много забот и хлопот, могут для начала ставить себе меньшее количество задач, требующих выполнения.

Итак, поставив перед собой цель, вы должны сделать первый шаг к ее приближению. Этот шаг станет началом вашего пути к богатству.

Что помогает разбить барьеры, стоящие перед вами

Шагая по дороге к богатству, вы обязательно столкнетесь с препятствиями. Кто-то развернется и пойдет назад, так и не достигнув цели. А кто-то постарается эти препятствия преодолеть. Помните, как в сказках, чтобы пройти через закрытые двери, надо отгадать загадку. Так вот, для разгадывания загадок высшего образования не требуется.

«Университет: место, куда богатые посылают своих сыновей, не проявивших способностей к бизнесу» – так однажды сказал Франк Хаббард.

Для того чтобы заработать много денег, не нужно знать что-то особенное, не обязательно быть самым лучшим и самым знаменитым.

Для этого достаточно разбираться в той теме, в которой вы хотя бы что-то делаете. Учиться можно в процессе работы.

•

Анна занималась продажами около двадцати пяти лет. Специального образования у нее не было. Еще в советское время, когда торгашей называли ворами, отец брал ее на базар продавать товар с собственного огорода. Уже тогда, будучи девчонкой, Аня начала познавать азы торговли.

Вначале девчонка занялась предпринимательской деятельностью. Дело вроде не хитрое. Купил товар по одной цене, продал подороже. Но не все так было просто, как кажется на первый взгляд. В любых продажах есть процент брака. И если этот процент не учитывать, то можно отработать в «минус».

Другой подводный камень заключался в хранении товара. Здесь приходилось учитывать сроки годности, выдерживать температуру хранения, следить за влажностью в помещении и т. д. Кстати,

санитарные врачи не давали расслабляться по этому поводу. Каждый год Анне приходилось сдавать экзамен по санитарной грамотности.

Перед сдачей экзамена в санэпидемстанции проходили обучающие курсы. С каждым годом Анна становилась все более «подкованной». Плюс к этому ежедневная работа в магазине – такая практика заменит любое обучение. Любая ошибка тут же отражалась на толщине ее кошелька. За много лет торговли Анна стала асом своего дела, зная каждую мелочь без всяких учебников. Это позволило ей вести бизнес много лет.

Этот пример показывает, как постепенно девушка познавала решение текущих проблем с помощью дополнительного обучения в санэпидемстанции. Собственные ошибки или ошибки сотрудников также являлись внеочередными уроками. Ежедневная работа закрепляла полученные знания. Так с годами Анна приобрела незаменимый опыт работника торговли.

Человеческий мозг можно представить в виде большой комнаты, в которой хранится различная информация. Если вы хороший хозяин, то все ваши мысли будут разложены по шкафчикам и полочкам. Решая определенную проблему, вы всегда будете знать, в какой ящик следует заглянуть. Если вы не следите за порядком в своей голове, то там возникает хаос, разобрать который не предоставляется возможным.

Если вы хотите зарабатывать много, то за обучение придется платить.

...

Зарабатывая сто тысяч, нельзя заработать десять миллионов, не вложив ничего в бизнес и в себя. Люди платят за обучение для того, чтобы за ними кто-то осуществлял контроль, чтобы кто-то помогал им разбивать барьеры.

Некоторые люди, имея желание учиться, постоянно ходят по тренингам. Они скупают различную информацию и скидывают ее в свою «мозговую» комнату. Но от этого никакой пользы нет.

Шопоголизму надо ставить точку. Представьте, что вы ходите по магазинам и скупаете одежду не своего размера. И когда вам нужно куда-то выйти из дома, вам просто нечего надеть, несмотря на переполненные шкафы различной одеждой.

Если вы купили какой-то обучающий курс, то после его прослушивания вам необходимо закрепить полученные знания практикой. Получив результат от проделанной работы, вы можете перейти к следующему обучающему курсу. Нужно найти человека, который будет вам помогать разбивать барьеры, который будет мотивировать вас на достижение цели.

Таким учителем обязательно должен быть человек, который достиг уже того, чего вы хотите достичь. Этот учитель поведет вас по тропе, по которой сам ходил неоднократно. Нельзя учиться зарабатывать полмиллиона в месяц у человека, который зарабатывает всего тридцать тысяч. Людям интересны только те, кто достиг уже каких-то результатов.

...

Если вы ничего не делаете, то вы не представляете особого интереса.

Ставя перед собой цель, у вас всегда будут барьеры психологические и внутренние. Надо прислушаться к себе. Если вас реально к этому тянет, то это надо делать. Если внутри вас сидит «нехочуха», то лучше этим делом не заниматься. Очень хорошо работают коучинги личностного роста, которые помогают разбивать эти барьеры, стоящие перед вами.

В начале пути внутри вас всегда будет сидеть страх перед чем-то новым и неизведанным. Именно

поэтому нужно искать тех людей, которые будут помогать вам идти к цели. Тренинги в записи не работают. Если вы хотите, чтобы тренинг разбил ваш потолок, надо пройти обязательно платный курс. Заплатив деньги, вас должна душить жаба. Только так вы заставите себя работать на сто процентов.

Поняв, что вы уже что-то потеряли, у вас не будет дороги назад. Все мосты будут сожжены. Это даст вам возможность получить самые большие выгоды от обучения. Вы будете готовы «грызть гранит науки», только бы вернуть потраченные деньги. Потраченная сумма на обучение должна быть для вас существенной. Иначе желаемого результата не будет.

Если вам не жалко потраченных денег, то вы с легкостью можете выбросить продукт в помойку.

Обучение должно приносить результат. Человек знает не тогда, когда помнит, а когда делает.

Где взять деньги на обучение? В записке, которая отложена у вас на «черный» день. Представьте, что этот день настал сегодня. И чтобы завтра у вас все было в розовом цвете, вы должны не только заплатить деньги, но и приложить собственные усилия к приближению вашей цели.

Для усиления мотивации сожжение мостов должно сопровождаться увольнением с прежней работы.

Но эти действия вы должны производить только в случае возможности содержать свою семью хотя бы в течение двух месяцев. Новую работу можно найти за несколько дней. Сегодня каждый бизнес ищет себе сотрудников. Если вас не хотят брать на работу, значит, вы такой сотрудник.

Как подготовиться к большому прыжку

Итак, вы ставите цель. Цель должна быть большая, конкретная и точная. Она не должна быть размытая, должна обладать рамками. Эта цель должна быть на год.

Если цель настолько большая, что вы ее не можете выполнить, то ее надо сократить в два раза. Ставя перед собой огромную цель и начав ее выполнять, вы увидите, что ничего не получается. У вас не останется энергии для того, чтобы постоянно повторять результаты. Вы должны постоянно ставить цель и ее делать.

•

Работая менеджером, Владислав зарабатывал тридцать тысяч рублей. Но однажды, придя домой с работы, он поставил себе цель заработать один миллион рублей в месяц. Прошли месяцы, Влад был уставший до изнеможения, а его кошелек так и не «прибавил в весе».

В данном случае цель была слишком большая. Не получая результаты раз за разом, мозг Владислава отказался выполнять поставленную задачу.

Если вы ставите цель и ее не делаете, то организм привыкает к тому, что «голова сказала, а руки не хотят». Руки привыкают за 21 день ничего не делать. В следующий раз вы начинаете прописывать свою цель, которая вам не интересна или к вам не относится. Мозг не понимает, что вы должны сделать для того, чтобы ее достичь.

Ставя цель, ее нужно разделить на крупные блоки. Каждый блок разбить на 5–6 задач. И в неделю надо выполнять одну задачу полностью. Эту планку могут делать все. Нет ни одного человека, кто это сделать не сможет. Если в неделю вы не будете финалить одну задачу, то попрощайтесь со своей целью навсегда. Вы останетесь при тех же деньгах. Результата вы не получите.

Поставить перед собой цель – это целый ритуал. Для начала надо выбрать место, где вы будете это делать. Оно должно быть тихое и спокойное. Вас никто не должен отвлекать. Вы должны сосредоточиться на написании правильной цели. Взяв бумагу, блокнот или записную книжку, вы

начинаете писать следующее.

В заголовке пишите свое желание, свою цель. Дальше разбиваете ее на блоки и в каждом блоке оставляете место для маленьких задач. После написания этих задач не забудьте поставить сроки их выполнения. Надо определить хронометраж выполнения задач.

...

Вы четко должны понимать, какую из всех задач вы должны выполнить в первую неделю, какую во вторую, какую в третью.

Это должно быть пошаговое руководство достижения вашей цели. Без этого руководства вы будете все время откладывать свои действия, направленные на цель. Откладывая их все дальше и дальше, наступит время, когда вы просто забудете о том, что хотели чего-то достичь.

Рутинная, переходящая в праздник

Наша жизнь как полосатая зебра – периоды неудач чередуются с победами. Чтобы приблизить себя к очередной победе, надо чем-то пожертвовать. По-другому у людей не получается. Чтобы начать действовать, надо сжечь мосты. Вы должны создать для себя такую ситуацию, когда возвращение назад становится проблематичным.

В такой ситуации проблема отступления заключается в том, что возвращаться некуда. Чтобы сделать шаг назад, надо тоже что-то делать. Эта ситуация заставляет идти только вперед. Когда человек позволяет себе долго ничего не делать, не предпринимать новых шагов, все заканчивается депрессией.

Теряя мотивацию, человек остается без работы. Будучи наемным сотрудником, вы перестаете делать привычные для вас вещи. Если вы собственник, то вам надоедает делать рутину. Рутинная работа вас будет затягивать, и вы откажетесь ее выполнять. Это будет мешать вашему развитию, вашим финансовым и другим планам.

Для того чтобы найти хорошую работу, надо записаться на десять собеседований. Каждая компания ищет работников. Хороших работников найти тяжело. Руководители часто закрывают глаза на то, что вы им не подходите. Если вы отличный работник и не бьете баклуши, то найти работу для вас не составит труда.

...

Сжигая за собой мосты, вы заставляете себя действовать. И это очень важно.

Убегай от смерти, догоняй успех

Когда вы начнете выполнять задачи, вы поймете, как все очень медленно идет. И захочется сделать все это быстрее. Чтобы увеличить скорость, вам придется себя заставлять ускоряться, придется себя пинать. Но так как попа находится сзади, а колени спереди, то не каждый сможет справиться с этой работой.

Вы должны найти того человека, который будет реально вас пинать. Набирая обороты, вы почувствуете кайф от большой скорости. Но это прежде всего должно быть вашим желанием. Без вашего хотения получать пинки под зад вы не достигнете желаемого результата. Ваша попа будет истекать кровью и покрываться синяками.

Если только вы не мазохист, то от пинков вы будете мчаться со скоростью света. Убегая все дальше и дальше от насиженного места, вы выведете себя из зоны комфорта, вы сломаете стены, которые раньше мешали вам действовать. Каких результатов вы сможете добиться, если ничего не будете

делать?

Минимально нужно делать одну задачу в неделю. Со второй или третьей недели вам нужно начинать ускоряться для того, чтобы в жизни что-то менялось. Чтобы не сойти с дистанции, ускорение нужно делать правильно. У вас появится огромное чувство усталости. С этим нужно будет бороться. Главное, чтобы вы не просто ускорились, а чтобы вы, набирая скорость, оставались на ней две недели.

В любом случае скорость будет теряться. Это всегда так происходит. Но вы должны набирать определенные обороты, держать их две недели, а потом обнуляться. Вы должны доводить себя до такого состояния, что вы ничего не делаете, вам все равно, что происходит за окном. И потом снова ускоряться. Нужно постоянно набирать обороты.

Не только в бизнесе, не только в решении стратегических задач нужно уметь ускоряться. Часто это нужно на работе, в личной жизни, в семье, даже на отдыхе, когда вы едете за границу.

•

Купив туристическую путевку в Швейцарию, Виталий хотел посмотреть достопримечательности этой маленькой страны, вызывающей образ шоколада, часов, сыра, банкиров и снежных горных вершин. Но, прилетев в страну политического и военного нейтралитета, Виталий просидел все дни в отеле. Конечно, отдохнул классно. Но лежать на диване можно было и дома.

Вам знакома такая ситуация, когда вы сначала чего-то сильно хотите, а потом начинаете делать себе поблажки. В итоге вы не получаете того удовлетворения, о котором мечтали. Отдых в такой замечательной стране обязательно должен сопровождаться подъемом по канатной дороге, прогулками вдоль озерных берегов и просмотром достопримечательностей.

Когда вы заставляете себя делать больше обычного, вы вводите себя в такое состояние, что начинаете быть похожими на автоматы, изготавливающие готовую продукцию. Но как только из вас вылетит готовый продукт, тут же надо делать небольшую паузу. Этот временной отрезок дает возможность оглянуться и посмотреть на то, что уже сделано.

Составляя задачи достижения цели, вы отмечаете временные отрезки, в которые поселяете дедлайн. Это будут такие перевалочные базы, в которых выполнение предыдущей задачи будет открывать дверь в следующий временной отрезок. Если задача на данном этапе не выполняется к назначенному сроку, то наступает линия смерти вашей цели. Теряя скорость, вы прощаетесь со своей мечтой навсегда.

Чтобы держать руку на пульсе, у вас должны быть напоминки, которые будут вас заставлять все время ускоряться. Ускоряясь, вы будете вовремя попадать в перевалочные базы. А значит, и видеть свои результаты, видеть выполнение своих задач.

Если вы не успели выполнить намеченный план, вы должны понимать, что у вас будет штрафной день. Всего один день, дающий вам доработать вашу цель. Ни одна ваша задача не должна оставаться невыполненной. Если вы будете приучать себя откладывать свои дела, то не станете получать удовольствие от своих действий. Это приведет вас к усталости. Вы превратитесь в обугленную головешку.

На большой скорости по любимой трассе

Итак, у вас есть мечта. И вы поставили себе цель – превратить эту мечту в реальность. Чтобы поставленная цель не превратилась в болтологию, вы должны разделить ее на три блока задач.

В первый блок будут входить важные задачи, которые вы хотите выполнять. Во второй блок войдут задачи, которые необходимо сделать. А третий блок поместит в себя все оставшиеся задачи.

Этим и различается подход многих людей в решении проблем. Надо всегда делать то, что хочется.

Для того чтобы что-то новое получить, нужно зафиналить что-то старое и что-то начать делать.

Когда вы поставили себе конкретную цель, то, чтобы ее достичь, вы должны иметь пошаговый план, ведущий к этой цели.

1. Уменьшение цели в два раза. Если цель будет меньше, то она будет выполнима. Чем быстрее выполните одну цель, тем быстрее достигнете и другую.
2. Поиск зоны интереса. Вам надо найти такую тему, которая вам будет интересна по десятибалльной шкале более чем на пять баллов. Если интерес составляет меньше пяти баллов, то необходимо найти другую цель, не менее важную, но интересную.
3. Деление цели на 6–8 блоков. Каждый блок включает в себя по 3–5 задач. Сначала идет написание больших шагов к цели. Кому сложно будет увидеть маленькие задачи в блоках, можно написать по одной задаче в каждом блоке.
 1. Каждый блок получает свой временной отрезок. Ставится дедлайн – точка остановки, в которой можно будет оглянуться и увидеть сделанное. Это должно быть 10 дней или 2 недели, но не больше. Дедлайн нужно ставить не на блок работы, а по группам задач к каждой цели в каждом блоке.
 2. Написание для себя первых трех шагов. Приступить к их выполнению с завтрашнего дня. Первый шаг нужно делать, не откладывая ни одного дня. Хотя бы маленькая часть должна быть выполнена.
 3. Ускорение. Ускориться и достичь состояния, позволяющего финалить дела. Не терять мотивацию, не обращать внимания на трудности и быть одновременно заряженным. Иметь возможность найти в себе энергию.

Хорошо спланировано – наполовину сделано

Каждый раз, встречая Новый год, все люди загадывают желания под бой курантов. И можно даже не спрашивать, кто что загадал. Все хотят получить максимум возможного для гармонии в отношениях с родными и близкими, увеличение доходов, карьерный рост и расширение собственного бизнеса, чтобы год не прошел бездарно.

...

А интересно, почему в каждый Новый год желания повторяются? Может быть, потому, что прошедший год не принес желаемых результатов? А вы тоже не довольны собой и результатами вашей жизни?

Возможно, вы забыли поздравить с днем рождения любимую тещу или близкого друга, и теперь ваши отношения сошли на нет? Или в этом году у вас был не самый лучший результат по деньгам, потому что ваше усердие не было столь велико, как вам хотелось бы? И все это происходит не в первый раз? Вам все еще хочется жить лучше? Хотите все успевать? Тогда давайте начнем!

Если вы хотите прожить год гармонично, не напрягаться чересчур в одном месяце, а потом не голодать в другом, если вы хотите получать отличные результаты круглый год, то есть отличный способ, который называется планирование.

...

Планирование – это оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных целей, это совокупность процессов, связанных с постановкой целей и задач и действий в будущем. Одним из

аргументов планирования является время.

Чтобы составить план на год, на месяц, на каждый день, вы должны понимать свои стратегические задачи. Вы должны понимать не только то, что вам нужно будет делать завтра, вы должны понимать свои задачи на весь год. Составление плана – это решение. Составляя годовой план, вы принимаете решение, что делать, как делать и когда делать.

План на каждый день составляется вечером. Если вы отложите эту функцию до утра, то половина следующего дня у вас пройдет впустую. В чем тут причина? Все дело в том, что утром мозг включается в работу постепенно, и после составления плана вы почувствуете достижение вашего уровня заслуженности. Вы напряглись, мозг задачу выполнил, можно немного и расслабиться. Валяя дурака час-полтора, вы сначала проголодаетесь, а после перекуса вам захочется спать. К концу дня вы не успеете сделать намеченное, а завтрашний день будет такой же, как и сегодняшний. Поэтому план на день нужно составлять с вечера, а план на год в канун нового года.

...

Планируя следующий год, вы не сможете написать себе расписание на каждый день. Но составить план действий по месяцам – это вполне реально.

Оценивая свои сильные и слабые стороны, вы должны определить, чего сможете реально добиться в следующем году. Если для достижения желаемых результатов не хватает опыта и знаний, значит, в план года необходимо включить дополнительное обучение.

Для многих людей планирование – это скучная и утомительная работа. Но утомляя себя сегодня, вы делаете большой шаг завтра. Вы все еще стоите на месте? Или идете со мной?

Когда вы тратите время на планирование, времени становится больше

Первостепенная задача составления плана – нарисовать перспективу и сформировать долгосрочные цели, к которым вы будете стремиться. На начальном этапе ваша задача – в общих чертах наметить путь к желаемому результату.

Для составления плана у вас должно быть несколько обязательных блоков на каждый день – личное развитие, физическое развитие, бизнес-блок, личные задачи. Помимо этих блоков должен быть большой список задач, которые нужно сделать. Из этого списка нужно выбрать несколько задач, которые вы будете делать завтра. Первостепенность задач вы выбираете сами.

Повседневное планирование ориентируется на кратковременные сроки. В нормальном рабочем ритме постоянно проходить различные тренинги невозможно. Поэтому, обучившись один раз, выделите те упражнения, которые вам дали самый лучший результат, и добавьте эти упражнения в свой ежедневный план.

В план на следующий год вы добавляете то, что можете делать каждый день, то, что не убьет вас к концу третьей недели, то, с чем сможете жить постоянно.

У вас должно быть личное развитие. Выберите направление, в котором вам будет интересно развиваться. Это может быть иностранный язык, флористика, моделирование или что-то еще.

Развитие в направлении бизнеса просто необходимо. Удвоение продаж, техника холодных звонков, мотивация сотрудников – это то, чем обязан владеть любой бизнесмен.

Также не надо забывать и о физическом развитии. Заботясь о своем здоровье, вы продлеваете жизнь своему бизнесу. Вы можете записаться в фитнес-клуб, бегать по утрам или купаться в проруби, а можете тренироваться дома. Физическую нагрузку вы чередуете с личным развитием. В один день у

вас проходят занятия иностранным языком или флористикой, в другой день тренировка.

Бизнес-блок включает в себя просмотр видеороликов успешных бизнесменов, семинаров, тренингов. На это отведите один-два часа вашего времени ежедневно. Как бизнесмен, как руководитель, вы просто обязаны развиваться в этом направлении. Но от посвящения этому развитию большого количества ежедневного времени начинают страдать бизнес-задачи.

Поэтому при составлении расписания учитывайте все нюансы и делайте свой день сбалансированным. Утро желательно начинать с бизнес-блока. Первый час утра посвящайте себе. Известно, что благоприятное время для усвоения материала приходится на утренние часы.

Записывать план вы можете двумя способами. Первый – по старинке все записываете в ежедневник или блокнот, второй – используете систему управления бизнесом www.megaplan.ru.

Упустишь минутку – потеряешь час

Если вы работаете дома, то это не освобождает вас от распорядка дня. Но здесь вы можете работать в свободном графике. Прислушайтесь к своему организму, и он вам подскажет, в каком ритме лучше работать. Для кого-то идеальным будет подъем в 6–7 часов утра, а кому-то надо поспать до обеда, но потом плодотворно поработать в ночные часы.

В любом случае у вас должен быть распорядок дня, включающий в себя выполнение задач, ведущих к вашей цели.

Первый час желательно посвящать себе. Проснувшись, начните день с просмотра видеоролика, изучения языка или тренировки. Можете посмотреть какое-нибудь поучительное видео, которое целенаправленно расширит ваш кругозор. Во время личного развития отключите телефон, закройте дверь для внешнего мира, посвятите этот час себе.

После блока развития идет блок работы с сотрудниками. Скайп и телефон у вас должны работать. Если вы имеете несколько филиалов или сотрудников удаленной работы, то это время, когда вы контролируете выполнение задач. Отвечайте на вопросы, ставьте новые задачи, но не расслабляйтесь. Иначе ваши сотрудники тоже расслабятся. К сожалению, это так.

После работы с сотрудниками проверьте свою электронную почту. Делать это нужно ежедневно. Но не посвящайте этому весь день. Полчаса-час в день для разбора писем вполне достаточно. Некоторые письма требуют каких-то действий. Например, оплатить счет или продлить действие какого-то договора. Впишите этот пункт в недельный план, и вы не забудете его выполнить.

Если во время разбора электронной почты возникла задача, на выполнение которой требуется не более пяти минут, то такую задачу выполняйте сразу. Это может быть звонок о бронировании зала, вопрос по поводу оплаты и т. д. Выполняя такие задачи сразу, вы экономите время.

Далее вы работаете по своему плану, выполняете не только задачи по бизнесу, но и ваши личные задачи. Если вы работаете в офисе, то балансируете работу блоков согласно рабочему распорядку. В любом случае у вас в расписании должны быть три блока: блок развития, блок работы с сотрудниками, блок разбора электронной почты.

Во время выполнения той или иной задачи нежелательно переключаться на другую тему. Если во время разбора писем вы каждые три минуты переключаетесь в социальную сеть, чтобы ответить на сообщение, то эффективность вашей работы стремится к нулю. Отведите себе для этого час времени целенаправленно. Оптимальное время общения в социальных сетях приходится на вечерние часы.

Нам бы так пахать, чтоб мозолей не набивать

Если вам нужен постоянный результат, если среди ваших задач есть такая, которой нужно уделять внимание в течение всего года, то без правильного перерыва не обойтись.

Когда вам тема интересна, то вы уходите в нее с головой, забывая про еду, сон и друзей. Но когда ваш организм начинает сдаваться, вы утомляетесь и делаете паузу. Отдых может быть большой по времени, а может быть и маленький. Можно просто сходить в кино, уехать на несколько дней или переключиться на другую работу.

В момент отдыха вы отходите от темы, и через какое-то время эта тема перестает быть вам интересной. Делая большую паузу в работе, вы теряете интерес к ней. Поэтому если у вас поставлена задача, которую вы решаете в течение года, то организовывать отдых нужно правильно. Вы должны разработать для себя небольшую систему мотивации.

Если говорить об инфобизнесе, то каждодневные видео Джеффа Уолкера или Дэна Кеннеди, занимающие 15–20 минут, позволяют держать интерес к теме, даже если вы занимались в этот день чем угодно, но только не инфобизнесом. Вы узнаете что-то новое, это вас зажигает и мотивирует не терять интерес к теме.

Разработайте для себя такую систему мотивации, которая не позволит вам упустить из виду важное для вас направление. Это может быть искусственная мотивация, когда вы выкладываете свой амбициозный план в ЖЖ и пишете о том, что два месяца будете делать то-то и то-то, а если не сделаете, то съедите собственную шляпу.

Когда вы выкладываете свои успехи или намерения в соцсети, то люди начинают вам писать свои комментарии.

•

О, ты силен! Я пробовал, у меня не получилось.

Проблема таких комментариев в том, что они помогают вам достичь вашего уровня заслуженности. Люди повышают вашу самооценку. Вы начинаете считать, что действительно хорошо поработали, позволяете себе расслабиться и опускаете руки.

В такие моменты нужно немного понизить свой уровень заслуженности, отодвинуть жалость и благодарность к себе и настроить себя на дальнейшую работу. Выкладывайте свои намерения в том случае, когда вы хотите жестко себя подстегнуть – пан или пропал. Такая искусственная мотивация удержит ваш интерес к стратегически важной и необходимой теме.

Чтобы не произошел перекося в вашей системе ценностей, нельзя жить одним бизнесом. Не забывайте про родственников, уделяйте время своим близким, следите за диетой и правильным сном, иначе наступит момент, когда будет казаться, что вы живете неправильно. Вам будет казаться, что вы упускаете что-то важное в своей жизни и живете неполной, однобокой жизнью.

Когда после такой усиленной работы вы переключаетесь на отдых, то начинаете гулять по полной. И опять через какое-то время вам начинает казаться, что вы живете неправильно, уделяя слишком большое количество времени друзьям, не думая о завтрашнем дне. Такие перепады отрицательно влияют на ощущение гармонии и комфорта.

...

Чередование бизнеса, хобби, каких-то традиций в течение дня или через день позволяет вам жить более гармонично.

Пройди по 10 ступенькам и получи удовольствие от жизни

Чтобы насытить свою жизнь яркими красками, не требуется бродить по свету в поисках загадочной принцессы, не надо ждать принца на белом коне, это можно сделать самостоятельно.

Заведите себе дневник на месяц. В этом дневнике у вас должно быть десять направлений:

- 1) для себя;
- 2) для других;
- 3) узнать новое;
- 4) придумать что-то, креатив;
- 5) посещение новых мест;
- 6) зачистка хвостов;
- 7) финансы;
- 8) что-то продать;
- 9) здоровье;
- 10) налаживание новых отношений, усиление старых.

Каждое из этих направлений вы должны отработать по трем временным вариантам. Первый вариант – от 15 минут до получаса. Второй вариант – 2–3 часа. И третий вариант – 6–8 часов.

Рассмотрим в качестве примера направление здоровья. Принятие контрастного душа относится к первому варианту. Второй вариант – это тренировка в спортзале. А третий вариант – поездка на турбазу в выходной день. Направление «узнать новое» можно представить следующим образом. Прочитать статью, посмотреть фильм или сходить в музей, принять участие в тренинге.

Работа по каждому направлению дает вам возможность оставаться гармоничным. Вы чувствуете себя лучше, более комфортно, наслаждаетесь жизнью. И другим людям становится с вами интересно.

Не все то прибыль, что попало в кошелек

Постоянный финансовый контроль с вашей стороны просто необходим. Иначе вся ваша жизнь будет похожа на приливы и отливы. Кто-то скрупулезно записывает все доходы и расходы на бумаге, а у кого-то от этого начинает болеть голова. И таких людей, кто не любит считать деньги, подавляющее большинство.

Но чтобы не потратить больше и достичь финансовых целей, необходимо составить бюджет. Для тех, кто не любит работать с цифрами, придумали схему, которая называется «4 конверта».

К примеру, вы заработали какую-то сумму в месяц. Из этой суммы откладываете 10 % на будущее. Это ваша страховая часть, неприкосновенный запас на «черный день». Из оставшейся суммы вычитаете затраты на проживание, на питание, коммунальные платежи, Интернет, телефон, ежемесячные траты на автомобиль и налоги.

Оставшуюся сумму делите на четыре недели и раскладываете по конвертам. Каждый конверт содержит ту сумму, которую вы можете потратить на развлечения, шопинг или что-то еще. Если сумма одного конверта слишком мала, это говорит о том, что в эту неделю вы не можете тратить больше. Если вам предлагают новое развлечение, то вы просто от него отказываетесь по причине нехватки денег.

Чем удобна раскладка денег по конвертам?

Во-первых, вам не нужно считать, на что вы потратили каждый рубль вашего бюджета. Во-вторых, соблюдается гармония в шопинге. Вы не одновременно что-то покупаете, а каждую неделю.

Благодаря этому ваша тяга к шопингу немного уменьшается. Это освобождает мозг от лишних

подсчетов.

Если у вас есть какие-то платежи по кредиту или вы должны отдать долг другу, то запланируйте ежемесячные отложения на оплату долгов.

Если вы успешный бизнесмен и сумма в конверте слишком велика для развлечений, то заведите себе еще одну статью расходов, которая будет называться «расширение бизнеса».

Людам нужен шопинг – ежедневный допинг

На благосостояние, на гармонию с самим собой, на чувства комфорта влияют деньги и их трата.

Шопинг важен практически для всех. Если при слове «шопинг» у вас возникает галерея бутиков, и это вызывает тошноту, то это не значит, что вы не подвержены шопингу.

...

Шопинг – это новая железка для вашей машины, холодильник для дома, посещение ресторана с целью провести хорошо вечер, подарок другу и многое другое.

Все люди подвержены этой шопинговой зависимости, им необходимо что-то покупать и чувствовать себя хорошо. В этом есть кайф. Но во всем необходимо соблюдать баланс.

Дело в том, что, сколько бы вы завтра денег ни потратили, от этого не зависит, захочется вам или не захочется еще что-нибудь купить через месяц. Вам обязательно захочется что-нибудь купить. Очень часто люди ходят по магазинам не в поисках каких-то вещей, а с целью потратить определенную сумму денег. И на чем останавливается их взгляд, то они и покупают.

Если вы думаете, что лучше взять кредит или попросить деньги в долг и купить какую-то вещь, которой можно будет пользоваться уже сейчас, то вы ставите себе ловушку. Взяв кредит и купив себе какую-то вещь, через месяц вам захочется все равно что-нибудь купить. Вы не будете два года радоваться этой вещи. Через месяц-два вы снова пойдете в магазин за новой покупкой.

Так вы тратите гораздо больше денег, и это скажется на вашем бюджете. Поэтому планируйте крупные покупки более осмысленно. Имейте это в виду и относитесь к кредитам с умом.

Чувство вины при достижении собственного успеха

Вы когда-нибудь чувствовали себя виноватыми в детстве? Помните, как это было? Кто-то на вас накричал, смотрел укоризненно, а вы стоите в недоумении и ничего не понимаете – чувство вины есть, а за что – не понятно. Но это не только у детей бывает, у взрослых точно так же.

Недавно на тренинг ко мне пришел директор трикотажной фабрики, умный мужик, но с кучей своих проблем. Я посоветовал ему взять на производство управляющего, чтобы появилось больше свободного времени. С тех пор прошло около двух месяцев. И сейчас этот Николай Петрович работает над новым проектом – обеспечение детских домов трикотажными изделиями.

Так вот он мне говорит: «Знаешь, я давно не маленький мальчик, есть прибыльный бизнес, никто не командует мной, делаю, что хочу, отпуск в любое время года, но постоянно чувствую себя виноватым. Теща косо на меня смотрит за то, что я полмира объехал, соседи не довольны, что у меня автомобиль круче, даже бомж сегодня таким взглядом окинул, что как-то не по себе стало».

Объяснил я тогда ему и вам сейчас повторю, что в нашей стране люди сильно хотят богатства, денег и в то же время ненавидят богатых и успешных людей. Они всегда с укором смотрят на тех, кто чего-то добился в жизни. У человека с достатком сразу возникает внутренний конфликт. Он ощущает на себе ненависть людей, которые не достигли в жизни успеха.

Если вы не получили богатство по наследству, а все достигли своим трудом и усилием, то вам очень

хорошо известны обе стороны баррикады.

Одна моя знакомая рассказала мне недавно такую историю:

Моих двух прадедов после революции раскулачивали несколько раз. У одного прадеда большевики забрали дом и сделали в нем больницу.

У другого прадеда в доме открыли магазин. Интересно то, что во время раскулачивания оба предка имели семью. В каждой семье было по 6–8 детей. И эти семьи вместе с детьми были изгнаны большевиками из собственных домов.

После того как моих родственников новая власть выгнала на улицу, им ничего не оставалось делать, кроме как жить в землянках. Но шло время, предки начинали «вставать на ноги». Это не нравилось большевикам. Они снова приходили в дом и забирали последнее. Власть не думала, чем будут кормить детей их родители, которые не по своей воле остались на улице.

Когда прошли годы, и я уже выросла, а в стране шли перемены, мне захотелось вновь вернуться к этому разговору. Тогда я задала вопрос отцу: «А кто раскулачивал твоего деда?» Ответ меня просто взбесил. Раскулачивать приходили пьяницы и тунеядцы, которые никогда в своей жизни не работали. Пропив и прогуляв награбленное (по-другому сказать не могу), они возвращались через год снова и начинали шерстить в амбарах и закромах «кулаков».

Я учился в советское время и на школьных уроках слышал постоянно о том, что богатство – это плохо. Моя семья особо не отличалась от других семей, но мне всегда в глубине души хотелось быть лучшим, а значит, и богатым. Но получается так, что люди, которые заработали потом и кровью свое богатство, всегда остаются виноватыми за то, что кому-то живется плохо, что у кого-то нет работы. Они испытывают чувство вины.

Вина и чувство вины – совершенно разные вещи. Очень часто чувство вины не имеет никакого отношения к самой вине. Слова из басни Крылова «Волк и ягненок» очень точно формулируют это чувство: «Ты виноват уж тем, что хочется мне кушать!» Так в жизни и происходит, что виноваты всегда другие, только не голодные, не имеющие работу.

Если человек готов принять на себя вину, вина всегда найдется. И чем дальше он будет идти по лестнице успеха, тем чаще будет чувствовать неловкость за то, что кто-то не такой удачливый и не имеет возможность достигать успех. Поднимаясь на вершину горы финансов, богатый человек тем самым показывает окружающим, какие они бедные. И в этом есть его вина.

Но это чувство вины создается искусственно. С одной стороны, бедняк, обвиняя других, перекладывает часть забот с больной головы на здоровую. С другой стороны, богач не сопротивляется и принимает это как наказание. Это чувство неестественно, и в нем нет никакой пользы.

Без вины виноватые

В спорте не бывает так, чтобы все были победителями. На высшую ступень пьедестала поднимается лучший. Его достижения, его успех – это проигрыш других людей. Победитель не должен винить себя за этот проигрыш, потому что это создает внутренний конфликт. И благодаря этому внутреннему конфликту человек может принимать неправильные решения.

Внутренний конфликт приводит человека к тому, что тот перестает делать нужные вещи, у него возникает депрессия. Человек начинает анализировать свой успех, начинает оправдывать свой заработок в сто тысяч, потому что окружающие таких денег в руках не держали. И вместо того чтобы

идти дальше, человек тормозит и останавливается, отдаляя себя от еще большего успеха.

В любой ситуации чувство вины не несет пользы никому. Оно возникает в голове тех, кто идет на поводу общественности и позволяет себе ощущать неловкость за неудачи других. Но от этого легче никому не становится.

Так же не становится легче и от чувства обиды, когда близкие родственники обижаются на своих богатых сородичей. Обида за то, что жизнь не складывается так хорошо, заставляет их охладевать к богатым родственникам. Они постепенно перестают общаться и отворачиваются друг от друга.

Принимая чувство обиды, человек опять тормозит свой успех. И это мешает ему развиваться. И это опять не приносит никому пользы.

Возникает вопрос: «С чего вдруг вы должны испытывать какие-то угрызения совести или неловкость?» Разве вы не работали упорно для достижения успеха? Разве вы не испытывали горечь от своих ошибок? Разве у вас всегда все получалось? Разве вам легко дался этот успех?

•

Вот это тебе повезло! Владелец трикотажной фабрики! Кто бы мог подумать!

Меня всегда удивляют люди, которые думают, что кому-то повезло. Окружающие люди видят только результат. Они не видят бессонные ночи, слезы первых неудач, сознательный отказ от удовольствий в пользу будущего успеха. А на это уходят годы.

Похожая ситуация возникает и у спортсменов. Ребенок с 5–6 лет начинает заниматься спортом, все свое свободное время проводит в спортзале. А когда ему исполняется двадцать лет и он становится чемпионом мира или получает олимпийскую медаль, окружающие говорят: «Ему повезло!»

Мне хочется задать вопрос таким людям, которые завидуют чужому успеху. А где были вы, когда кто-то отказывался от удовольствий? Чем вы занимались, когда кто-то сутками тренировался в спортзале? Что вы делали для того, чтобы ваша жизнь стала лучше?

Если вы продолжаете кого-то винить в своих неудачах и обижаетесь на победителей, то ваша жизнь никогда не станет хотя бы на шаг ближе к той жизни, о которой вы мечтаете. Успех – это результат усилий. Приложите свои усилия, и вы получите результат.

Понятно, что есть какие-то помогающие или мешающие факторы для успеха. Благоприятные условия зачастую отрицательно влияют на успех. Родившиеся в богатой семье не умеют жить за чертой бедности, они не знают, что это такое, и не могут чем-то пожертвовать из того, что имеют. Благоприятные условия расслабляют, и навыки борьбы не приобретаются.

Те, кто остался лишенным каких-то привилегий, прикладывают больше собственных усилий для реализации своих целей. Обучение в больших группах становится помогающим фактором на пути к успеху.

...

Неблагоприятные условия заставляют человека усиленней трудиться и получать положительный результат.

Есть вещи, которые не сделаешь, пока не выучишься, но есть и такие, которые надо сделать, чтобы выучиться

Успех – это результат развития навыков. Навык зарабатывания денег, навык управления собой, когда человек делает то, что нужно и когда нужно, а не когда хочется – это не врожденные навыки. Эти навыки, которые человек приобретает на протяжении своей жизни.

Навык – это привычка, а привычки сами по себе не вырабатываются. Над привычками можно и нужно работать. Вырабатывать их может любой. В этом плане все люди абсолютно в одинаковых условиях.

...

Любой человек может вырабатывать, направленно развивать какие-то свои навыки достижения успеха, навыки самодисциплины, навыки слушать, слышать и понимать людей.

Такие навыки требуют развития. Если вы будете работать в этом направлении сознательно – это будет совершенно другой результат. Любой человек может быть успешен. Не вините себя за чужую неудачу. Здесь чувство вины абсолютно неуместно. Лучший способ начать действовать – это создать себе расписание, составить план дня, недели, месяца.

Не позволяйте другим людям создавать за вас расписание. Я всегда сам составляю свой план дня.

Это тоже навык, который нужно развивать. Нет в мире волшебной таблетки, после принятия которой добавляется сила и все навыки возрастают в десять раз.

...

Усердие, трудолюбие и дисциплина порождают успех.

Навык проактивности занимает не последнее место в развитии навыков. Проактивность – это способность действовать по своей воле, независимо от внешних воздействий. Научитесь говорить «нет». Чем чаще вы начнете говорить «нет» окружающим людям, тем быстрее станете успешными. На все просьбы к вам реагируйте по схеме: просьба – выбор «да» или «нет» – ответ.

Чтобы было понятней, приведу два примера.

•

Славе позвонил друг и предложил провести вместе время. Слава рад встрече, но загруженность работой, которая его к тому же напрягает, отодвигает встречу на неопределенный срок.

Слава вынужден работать больше обычного. Вместо выполнения важных задач в реализации своих целей он посвящает себя нелюбимой работе. В этом случае «нет» играет отрицательную роль для Славы. Он отреагировал по схеме: просьба – ответ.

•

Петя работал на испытательном сроке в компании, в которой давно мечтал работать. Недостаток опыта не позволял ему выполнять условия работы вовремя, поэтому Петя каждый день задерживался на работе. На просьбу друга провести вечер в развлекательном клубе он ответил отрицательно.

После испытательного срока Петя продолжает развиваться в профессиональной сфере, но перестает при этом задерживаться на работе. Свободное время он посвящает друзьям.

Данный пример показывает проявление проактивности. Петя на просьбу друга реагирует по схеме: просьба – выбор – ответ.

Чтобы результат ваших усилий не заставлял вас долго ждать, вы должны начать покупать знания и опыт других людей.

...

Бесплатные советы давно не работают.

Получая что-то бесплатно, человек наплевательски относится к подаренной вещи. Если вы заплатили деньги за совет, то вы найдете в себе силы для того, чтобы попробовать применить то, что вам посоветовали.

От бесплатных советов вы не получаете никакой моральной или физической потери. Вам дали совет, теперь вы его знаете, но на этом все останавливается. У вас не возникает ощущение потери от неиспользования совета.

В обратном случае, когда вы сначала платите, а потом получаете знания, вас начинает «душить жаба» за потраченные деньги. И чтобы хоть как-то возместить потерю, вы начинаете применять полученные знания и получаете результат.

За последний год я вложил в свое обучение очень большие деньги. Это действительно работает. Раньше я пытался сам до всего дойти, раздавал бесплатные советы, но это не приносило того удовольствия, которое я получаю сегодня. Сегодня я плачу сам за обучение и бесплатно никого не учу. Это дает ощущение полета моих возможностей, это реально круто.

Навык «не испытывать вину» – тоже хороший навык, требующий развития. Умение не испытывать вину за свой успех и наслаждаться результатами этого успеха вырабатывается личными усилиями. Неловкость за свой успех, чувство вины за чужой неуспех мешают принимать правильные решения в нужный момент.

Я знаю многих успешных людей, которым не испытывать вину помогает благотворительность. И я сам поступаю так же, делаю что-то полезное, вместо того чтобы давать деньги попрошайкам. Лучше оставьте чаевые в кафе или гостинице. За это вы получите благодарность и хорошее обслуживание. Также не забывайте о детях и стариках, которые нуждаются в помощи. Это тоже поможет вам двигаться вперед.

...

Развивая свои навыки, вы с каждым днем приближаете к себе успех.

Двигаясь вперед, вы начинаете получать результаты, достигаете цель и становитесь успешным и богатым человеком. Схема очень проста. Надо только начать ее выполнять. Перестаньте думать, начинайте уже делать.

От худого семени не жди доброго племени

Многие родители хотят, чтобы их ребенок был вундеркиндом. С самого рождения они пытаются записать ребенка в различные кружки и секции. Но в большинстве случаев сами дети не получают от этого большого удовольствия. Почему такое происходит? Дело в том, что взрослые пытаются навязать детям свои интересы, заставляют делать то, что сами порой никогда не делали.

Но что же делать? Как воспитать ребенка быть интересным обществу, ни от кого не зависеть в жизни? Как научить его самостоятельно думать, быть уверенным в завтрашнем дне? Как научить его быть финансово независимым человеком?

Есть поговорка: яблоко от яблони недалеко падает. Это говорит о том, что дети очень похожи на своих родителей. Отпрыски зачастую имеют такие же недостатки, как и родители. Поэтому, прежде чем заставлять ребенка что-то делать, посмотрите на себя со стороны.

Есть ли у вас цель? Что вы хотите получить от жизни? Зачем вам нужны деньги? Если хотите зарабатывать больше, то сколько? Зачем вам много денег и что вы будете с ними делать, если они у вас появятся?

Пока у вас нет понимания, какая цель стоит перед вами, результата не будет. Я много лет посвятил в своей жизни развитию филиалов по всей стране. Мне приходилось рано вставать и поздно ложиться. И именно это позволило мне сегодня выбрать свободный график работы, позволило быть хозяином

своей жизни, позволило путешествовать по миру.

Я не люблю русскую зиму, не люблю когда холодно. Но мои многолетние «тренировки» позволили мне подняться на такую финансовую высоту, когда я могу выбирать место, где я перезимую, лежа под пальмой. Моя сегодняшняя работа не привязывает меня к определенному месту. Я имею возможность путешествовать, и при этом зарабатывать хорошие деньги.

Положа руку на сердце, будьте честны перед собой. В чем вы успешны? В чем вы достигли успеха на работе, дома, в общении с людьми? Может быть вы стали успешными в науке и образовании? Будет очень странно, если вы начнете требовать от детей успешности, а сами себя не реализовали ни в чем. Вы должны быть примером для своих детей. Когда вы будете успешны сами, когда вы будете достигать своих целей, не останавливаясь на полпути, когда вы будете постоянно расти над собой, детям не останется другого выхода, как повторить ваш успех. Пусть это будет другое направление в отличие от вашего, но это будет вершина, это будет победа, это будет признание общества.

Находясь рядом с вами, дети впитывают от вас каждую мелочь, каждый вздох, каждый подъем или падение. И если они видят, что родители не опускают руки при первом же препятствии, то они начинают понимать простую вещь. Если хочешь чего-то добиться, надо делать, делать и делать. И тогда обязательно получится.

Семечко успеха на волне желаний

В каждом человеке богом заложено семечко успеха. Но не в каждом человеке оно прорастает и дает плоды. Как и любое растение, успех требует определенного ухода. Кактусы не растут на болотах, а лилии не цветут в пустынях.

Человек похож на матрешку. Самая большая матрешка, в которой прячутся все остальные, – это окружение. Это как почва для растения, которую люди сами выбирают. На неправильно подобранной земле зерно либо не прорастает, либо не дает желаемых плодов.

Человек сам себя окружает людьми и может на них влиять. Он сам выбирает, с кем общаться и где проводить свой досуг. Если вы хотите стать богатыми, вы должны окружить себя такими людьми, которые уже добились определенных успехов в бизнесе. Вы должны исключить из своей жизни бездельников и тунеядцев. В лузерском окружении никогда не прорастет зерно богатства.

Зарабатывать деньги можно разными путями. Это может быть спорт, бизнес, наука. В любом случае вы должны окружить себя людьми, которые уже достигли каких-то успехов в той деятельности, в которой вы занимаетесь сами.

Вторая матрешка отвечает за эго человека. Это источник всех психологических страданий, это корень чувства собственной важности. Эго находится в контакте с окружающим миром посредством восприятия. Человек не может повлиять на свое эго, но может сформировать свое окружение. Эго есть способность видеть отличие себя от других.

...

Описывая эго, Диас де Мируд сказал: «Этот мир начинается передо мной и заканчивается у меня за спиной, где бы я ни находился на данный момент. Следовательно, я его пуп».

Человек с сильным эго объективен в оценках окружающего мира и себя. Он готов выполнить принятые решения, способен противостоять непосредственному давлению со стороны физического и социального окружения. Имея слабое эго, человек достигает меньшего успеха в продуктивной работе, поскольку его энергия тратится на защиту искаженных и нереалистических представлений о

себе.

Третья матрешка, самая маленькая, – это подсознание человека, это зародыш его успеха. Слаженная работа подсознания и разума является гарантией достижения высоких результатов и успеха. Чтобы обеспечить эту слаженность, необходимо научиться контролировать свои мысли. Любая мысль сопровождается энергией. Необходимо научиться слушать свои эмоции и чувства.

Если вы спокойны, открыты к восприятию новой информации, получаете удовольствие, значит, все идет так, как нужно. Хорошее самочувствие и эмоциональная стабильность помогают соответствовать волне своих желаний и беспрепятственно двигаться в нужном направлении. Но неуверенность, раздражение, сомнение и другие негативные эмоции отдаляют вас от целей, вы не способны выйти на нужный уровень.

Осложнять ваше состояние будут не люди, с которыми вам неприятно общаться, и не место нелюбимой работы, а вы сами, постоянно думая о своих неприятностях. Каждая мысль о неприятной работе или людях будет подпитывать негативной энергией уже существующие соображения, тем самым усиливая их.

...

Научитесь полностью игнорировать и не замечать неприятные ситуации.

Нужно учиться мыслить конструктивно и формировать позитивные идеи, которые со временем станут строительным материалом вашей будущей жизни. А главным помощником в этом будет правильное ваше окружение.

...

Исключите из своей жизни людей, которые мешают и препятствуют вам в достижении ваших целей. Как разгадать секрет пожизненного богатства

Если вы не будете меняться, то и ваши дети не будут меняться. У них не будет нужды в этом. Если дети видят, что их родители не развиваются, если они не видят в них интереса, интереса как к личности, то они будут искать яркие личности в других местах. Вам повезет, если это будет не двор и не плохая компания.

Ребенок должен видеть, как родители работают над собой, как они во многом себя ущемляют ради его светлого будущего. Это первый шаг в безбедное завтра.

Если вы хотите воспитать ребенка, который в будущем станет финансово независимым, то вы должны поменяться сами. Ваши дети должны равняться на вас.

...

Вы не должны решать свои проблемы через детей. Сначала научитесь решать их самостоятельно, а потом включайте в процесс своих детей.

Многие родители не дают детям право выбора. Они сами решают, чем ребенок будет заниматься и какую профессию получать. Но если интересы детей и родителей не совпадают, то детям будет не только неинтересно учиться, но и находиться в этих коллективах. Из них вырастут люди со слабым эго, не способные достигать своих целей. Задумайтесь над этим.

Второй шаг к богатству заключается в том, что надо показывать пример окружающим. Вы должны становиться быть лучшими не просто в каких-то мелочах, вы должны развиваться так, чтобы это было видно окружающим. Если окружающие не будут видеть ваши улучшения, то цена таких изменений невелика.

...

Главная задача – показать детям и вашему окружению, что вы можете меняться сами, что на вас можно равняться.

Следующий шаг заключается в том, что вы должны начать влиять на своих окружающих своими действиями. Есть поговорка: скажи, кто твой друг, и я скажу, кто ты.

Постарайтесь, чтобы вас окружали интересные люди. Многие общаются с людьми из-за того, что давно знакомы. Надо минимизировать такое общение. Надо менять свое личное окружение, чтобы вы становились интереснее для себя. Если завтра вас будет беспокоить человек, который вам не интересен, то просто ему не отвечайте либо ответьте сухо и коротко.

Если вы сами не готовы в себе что-то менять, то никто вам не сможет помочь стать богаче. Учитель приходит тогда, когда готов ученик. Меняйтесь и начинайте быть успешными, начинайте богатеть.

Сделайте шаг навстречу, и золотые слитки будут валяться у ваших ног

Есть телевизионная передача, которая называется «Это мой ребенок». Суть передачи в том, чтобы родители как можно больше узнали своих детей. На протяжении нескольких конкурсов родители должны угадать, что говорят дети, когда родителей нет дома, и знать наверняка, на что готов пойти их ребенок ради заветной игрушки. Передача помогает родителям узнать надежды и желания своих детей.

А вы знаете своего ребенка? Или вы над этим никогда не задумывались? Слезы неузнанных детей и выраженное недоумение на их лицах заставляют задуматься над этим вопросом серьезно.

•

С прогулки пришел комок грязи, говорит, что он мой сын. Попробую отмыть и отстирать. По голосу похож!

Прислушиваясь к своему ребенку, вы всегда будете знать, что он хочет, что его беспокоит, чего он боится и чем интересуется.

Вы должны направлять его положительную энергию в нужное русло для того, чтобы развить как можно больше его способности. Кто-то любит рисовать, кто-то увлекается музыкой, а кто-то жить не может без спорта. У трехлетнего Игоря Крутого спросили: «Что ты делаешь?» – на что он ответил: «Я пишу музыку».

Маленькие дети играют в то, что им нравится. Помогите им превратить игру в любимое дело, приносящее хороший доход. Не заставляйте их заниматься тем, что нравится вам, а не детям.

•

Моя маленькая дочь была подвижным ребенком. Как мама, я очень уставала от ее бурной энергии. Чтобы сохранить свои силы на других детей, я записала ее в бассейн. Через год дочку пригласили в секцию спортивной аэробики. Новый вид спорта пожирал ее с каждым днем все больше и больше. Ради тренировок она была готова отказаться от самого любимого лакомства или игрушки.

Шли годы. Я все чаще и чаще слышала от учителей и врачей, что спорт надо оставить, что в жизни есть другие ценности. Но как я могла забрать у ребенка то, чем он жил всей душой? Тренировки в спортивном зале перевешивали чашу ее весов, на которой находились боль, слезы и разные увлечения.

Многие меня тогда не понимали. Но когда дочка стала мастером спорта и за ее плечами было множество кубков и медалей, эти люди стали завидовать.

(Из рассказа многодетной мамы)

Почему взрослые пытаются навязать свои интересы детям? Почему они не прислушиваются к мнению детей? Разве мир узнал бы Моцарта, Пушкина, Стива Джобса, если бы детство этих людей прошло иначе? Кем бы они стали, если бы не имели возможность заниматься любимым делом? Окружающие люди отговаривают детей заниматься каким-то делом по одной простой причине: они ничего не смыслят в этом деле.

...

Если ваш ребенок бредит идеей, воплощение которой для вас темный лес, просто найдите мастера, наставника, учителя, который покажет путь вашему ребенку.

Как найти общий язык с детьми и узнать все их секреты

Если судьба вашего ребенка вам не безразлична, если вы хотите вовремя протянуть ему руку помощи, если вы хотите, чтобы ваш ребенок стал человеком с большой буквы, необходимо выполнять следующие рекомендации.

1. Ежедневно интересуйтесь, как прошел день.

Узнайте, что сегодня было новое и интересное. Такая мелочь очень важна и приятна. Каждый день, разговаривая с ребенком, вы будете знать интересные факты из жизни своего чада. Зная проблемы, которые его волнуют, вы сможете либо вовремя ему помочь, либо вовремя его успокоить.

2. Делитесь новостями.

Ведите разговор в форме диалога. Старайтесь рассказать, как у вас прошел день. Делитесь хорошими и плохими новостями, чтобы дети хотя бы из вежливости спрашивали, как же у вас прошел день.

3. Доверяйте своим детям.

Вы должны доверять своему ребенку, не проводите допросы с пристрастиями. Приучая его к ежедневному обсуждению семейных новостей, вы создаете определенную атмосферу дружелюбия и взаимопонимания.

Если ваш ребенок не делится с вами своей информацией, значит, вся проблема заключается в вас. Вы не смогли сделать так, чтобы ребенок вам доверял. Не давите на него, он сам потом обо всем расскажет. Человеку всегда хочется делиться с окружающими не только своими успехами, но и проблемами, тем самым он ищет поддержку со стороны окружающих.

4. Делайте шаг навстречу.

Если ваш ребенок отмалчивается, заведите разговор первым. Не всегда человек может первым начать разговор, он хочет что-то сказать или спросить, но не решается. Не всегда бывает комфортно начинать разговор первым.

Какой вы родитель, и как не совершить роковую ошибку

Многие родители считают, что своего ребенка они знают досконально. Чтобы это проверить, ответьте на несколько вопросов.

1. Вспомните, какие вопросы ребенок задавал в детстве.

Сколько у нас денег? Мы богатые? Что надо продать, чтобы много заработать? Нам хватает денег?

1. С какими проблемами он к вам обращается сегодня? Что его волнует?

2. Чем он увлекается? Какие у него интересы? Чем занимается в свободное время?

3. Его любимые блюда? Какую слушает музыку? Какие фильмы нравятся?

4. Из-за чего вы с ним ругаетесь? Из-за чего спорите? Сделайте акцент на 4-м и 5-м пунктах.

Обращайте внимание уже сейчас, что он не любит делать, во что любит играть, из-за чего смеется или плачет. Все это очень важно. Выпишите список его просьб. Обратите внимание, на что он просит деньги. Заботит ли его материальное состояние вашей семьи? Интересуется ли он, какая у вас зарплата? Многие подростки просят деньги, не задумываясь о том, где родители их возьмут. Для них это не важно. Знание – это сила. Вы должны расположить своего ребенка в зону вашего интереса, тогда он станет успешным. Не ставьте ему особые рамки, он все равно будет делать все что хочет. Чем больше вы это запрещаете, тем больше это хочется. Учитесь закрывать глаза на некоторые вещи. Перестаньте контролировать каждый его шаг. Не говорите, что у него что-либо может не получиться. Всегда надо поддерживать своего ребенка, если он пришел к вам с советом или просьбой. Если просьба нереальная, задайте вопрос: «Ты точно в этом уверен?» Если ответ положительный, то помогите ему всем, чем можете.

...

Если вашему ребенку нужны деньги, помогите найти ему работу, чтобы он мог эти деньги заработать.

Зарабатывай миллион сегодня и не жди пенсию завтра

Если вы хотите добиться той цели, которую себе поставили, то нужно менять привычную для вас жизнь. Чтобы понимать, что вы способны на большее, чтобы не останавливаться в развитии как личность, а постоянно расти, необходимо ставить перед собой много трудных задач.

Это можно делать разными способами. Я приведу пример, как это можно сделать при помощи нагрузок с периодичностью один раз в месяц.

Возьмите блокнот и напишите 30 дел, которые вы хотели бы сделать. Желательно, чтобы все эти дела можно было выполнить за неделю. Все поставленные задачи надо разделить на три группы. В первую группу войдут задачи: которые вы сделаете с удовольствием, которые вы хотите сделать и которые уже горят. Во вторую группу войдут те дела, которые вы просто сделаете. А третья группа включит в себя то, что вы давно откладываете и к чему у вас желания практически нет. Сюда же войдут задачи, которые вы не понимаете, как делать. Это такие дела, где мотивация отсутствует в принципе.

Заниматься этой методикой нужно в пятницу. Придя домой в пятницу вечером, выделите 4 часа свободного времени. Найдите сериал, который нравится, чтобы одна серия была не больше часа. Дела должны быть выполнимы, сидя за компьютером или как-то еще. Включаете себе фильм, и за 40 минут – час вы должны сделать одно дело. Дальше вы включаете себе вторую серию и во время просмотра делаете еще три дела из первой группы.

После второго часа телевизор нужно выключить. Если организму нравится что-то делать, то человек продолжает и продолжает это делать. Поэтому вы начинаете в себе что-то менять и не даете себе смотреть сериал, как бы ни хотелось. Дальше включаете себе энергичную музыку, которая нравится, и за оставшиеся два часа делаете еще пять дел.

Как бы трудно ни было, но в пятницу вы должны сделать девять дел. Организм скажет: «Что хозяин со мной делает?» Вы должны загнать себя в бешеный темп. Какие дела можно делать одновременно – это вы решаете сами. Вы должны отделить себя от окружения, чтобы вам никто не мешал, и начинать вкалывать.

В субботу даете организму выспаться. День начинаете с просмотра двух серий фильма, ничего при

этом не делая. Вы расслабляете организм, даете ему поблажку за то, что он всю неделю работал. Теперь он может отдохнуть. Но через два часа надо встать, выключить телевизор, включить энергичную музыку, чтобы легче работалось, и за субботу доделать всю первую и всю вторую группу дел.

Если чего-то захотеть, то это можно сделать. После таких нагрузок голова совсем по-другому работает. Вы находитесь в драйве, работаете как заведенный. Вам все нравится, у вас мир в других красках.

За субботу вы должны доделать дела в темпе аврала, в каком раньше вы не работали.

В воскресенье до обеда можете выспаться, и сразу же начинайте выполнять поставленные задачи. Заставляйте свой организм работать еще больше. Включите музыку и доделывайте все другие дела. Максимум, что можно оставить, это 3–4 дела. Оставшиеся дела, самые неохотные или которые не получаются, оставляем на следующий раз.

Таким образом, сначала в пятницу вы заставляете организм делать два дела – отдых и работу сразу. В субботу вы показываете, что организм отдыхает, а потом тут же выбиваете его из колеи и заставляете его усиленно работать. Вы привыкли сначала много работать, а потом много отдыхать. И организм тоже привыкает так делать, и в воскресенье он ждет заслуженный выходной.

Но тут вы выбиваете себя из колеи. Вы не просто выбиваете себя из колеи и делаете такое для внутренних свершений. Вы меняете свое видение на то, как можно быстро работать. Вы понимаете, что можно успевать гораздо больше. И самое главное, вы потом еще две-три недели будете работать с совершенно иным драйвом, потому что после этого ваш организм будет все оставшееся время отдыхать.

В понедельник начинайте работать в привычном для вас темпе. Вы увидите, что будете делать все гораздо быстрее.

Как воплотить мечту в реальность

Итак, с завтрашнего дня вы начинаете менять свое окружение. Отсекайте тех людей, с которыми не хочется общаться, начните игнорировать какую-то группу людей. Какой смысл общаться с теми, кто вам не нравится.

Каждый день старайтесь не наказывать себя тем, что вам не нравится делать, и делайте то, что хочется, а не то, что приходится делать. Дела могут быть разные. Главное, чтобы масштаб дел был выполнен в привычном темпе за несколько дней.

Выпишите все дела на листок бумаги и посмотрите, что вы можете сделать сейчас, и делайте их сейчас. Каждый день переписывайте список недоделанных дел на новый лист, чтобы старое не мозолило глаза.

Активно обращайтесь внимание на собственные цели и достижения. Ваш ребенок и ваше окружение должны равняться на вас. Вы должны быть интересны. Вы должны обращать внимание на свое развитие, на свои достижения, на то, что вы в своей жизни уже добились. Все, на что хотите обратить внимание, выпишите на бумагу. Иначе это забывается.

Дальше начинаете расставлять приоритеты на то, что вам интересно, и начинайте этим активно заниматься. Не мучайте себя тем, что вам не интересно.

Чтобы быть успешным и финансово независимым, в 90 % надо иметь свое дело. Только бизнес приносит столько денег, сколько вы хотите. Только ваш собственный бизнес не ограничивает вас

рамками, не ставит вам потолок, через который вы не можете перепрыгнуть. Очень многие наемные работники не могут начать зарабатывать больше, потому что они ограничены бетонным потолком. В бизнесе вы видите, куда вам можно расти, можете наблюдать за своим ростом и развиваться активно.

Очень многие ставят себе высокую планку в цели. Но если вы не можете достичь ее, то это очень плохо. Большую цель надо уменьшить до реальных размеров. Но невозможно идти к целям, если они будут только финансовые.

...

Все цели вы делите на две группы: финансовые и нефинансовые. Если вы будете тупо думать о деньгах, то ничего не получится.

Должна быть какая-то нефинансовая цель, к которой будет стремиться ваша подсознательная мысль. Хотите быть успешным, значит, ничего не хотите. Цель должна быть конкретной. Например, стать профессионалом своего дела, получить признание как профессионал в каком-то деле. Добившись поставленной цели, выставляйте новую цель.

Цели не должны быть просто финансовые, иначе вы не дойдете до них. К финансам вы должны идти через внутреннюю мотивацию, в противном случае вы перегорите. Какие бы деньги вы ни зарабатывали, их всегда не хватает.

Теперь проанализируйте ваши ресурсы. Если вы ставите перед собой какие-то цели, вы должны понимать, а что у вас есть, чтобы вы могли к этим целям прийти. Все ресурсы разделите на две группы: временные и финансовые.

Если вам предложат дать пошаговый план очень быстрого достижения ваших целей, то какую сумму вы будете готовы отдать сегодня, чтобы добиться своих целей. Вы должны понимать, что если вы не готовы что-то отдавать, то вы ничего не получите. Когда у вас есть понимание, что вы готовы отдавать, к вам это начнет приходить.

Бесплатные тренинги не работают, потому что за них ничего не заплатили. Результата не будет. Что-то бесплатное не имеет ценности. Надо учить себя отдавать что-то людям. Когда у вас появляется свободная минута, ищите, что можете сделать. Если появились свободные деньги, ищите, как можно их вложить, чтобы начать быстрее идти к своей цели.

Сними с себя оковы и перестань быть рабом

Наиболее старшее поколение не понимает, почему их дети и внуки предпочитают собственный бизнес наемной работе. Получая от детей денежную помощь, в пять раз превышающую их собственную пенсию, старики, не переставая, говорят: «Может, ты найдешь уже себе нормальную работу?» Бабушки и дедушки хотят всех загнать на наемную работу, впрочем, где и сами когда-то работали.

Для стариков наемный труд – это гарантия сегодняшнего дня, гарантия ежегодного отпуска, гарантия нормированного рабочего дня. Но страна давно уже живет по-другому. Каждый гражданин может выбирать, или ему работать по восемь часов за копейки, или создавать рабочие места и не жить от получки до получки.

Зачем нужен этот непонятный бизнес, из-за которого так переживает старшее поколение?

Те, кому сегодня 40–50 лет, первооткрыватели российского бизнеса, очень многое могут сегодня рассказать, какие выгоды или проблемы несет за собой бизнес. Кто-то из них, открыв собственное

дело в начале девяностых, так и продолжает быть хозяином своей жизни. А кто-то, попробовав кусочек этого «счастья», до сих пор ругает правительство за неудачно сложившуюся его судьбу. У бизнеса, как и у любого дела, есть свои правила, которые необходимо соблюдать. Это как техника безопасности на производстве, несоблюдение которой ведет к смерти или увечью. Но помимо техники безопасности есть еще инструкция, которая несет информацию правильного обращения с бизнесом. Нарушение этих правил ведет к поломке интригующей «игрушки».

Я не просто так назвал бизнес игрушкой. Люди, которые превратили любимое дело в источник дохода, называются бизнесменами. Взрослые тети и дяди продолжают играть в свои игры, как и в детстве. Только игрушки у них стали настоящими и еще более интересными.

Но что же так сильно привлекло этих людей, что они посвятили бизнесу всю свою жизнь?

Бизнес предоставляет свободу для саморазвития, не строит бетонных потолков в зарплате, не ограничивает во времени и дает работать с удовольствием. Но чтобы все это получить, необходимо чем-то пожертвовать. И как только дело доходит до расчета за эти яркие краски жизни, многие прячутся в кусты. Все это выглядит так, как будто человек поел в лучшем ресторане города и надеется, что все это было бесплатно.

...

Когда человек посвящает себя бизнесу, он несет ответственность за чужие судьбы. Бизнес – это всегда люди, которые помогают зарабатывать деньги. И у этих людей тоже есть свои семьи, дети, которых они должны кормить. Если вы бизнесмен, то вы должны давать своим сотрудникам развитие, потому что бизнес ради вашей личной свободы, ради ваших личных денег – это не всегда хорошо.

Чтобы получить рост собственных доходов, увеличить финансовые показатели, необходимо предоставлять своим сотрудникам перспективу. Если подчиненные поднимаются по карьерной лестнице, значит, бизнес растет. А вместе с бизнесом растут и доходы бизнесмена, который несет большую ношу ответственности за судьбы этих людей.

Как обычная игра приносит ошеломляющие доходы

На первоначальном этапе создания бизнеса необходимо желание заниматься исключительно этим делом. Бизнес – это такая штука, которая отнимает у человека много времени. Бизнесмен всегда должен быть чем-то занят. Вся рутину выполняют сотрудники, в то время как собственник разрабатывает стратегию.

Сегодня стратегический менеджмент не является роскошью, без которой можно обойтись, а является реальным средством достижения поставленных целей. Это позволяет сделать компанию еще более успешной, обеспечить получение новых прибылей и увеличить ее стоимость.

Каждый руководитель, каждый собственник не должен останавливаться на достигнутом уровне. Чтобы не прекращать рост финансовой независимости, нужно выставлять себе новые задачи более сложные, чем предыдущие.

«Играя» в бизнес, человек вживается в эту роль настолько, что это захватывает всю его жизнь. Куда бы он ни пошел, что бы он ни делал, он всегда действует как бизнесмен. Он ложится спать, думая о бизнесе, и просыпается с этими же мыслями. Все это отражается на семье. Это такие последствия, которые несут определенные отпечатки.

Играя роль бизнесмена, приходится оперативно принимать множество решений. И когда после

работы собственник встречается с друзьями, он продолжает доминировать. Вернувшись домой, он не может остановиться и продолжает играть свою роль. Родственники и друзья начинают считать, что это сумасбродство. Они говорят: «Ты одноклеточный, у тебя на уме одна работа, так нельзя жить». Это есть обратная сторона медали.

Почему бизнес привлекает людей

Бизнес – это не только время и деньги, но это и новые силы, и новая энергия, при которых мотивация, возникающая в связи с потребностью, перерастает в цель. Именно этот драйв привлекает людей в бизнес.

Чтобы поймать это настроение, нужно четко видеть грань между работой и домом. Уделяя время семье, вы показываете своим близким, насколько это важно для вас. Они начинают понимать, что бизнес и семья едины. Одно без другого жить не может. Бизнес не только кормит семью, но и позволяет классно проводить время вместе.

Но как только вы теряете эту грань, вы перестаете быть в драйве. Ваш КПД снижается, вы не можете работать, не можете принимать быстрых решений, вы теряете себя, и в итоге у вас ничего не получается. Надо понимать, что бизнес будет отнимать много времени от семьи.

Для того чтобы найти золотую середину, заведите семейные традиции. Совместные праздники проводите по-особенному, в семейном кругу. Это сделает семью преданной, а вам придаст новые силы для развития бизнеса.

Умеешь управлять – умеешь зарабатывать

Если вы имеете бизнес, то не останавливайтесь на том, что вы уже достигли. Если вы остановитесь и заикнитесь на чем-то одном, то это будет плачевно. Начинайте вводить в свой бизнес новые идеи, доводя их до совершенства.

...

Каждый руководитель должен делегировать, но не у всех это получается. Чтобы этому научиться, необходимо давать своим сотрудникам право на ошибку. Не пытайтесь взвалить всю рутину на свои плечи. Позвольте кому-то сделать это от начала и до конца. По-любому ваш сотрудник допустит какие-то ошибки. Но это позволит ему получить опыт.

Прежде чем бросать человека в океан бизнеса, распишите ему пошаговый план действий. А дальше пусть он действует самостоятельно. Таким образом, у вас появится новый филиал или новое направление. И при этом вы не станете работать больше. Введите систему контроля работы ваших филиалов, это поможет держать руку на пульсе.

Как только сотрудник чувствует на себе ответственность, он тут же начинает делать. Так вы пробуждаете в подчиненных уровень самостоятельности. Но без косяков не обойтись. И с этим вы должны смириться. Не перехватывайте руль управления в свои руки, дайте возможность своему сотруднику исправить ситуацию.

Если назначенный человек не справляется со своими обязанностями, нужно собрать весь коллектив и разобрать ошибки. Бизнес – это всегда команда. Поэтому вы собираете всех, кто принимал участие в работе данного филиала и обсуждаете сложившуюся ситуацию. Скорей всего косячил не только один человек, зачастую ошибки допускают все по чуть-чуть.

Этот разговор не должен быть похож на ор взбешенного мамонта. Вы не ругаете подчиненных, вы указываете на их ошибки. Начните обсуждение с того, что не получилось. Выслушайте всех без

исключения, даже тех, кто выполнял мелкие функции. Сделав паузу, расскажите план развития вашей компании на следующий месяц.

Сотрудники должны понимать, что вас волнует будущее компании. Вы включаете их в обсуждение вопроса вашей стратегии. Часто подчиненные будут нести всякую чушь. Но вы должны их выслушать и отнестись с пониманием. Изначально вы даете сотрудникам работу, которая требует больше, чем они могут сделать. Этим вы раскрываете их внутренний потенциал, заставляете ошибаться.

Ошибки – это показатель готовности вашего сотрудника к действиям.

Если, боясь ошибиться, сотрудник перестает действовать, значит, это не ваш человек. Вы сможете управлять несколькими филиалами только тогда, когда научитесь мириться с тем, что ваши сотрудники будут делать хуже, чем вы. Разобрав ошибки, люди начинают работать по-другому. Так вы создаете кузницу кадров. Методом проб и ошибок сотрудники занимаются рутинной работой. Вы определяете минимальный результат, который они должны выполнить. Если результат не выполняется из раза в раз, значит, сотрудников надо либо менять, либо поручать им другие функции.

Как построить филиал в чистом поле

•

Дурак сказал: «Не клади все яйца в одну корзину!» – иными словами: распыляй свои интересы и деньги! А мудрец сказал: «Клади все яйца в одну корзину, но... БЕРЕГИ КОРЗИНУ!»

Имея хорошо работающий бизнес, необходимо открывать новые филиалы или новые направления. Пословица «Не клади все яйца в одну корзину» дает четкое понимание того, что расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств предотвращают банкротство.

Если вы принимаете решение открыть новый филиал, то начинайте действовать согласно схеме, изложенной в предыдущей главе. Если же вы хотите открыть новое направление, то необходимо придерживаться следующих правил.

1. Выберите тематику нового направления.

Выбирая новое направление развития, вы должны отталкиваться от собственного интереса. На этом должен строиться весь ваш бизнес, иначе вы не сможете мотивировать своих сотрудников.

2. Активно включайте в работу вашего бизнеса членов вашей семьи.

Привлекая семью в свой бизнес, вы начнете больше времени проводить вместе. У вас появятся новые общие интересы, а это сплачивает людей.

3. Обращайтесь к экспертам.

Чтобы построить дом, необязательно быть строителем. Найдите людей, кто в этом отлично разбирается.

Как выбрать правильного консультанта

Если вы хотите заняться новым направлением в бизнесе, но не знаете с чего начать, обратитесь к специалисту. Не надо изобретать велосипед или наступать на грабли, которые неоднократно били вас по голове. В этом нет никакого смысла. Существуют быстрые методики создания бизнеса. Вот ими и надо пользоваться.

Конечно же, вы можете попробовать это сделать самостоятельно. Но когда вы погрязните в рутине, проблемы начнут наступать вам на пятки. Вы потеряете контроль над собой, и это отразится на всей

вашей жизни. Зачем подвергать себя рискам? Всегда можно найти эксперта, который направит вашу энергию в нужное русло.

Чтобы найти хорошего специалиста, не надо иметь блат. Достаточно, воспользовавшись Интернетом, найти координаты человека, который окажет вашему бизнесу первую помощь и поможет «родить» новый филиал.

По каким критериям необходимо выбирать специалиста?

1. Проведение «живых» тренингов.

В современном мире существует множество различной информации о том, как создать бизнес. Если вы купили тренинг в записи и не дослушали его до конца, то результата не будет. Если вы прослушали курс, но не сделали так, как там говорилось, результата не будет. Вы можете просто не достичь тех результатов, которые были обозначены в тренинге.

Если открытие нового филиала – это не дело всей жизни, а только этап в развитии вашего бизнеса, то первым показателем в поиске специалиста должен быть «живой» тренинг. Участвуя в таком тренинге, вы не только получаете квалифицированную помощь, но и имеете возможность задавать вопросы, и тут же мгновенно получаете ответ.

Второй «плюс» «живых» тренингов заключается в том, что при обучении в группе вы имеете возможность общаться друг с другом. В таких группах всегда присутствуют люди, которые добились больших успехов в бизнесе, чем вы. Это позволяет перенимать опыт реальных людей, а иногда и создавать совместные бизнесы.

2. Наличие нескольких экспертов.

Когда вы общаетесь только с одним специалистом на протяжении длительного срока, зачастую у вас начинает «замыливаться» глаз. Это не есть хорошо. Это означает, что вы утомились и перестали «чувствовать» рынок.

Выбирая тренинги, ориентируйтесь на специалиста, который приглашает на свои выступления других спикеров. Другие тренеры разрядят обстановку и внесут свежий взгляд в решение ваших проблем.

3. Информационная поддержка.

Покупая тренинг, обращайте внимание на предоставление бонусов. Хороший эксперт всегда вам предоставит дополнительную информацию, с которой вы сможете ознакомиться самостоятельно.

Тренер не должен вас оставлять наедине с проблемами. У него всегда найдется методика, дающая ответы на многие ваши вопросы.

Но в этом есть свой «минус». Как только вы получаете новую информацию, так начинаете понимать, что вы не знаете намного больше, чем думали раньше. Это не заканчивается никогда. Не зря в народе говорят: «Век живи – век учись».

4. Известность специалиста.

Эксперт, который проводит тренинг и продает вам свою методику, должен быть известным. Если его никто не знает, то лучше с таким человеком не связываться. Как прогрессивные люди, вы не должны обучаться у новичков. Вашими учителями должны быть только гуру.

Прежде всего, гуру дает знание. И вот это самое знание обладает необходимым могуществом изменять людей, входя в их уши и сердца. Гуру дает вкус наставления, и люди становятся лучше.

Они сами принимают этот путь для себя.

Когда человек выбирает ту или иную методику быстрого развития, он не хочет быть подопытным кроликом того или иного эксперта. Конечно, хорошо быть первым. Но если эксперт начинающий, зарекомендовал себя, но он еще не такой раскрученный, то вы должны понимать, что у него должно быть хотя бы 15 успешных учеников в этой методике.

Если есть 15 успешных учеников, то эта методика работает, и вы можете тоже спокойно ей воспользоваться. Это есть показатель.

5. Четкая ориентация на результат.

В любом тренинге должно быть сказано о том, какой результат и за какой срок вы получите, благодаря данной методике. Если такой информации нет, значит, это что-то сомнительное.

6. Гарантии.

Все прогрессивные тренеры дают гарантии своим методикам. Выбирая гарантированное обучение, вы на 100 % становитесь успешнее, чем есть сегодня.

Внимание, дети!

•

Я начала заниматься предпринимательством, когда дочери было три года, а сыну пять лет. Дети ходили в детский сад, в выходные дни и в вечернее время они находились со своим дедушкой. Мой отец сыграл огромную роль в моей предпринимательской деятельности и в помощи воспитания детей. Иногда возникали ситуации, когда детей не с кем было оставить, и мне приходилось брать их с собой на работу. Детям очень нравилось «помогать» мне зарабатывать деньги, а для меня это была дополнительная нагрузка. Когда сыну исполнилось четырнадцать лет, он стал помогать мне уже по-настоящему. После службы в армии он проработал два года в компании, в которой я была руководителем.

(Из рассказа многодетной мамы)

Если у вас есть маленькие дети, это не повод зарываться по горло хозяйственными делами и не иметь возможность заниматься бизнесом. Прежде всего, вы должны определиться, что вы хотите получить от жизни. Я не говорю, что быть домохозяйкой это плохо. Но если у вас есть желание заниматься профессиональной деятельностью, то наличие детей не препятствует успеху.

Зачастую дети являются хорошими мотиваторами. Глядя на свое маленькое сокровище, задаешь себе вопрос: «Как можно отказать такому чуду?» И благодаря этой любви открывается не то что второе, открывается третье дыхание. Прилив новых сил сменяет усталость, а невозможное становится реальностью.

...

Если, имея детей, вы все-таки решили посвятить себя бизнесу, то будьте готовы к трудностям. Легких путей никто не обещает. Но поверьте, это того стоит!

Где искать молодого босса с хорошими знаниями

Многие родители задают вопрос: «Со скольких лет можно приобщать ребенка к бизнесу?»

На этот вопрос отвечаю так. Если ребенок родился, когда бизнес уже существовал, то ничего не остается делать, как совмещать то и другое. Прежде всего, нужно составить четкое расписание ведения всех дел, но при этом сохранять гибкость. У вас будут моменты, когда придется взять ребенка с собой на работу или работу взять на дом.

В любом случае ребенок будет расти в обстановке, наполненной бизнес-задачами. Не надо делать

строгое ограничение между бизнесом и ребенком. Позвольте своему малышу бывать у вас на работе. Все увиденное и услышанное дети впитывают как губка. Уже с младенческого возраста такие дети начинают мыслить как бизнесмены. А в этом ничего дурного нет.

Чтобы облегчить совмещение бизнеса и воспитание детей, не отказывайтесь от посторонней помощи. Берите себе помощников в офис или домой. Это может быть ваш помощник в бизнесе, который будет выполнять часть вашей работы. А может быть и няня, которая будет помогать вам в ведении хозяйства или в воспитании детей.

Когда дети подрастают, они больше времени могут находиться рядом с вами. Очень важно, если вы сможете найти общий язык со своими домочадцами, и они начнут вам во всем помогать.

•

Мы с мужем имели магазин и почти все время проводили на работе. Детский сад для младшей дочери я подыскивала рядом с работой. Это позволило мне каждый день самостоятельно водить ее в садик. Вечером забирал ее дедушка. Прежде чем ехать домой на трамвае, они обязательно заходили к нам в магазин. Эти незабываемые мгновения я помню до сих пор.

Старшие дети на тот момент учились в школе и имели возможность приезжать к нам на работу самостоятельно. В летнее время они приходили к концу рабочего дня, и мы вместе шли домой. Это стало определенным ритуалом. Сейчас, когда они уже выросли, они с большим удовольствием вспоминают это время.

(Из рассказа многодетной мамы)

Если вы смогли заинтересовать своих малышей деятельностью, которой занимаетесь сами, то, начиная примерно с четырнадцатилетнего возраста, их можно включать в работу уже по-настоящему. Конечно, это будет не полный рабочий день и не самая ответственная работа. Но какие-то мелкие поручения ребенок может выполнять.

Вы должны понять, что до четырнадцати лет ребенок воспринимает бизнес либо какую-то другую работу как игру. И только к этому возрасту у детей приходит понимание, для чего они это делают.

...

Внедрение детей во взрослый коллектив отличает их от сверстников более мудрыми мыслями.

Иногда они кажутся взрослыми, одетыми в детские штанишки.

Когда дети растут вместе с бизнесом, то к моменту их совершеннолетия у вас есть возможность передать им свой успешный бизнес или какую-то его часть по наследству. Вы можете разгрузить себя и дать себе возможность отдохнуть, а можете заняться какой-то новой деятельностью. В любом случае вам не придется ему объяснять какие-то мелкие нюансы в работе, потому что ребенок их впитал «с молоком матери».

С совместным бизнесом вы начинаете приобретать финансовую свободу, помогаете детям в решении их проблем и еще больше времени начинаете проводить вместе.

8 ошибок, ведущих к краху

Люди, которые занимаются бизнесом, рано или поздно задумываются о том, как передать бизнес своим детям. Но желания детей и ожидания родителей от детей могут не совпадать.

Родители четко убеждены, что дети должны продолжать их дело. И если дети отказываются вести бизнес, у родителей возникает чувство вины за то, что дети отказываются добиваться успеха в их бизнесе. Нужно научиться договариваться друг с другом.

Чтобы сохранить дружелюбные отношения с детьми, которые принимают участие в вашем бизнесе, нужно отказаться от следующего:

1. Насильное привлечение детей в бизнес.

Дело, которым вы занимаетесь, должно нравиться ребенку. Предоставьте ему возможность выбрать то направление или должность в вашей компании, которые ему по душе. Он должен знать, что у него есть выбор – остаться в семейном бизнесе или идти своим путем. Но в любом случае учебное заведение он должен выбирать сам.

2. Исключительно денежная мотивация.

Часто родители говорят: «Будь со мной, я буду тебе платить, зарабатывай вместе со мной, мы – одна семья». Тут вы должны деньги всегда отводить на второй план. Ребенок в вашем бизнесе – это всегда не денежная мотивация.

3. Завышенные ожидания.

Не забывайте, что ребенок – это необычный сотрудник. Не ждите от него сверхъестественных действий. Не требуйте больше, чем требуете от других. Если перегнете палку, он уйдет, а страдать будете вы.

4. Отсутствие ответственности у ребенка.

В любом возрасте ребенок должен отвечать за свои действия. Не делайте поблажек только потому, что это ваш сын или ваша дочь.

5. Не разрешаете находиться долго в бизнесе, потому что надо делать уроки.

Вы должны создать такую обстановку, чтобы ребенок находился там столько, сколько хочет. Он потихоньку будет привыкать общаться со взрослыми, научиться работать с клиентами, научиться формировать заказы. Рабочая обстановка всегда привлекательна и интересна.

6. Шуточное восприятие ребенка в бизнесе – роковая ошибка.

Если вы взялись устраивать совместный бизнес с ребенком, дать ему какую-то платформу для развития, то будьте готовы, что он от вас уйдет рано или поздно. Он перестанет с вами работать. Он вырастет, ему станет не интересно, или произойдет какой-то рабочий конфликт с вами. Но относиться шуточно к этому нельзя. Вы должны всегда относиться к нему с пониманием.

7. Разрешаете своему ребенку все.

Это неправильно. Ребенок должен приходить в бизнес и понимать, что он такой же сотрудник. Он должен понимать свое место, не должен лезть, не должен афишировать, что вы родственники. Он должен понимать, что его могут поставить на место. Но на место вы должны ставить ребенка не при всех, а один на один в своем кабинете, это тоже очень важно. У ребенка совсем другое восприятие критики, он критику воспринимает обостренным образом. В любом случае он ставит себя выше подчиненных.

8. Отсутствие рамок дозволенного.

На работе вы всегда начальник, а он подчиненный. Ребенок должен обращаться к вам по имени отчеству. Как только эта грань у вас нарушится, значит, вы потеряете контроль над совместным бизнесом.

Как передать бизнес по наследству

Одну семью общий бизнес может развалить, другую, наоборот, укрепить. Как любой нормальный родитель, где-то в глубине души вы всегда будете хотеть иметь совместный бизнес со своими

детьми. И не всегда бывает так, что дети уходят. Есть много примеров, когда семейный бизнес становился делом всей жизни и передавался из поколения в поколение.

Все существующие на сегодняшний день семейные бизнесы можно условно разделить на два вида, первый – хаотично и спонтанно созданные предприятия, второй – существующие много лет и уже переданные по наследству успешные компании.

Семейный бизнес – это прекрасная возможность научить детей выживать и справляться с трудностями. Их необходимо сразу же привлекать к бизнесу, чтобы они выработывали навыки к работе и полюбили семейное дело.

Чтобы ребенок захотел заниматься с вами бизнесом, его надо заинтересовать. Есть несколько способов, как это можно сделать.

1. Можно придумать вместе новый продукт, новую услугу. Вы как генератор идей придумайте что-то совместное.

2. Можно подумать с ним над чем-то важным. Скажите, что у вас есть какая-то проблема, например создание сайта, написание какого-то текста, поиск какой-то информации. Пусть ребенок проявит себя. Посоветуйтесь с ним, что он думает на эту тему. Ненавязчиво соберите обратную связь. Узнайте, интересно ли было бы ему заниматься этим.

3. Попросите ребенка найти какие-то рекламные возможности для вашего бизнеса. Он может предложить что-то абсурдное. Пусть он покопается в Интернете и найдет для вас что-нибудь интересное. Будьте готовы вложить небольшую сумму денег, даже если это не совсем вам подходит. Пусть ребенок поймет, что вы ему доверяете и что он не зря потратил время.

Если ребенок берет задание, но у него не получается, вы должны быть рядом с ним. Вы должны ему активно помогать, потому что это еще не полноценный сотрудник.

Как обычную жизнь превратить в праздник

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что сделать свою жизнь изумительной вкусняшкой вы можете сами? Думаю, что большинство читателей об этом не задумывались никогда, потому что испокон веков в России детям рассказывают сказки, как русский Ваня лежит на печи и ждет свое счастье. И счастье действительно к нему приходит, но в сказках. А как же быть в реальной жизни, ведь жить хорошо хочется сегодня и сейчас.

Я такой же, как и вы, простой земной человек из реальной жизни. Семнадцать лет я занимался построением филиальных сетей. Проехал практически всю Россию от Санкт-Петербурга до Красноярска, от Перми до Оренбурга. Посетил огромное количество городов, в которых работал. Моя задача была – набирать людей, отбирать среди проходящих на работу тех людей, которые хотят в этой жизни что-то изменить.

Я не стандартный учитель, не стандартный бизнес-тренер. Я делал из этих людей лидеров, создавал из них управляющих, чтобы эти люди далее управляли своими собственными бизнесами. С кем-то у меня это получалось, с кем-то не получалось. Через мои руки прошло огромное количество людей из разных городов.

За много лет я разработал несколько своих личных индивидуальных систем, систем подбора персонала, мотивации персонала, систему воспитания лидеров. За годы работы я понял следующее: если хочешь, чтобы тебя воспринимали с первого взгляда, с первого слова, с первого жеста, надо постоянно держать марку. Иными словами, стать номером один в своем деле.

Когда вы являетесь первым в определенной области знаний, к вам с различными вопросами постоянно начинают обращаться разные люди, желающие получить правильные ответы. Эти люди не хотят годами тратить время на то, чтобы изобретать велосипед. Они покупают его у вас и просят, чтобы вы научили их управлять этим велосипедом.

Обучая людей, передавая им свои знания и опыт, человек становится экспертом своего дела. Эксперт – это специалист, приглашаемый или нанимаемый за вознаграждение для выдачи квалифицированного заключения или суждения по вопросу, рассматриваемому или решаемому другими людьми, менее компетентными в этой области.

Таким образом, чтобы ваша жизнь стала вкусняшкой, издаваемой завораживающие ароматы, надо стать экспертом своего дела.

4 способа, как стать экспертом

В настоящие дни, чтобы стать экспертом, потребуется определенное количество времени. За один день это сделать нельзя. Прошли те времена, когда можно было выйти во двор, громко назвать себя экспертом и потом считаться самым крутым человеком. На сегодняшний день экспертность необходимо доказывать. Она бывает внутренняя и внешняя.

Внутренняя экспертность – это то, что человек реально делает, чтобы стать признанным экспертом. Существует четыре варианта действий.

1. Обучение делу

Обучиться делу можно классическим способом – первое высшее образование, потом второе высшее, потом MBA. Все, ты – эксперт.

Другой способ обучения – это когда человек находит мастера своего дела, гуру и идет к нему учиться. Помогая своему учителю во всем, человек не просто получает определенные знания, он начинает дышать так, как дышит учитель, он начинает думать, как думает учитель, и в конечном итоге начинает делать, как делает учитель.

Третий способ – быть в центре событий, идти в то место, где все занимаются каким-то делом, и получать определенные знания через практику. Человек устраивается наемным работником на какое-то предприятие и получает необходимые знания, навыки и опыт.

В любом из трех вариантов ключевую роль играет «живое» обучение, живой контакт с экспертом. Обучаясь только по книгам и аудио-, видеокурсам, стать экспертом невозможно, для этого необходимо обязательное внедрение полученных знаний.

2. Получение результатов

Много лет я посвятил развитию филиальных сетей. Занимаясь подбором и мотивацией персонала, путем проб и ошибок я создал систему, которая позволяет построить прибыльный отдел продаж с нуля. Этой системой пользовались мои ученики. Она реально работает. Но это долгий путь.

3. Моделирование эксперта

Этот вариант сложный, и надеяться, что он сработает, не нужно. Смысл заключается в том, что нужно найти человека, который пройдет весь путь становления экспертом, и повторить этот путь самостоятельно. Сложность в том, что жизнь не стоит на месте. Пока вы будете наблюдать, произойдет масса изменений, которые будут мешать вам и тормозить ваши действия.

4. Наличие mastermind-группы

Работа с группой людей, в которой каждый является уникальным. С этими людьми вместе

отрабатываете каждый навык и находите гибкий подход к решению задач, направленных на достижение цели.

12 «фишек», как стать «крутым»

Любой человек, сталкиваясь в жизни с проблемой, желает поскорей от нее избавиться. Чтобы не было мучительно больно переносить все тяготы жизни, люди обращаются к специалистам, которые могут устранить эти проблемы. Но среди специалистов всегда есть профессионалы, асы своего дела. И именно к таким людям чаще всего обращаются клиенты.

Чтобы расширить свой круг клиентов, каждый профессионал придумывает различные приманки. Благодаря этим приманкам окружающие люди начинают видеть в профессионале эксперта. Все эксперты прикармливают своих клиентов по-разному. Чем разнообразнее будет наживка, тем больше внимания получит эксперт.

То, как оценивают уровень человека окружающие, называется внешняя экспертность. Вы никогда не будете считаться экспертом, если окружающие люди не признают в вас это.

Что надо делать, чтобы стать признанным экспертом?

Существует несколько приемов. Чем больше вы их освоите, тем выше подниметесь по ступеням экспертности.

1. Внешность

Нравится вам это или нет, но в первую очередь люди обращают внимание на вашу внешность. То, как вы себя преподнесете окружающим, влияет на экспертность. Люди обращают внимание на любую мелочь. Ваша машина, костюм, прическа, аксессуары – все это либо оттолкнет от вас клиентов, либо притянет их к вам.

2. Уверенность в себе

Если вы излучаете уверенность, окружающие проникнутся к вам доверием. Когда вас выводят на конфликт, просчитайте, на что рассчитывают ваши оппоненты, и сделайте с точностью до наоборот. Вопрос будет исчерпан. Проанализируйте, как это делают другие, когда на публичных выступлениях начинают выкрикивать из зала.

3. Пиар крупных компаний

Предлагайте свои услуги крупным компаниям. Находите точки взаимодействия с ними и начинайте сотрудничать. Подтверждайте свою работу с крупными компаниями благодарственными письмами от них.

4. Наличие сертификатов

Клиентам очень важно, что вы постоянно проходите обучение. Они должны находить подтверждение в этом, поэтому используйте сертификаты в свою пользу.

5. Наличие сайта

Вы должны иметь свой сайт. Это место, где ваши клиенты смогут узнать о вас, познакомиться с вашими продуктами, получить квалифицированную помощь.

6. Публикация статей в тематических журналах

Каждая редакция нуждается в уникальных статьях. Если вы решите их проблему, написав интересную статью, то ее разместят на страницах издания и укажут ваше имя в качестве автора.

7. Написание книг

У вас должны быть опубликованные книги. Имея книгу, где вы являетесь автором, вы многих

заткнете за пояс.

8. Отзывы

Собирайте отзывы о себе и своей работе. Это работает как сарафанное радио.

9. Маркировка

Изготовьте визитки на хорошей бумаге. Разработайте фирменный стиль, который будет служить визитной карточкой на всех ваших документах.

10. Проведение тренингов и семинаров

Вы не сможете являться полноценным экспертом, если не будете регулярно проводить тренинги и семинары. Обязательно выступайте на конференциях, прокачивайте себя так, чтобы о вас узнало как можно больше людей. При возможности выступайте на радио и телевидении.

11. Участвуйте в социальных сетях

Публикуйте свои результаты в социальных сетях. Рассказывайте, как вы проводите свой досуг. Это притягивает к вам людей как к личности.

12. Проведение консультаций

Проводите как платные, так и бесплатные консультации. Клиенты должны понимать, что всегда могут получить от вас квалифицированную помощь.

Какую выгоду получают дети от умных родителей

Когда успешны вы, успешен и ваш ребенок. Дети всегда гордятся успехами своих родителей и испытывают радость за признания окружающих. Дети всегда за вами наблюдают и дают вам обратную связь на ваши действия.

Дети хотят быть похожими на своих успешных родителей. Находясь рядом с вами, ребенок будет перенимать ваш опыт, ваши знания. Однажды вы проснетесь и увидите, что ваши дети умеют то, чему вы их никогда не учили.

Чтобы передать экспертность детям по наследству, нужно соблюсти три важных правила:

1. Инициатива должна исходить от детей. Если вы эксперт, ребенок в любом случае будет на вас смотреть. Вы можете делиться своими новостями.
2. Дети должны добиваться всего сами. Вы можете их консультировать, но остальное их рук дело.
3. Ребенок должен понять, что он может рассчитывать только на свои ресурсы и финансы. Как успешный родитель, вы можете выступать только в качестве подушки безопасности.