

Александр Белановский

**Уроки
Успеха
и
Богатства**

Оглавление

Как стать сливками общества	5
Как подняться на высший уровень благосостояния	6
Узнайте, кем вы являетесь в жизни	7
Мышление богатых и бедных, в чем разница	8
Что защищает человека от неудач	9
5 шагов к большим доходам	11
Три главных секрета больших денег	12
Как создать энергию, приносящую деньги	13
Что не делает людей рабами, а делает творцами	14
Когда приходит успех.....	15
Как узнать правильность своих действий	16
Как найти людей, которые помогут вам изменить мир.....	16
Что думают о вас 60% людей.....	17
Основные проблемы, мешающие стать лидером.....	19
Что надо вспомнить, чтобы стать лидером.....	19
Как заработать в 10, 100, 1000 раз больше, чем сегодня	21
Что делать, когда проблемы наступают на пятки.....	22
Как стать лидером	24
7 грехов лидера	26
17 составляющих лидера	29
Как стать магнитом для шуршащих банкнот.....	30
Как остановить подорожание жизни.....	31
Переходник дает возможность разбогатеть.....	32
Подниматься по финансовой лестнице помогают будни.....	34
Как обрести полезные связи	35
Как научиться воздействовать на других людей	38
Как контролировать ситуацию во время стресса	39
Магия взгляда	40
Что умеют делать экстрасенсы и руководители.....	41
Зная это, вы сможете иметь дом в любом месте	41
Балансировка «колеса жизни» дает ошеломляющие результаты	42
Как бороться с проблемой «отложу-ка я на завтра».....	44
Пряник сухой? Не волнуйся, зато кнут уже размочен.....	44

Уроки успеха и богатства

Хочешь дотронуться до мечты? Нарисуй ее!.....	45
Как «зона комфорта» мешает достигать целей.....	46
Где найти энергию для достижения целей.....	47
Пирог счастья.....	48
Что надо сделать, чтобы стать по-настоящему свободным.....	48
3 пункта, которые перевернут всю вашу жизнь.....	49
Ключ в мир удовольствий.....	51
Что помогает разбить барьеры, стоящие перед вами.....	52
Как подготовить себя к большому прыжку.....	54
Рутинa, переходящая в праздник.....	55
Убегай от смерти, догоняй успех.....	55
На большой скорости по любимой трассе.....	56
Хорошо спланировано – наполовину сделано.....	57
Когда вы тратите время на планирование, времени становится больше.....	58
Упустишь минутку – потеряешь час.....	59
Нам бы так пахать, чтоб мозолей не набивать.....	60
Пройди по 10-ти ступенькам и получи удовольствие от жизни.....	61
Не все то прибыль, что попало в кошелек.....	62
Людам нужен шопинг – ежедневный допинг.....	62
Чувство вины при достижении собственного успеха.....	63
Без вины виноватые.....	64
Есть вещи, которые не сделаешь, пока не выучишься, но есть и такие, которые надо сделать, чтобы выучиться.....	65
От худого семени не жди доброго племени.....	67
Семечко успеха на волне желаний.....	68
Как разгадать секрет пожизненного богатства.....	69
Сделайте шаг навстречу, и золотые слитки будут валяться у ваших ног.....	70
Как найти общий язык с детьми и узнать все их секреты.....	71
Какой вы родитель, и как не совершить роковую ошибку.....	72
Зарабатывай миллион сегодня и не жди пенсию завтра.....	72
Как воплотить мечту в реальность.....	74
Сними с себя оковы и перестань быть рабом.....	75
Как обычная игра приносит ошеломляющие доходы.....	76
Почему бизнес привлекает людей.....	77

Уроки успеха и богатства

Умеешь управлять – умеешь зарабатывать	77
Как построить филиал в чистом поле	78
Как выбрать правильного консультанта.....	79
Внимание, дети!	80
Где искать молодого босса с хорошими знаниями.....	81
8 ошибок, ведущих к краху.....	82
Как передать бизнес по наследству.....	83
Как обычную жизнь превратить в праздник.....	84
4 способа, как стать экспертом	85
12 «фишек», как стать «крутым».....	86
Какую выгоду получают дети от умных родителей.....	88

Как стать сливками общества

В современной жизни девяносто процентов окружающих людей постоянно говорят, что деньги в этой жизни не важны. Но сами люди, говорящие об этом, самостоятельно ничего не создали. Они считают, что быть нищими это нормально. Все что они могут - это радоваться сиянию звезд на небе и пению птиц.

И в то же время эти люди завидуют тем, кто относится к «сливкам общества». В глубине души им хочется попасть в это общество, подглядеть хоть одним глазком, чем они там занимаются. В этом обществе кипят бури страстей. Но не так-то просто туда попасть. Все начинается с малого.

Вам когда-нибудь приходилось пить парное молоко? А может быть, вы просто видели, как доят корову. И если такое молоко оставить до утра, то молоко станет менее жирным. Наверху образуются сливки. Кто любит молочные продукты говорит, что это самое вкусное. Да и к тому же, из сливок делают и сметану, и масло.

В обществе происходит то же самое. Социальное положение либо поднимает человека кверху, либо оставляет его в нижних слоях. Но процесс этот требует времени. Так создана природа. Корова не дает сметану, масло, творог. Это продукты, которые человек создает сам постепенно. И для приготовления каждого продукта есть своя технология и сроки.

Несколько лет назад я открывал очередной филиал в Сибири и был в поисках нового руководителя, готового принять на себя все полномочия. Выбор пал на сотрудницу, которая воспитывала одна троих детей. И она в свою очередь не отказалась от возможности зарабатывать больше. Оставив детей дома под присмотром своих родителей, Татьяна уехала работать в другой город.

Ее дети были достаточно самостоятельными. Сын служил в армии, старшая дочь училась в институте, а младшая в старших классах школы. Дочери еженедельно получали от матери переводы на свое содержание. Каждый день Татьяна звонила детям и была в курсе всех событий, происходящих дома. Так ради благосостояния семьи она уехала на заработки в другой город.

Но не все люди готовы изменить свою жизнь. Многие боятся это делать. И чтобы оправдать свое поведение, они осуждают тех, кто меняет свою жизнь нестандартными методами.

Вышеупомянутая Татьяна рассказывала, что приезжая домой, ей приходилось выслушивать соседей, которые высказывали недовольство. Причиной их гнева были ее «брошенные» дети.

Сами же соседи не являлись эталоном семейной жизни. Сыновья бабушек соседок постоянно имели проблемы с работой из-за частого употребления алкоголя. Своих матерей они не почитали, разговаривая с ними матерными словами. Пытаясь оправдать действия сыновей, бабушки осуждали молодую соседку, прикрывая, таким образом, свою неудавшуюся судьбу.

Я всегда негативно отношусь к людям, которые не достигли ничего в своей жизни, но при этом стараются всех поучать. Бывает так, что вы встречаете бутылкой хорошего виски своих бывших одноклассников или какую-то дворовую компанию, которые пьют суррогатную водку и курят дешевые сигареты. Все что они могут вам сказать: «Да ты зазнался, так же нельзя. Тебе не жалко столько денег? Мы на них можем купить целую цистерну пойла».

Люди, не состоявшиеся как личность, винят лучших и богатых за их успех, за их умение найти выход из любой ситуации, за их предприимчивость. Для них предел – это стакан бормотухи, которую занюхивают грязным рукавом. Они ругают тех, кто отправляет свою семью на отдых за границу, ездит на хорошем автомобиле, имеет хорошее жилье и счет в банке.

За удовольствия приходится платить, а для этого нужны деньги, много денег. И чтобы их заработать, надо окружить себя таким окружением, которое работает и зарабатывает. Известная певица Лолита Милявская, вспоминая о своем прошлом, связанном с наркоманией, сказала: «Как только я перестала употреблять наркотики, мое окружение тоже перестало этим заниматься».

Хотите изменить свою жизнь и быть сливками общества? Начните менять себя, и ваше окружение сразу изменится. Как только вы начнете действовать, люди, находящиеся рядом с вами, вытолкнут вас из своего круга. Попав в новый круг, вы начнете зарабатывать больше, а значит, станете немного богаче. Чем выше круг, тем больше денег, тем богаче вы.

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 супер успешных 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.

Оказывается, если хочешь быть богатым, то надо стать лидером. Вот та ступенька, которая поднимет вас на самый высокий уровень хоть благосостояния, хоть семейного благополучия, хоть чего-то еще и дает путевку в далекое светлое будущее.

Узнайте, кем вы являетесь в жизни

Все начинается с того, кем человек является в жизни.

- *У блондинки спросили:*
 - *Какая вероятность, что вы встретите динозавра?*
 - *50 на 50.*
 - *Хм???*
 - *Либо встречу, либо нет.*

Точно так же, как в этом анекдоте, люди являются либо баранами, которых пасут, либо пастухами. Каждый человек имеет право создать вокруг себя тот коллектив, который ему будет помогать, помогать зарабатывать деньги, помогать воспитывать детей, помогать создавать свое будущее. Все зависит от того, кто вы в этой жизни. Вы в этой жизни послушное стадо, или вы в этой жизни пастух.

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-ти 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.

Мышление богатых и бедных, в чем разница

Если у вас доход от 1000 до 3000 долларов месяц, то вы имеете более-менее качественное питание, хорошую одежду, свое жилье, машину. Ваши дети учатся в школе или институте. Ваша семья отдыхает за границей. Но разве вам не хочется большего?

Человек, позволяющий себе жить ниже уровня собственного достоинства, совершает грех. Есть смертные грехи. И один из них – нищенство. И те, кто говорит, что у них нет денег на мою книгу стоимостью 200 рублей, сами себя загоняют в эти рамки, сами совершают против себя грехи. Вы сами должны это понимать, что собственное достоинство – это ваша оценка вашей жизни.

Те, у кого отрицательная оценка собственного достоинства, не понимают, о чем идет речь. Они всегда говорят: «У меня есть машина ВАЗ-2102, от папы (деда) досталась, старенькая, но ездит, мне ее хватает. Зачем мне нужен другой автомобиль? Моя семья из четырех человек живет в двухкомнатной квартире, нам хватает».

Когда речь заходит об отдыхе, эти люди хвалятся, что нашли отдых дешевле: «Зачем снимать дорогой отель, мы нашли недорогую комнату. До рынка пятьсот метров, там можно купить любые продукты. Море находится недалеко, всего час езды на автобусе».

Те, кто хочет большего от жизни, всегда видят людей, у которых лучшая квартира, лучшая машина, лучший отдых. Они выбирают комфортабельный автомобиль, квартиру, где у каждого члена семьи будет отдельная комната, отдых, где все включено.

Кто отдыхает в более дорогих отелях, получает максимум удовольствия. Им не надо полдня бегать по магазинам в поисках продуктов, а затем стоять у плиты, чтобы все это приготовить. Они спокойно заходят в ресторан при отеле и выбирают блюда на свой вкус. Они не бегут на рынок за фруктами, потому что фрукты находятся тут же, и за них не надо платить отдельно.

Эти люди не едут час на автобусе, чтобы искупаться в море. Море видно из окна. Можно пользоваться услугами аквапарка, который тоже находится на территории отеля. При таких условиях человеку ничего не надо делать, ему остается только расслабиться и получать удовольствия, потому что вкусная еда всегда приготовлена, море находится рядом, а сотрудники отеля каждый день организуют различные развлечения для отдыхающих.

Для того чтобы нормально отдохнуть, надо ехать туда, где не надо ни о чем париться. И тогда вы поймете, что жизнь совсем другая. Дорогой автомобиль – это, прежде всего, ваша безопасность. Большая квартира – это ежедневное удобство вашей жизни. Улучшение качества жизни очень сильно зависит от того, как вы сами к себе относитесь.

Необходимо регулярно отдыхать. Работать 24 часа в сутки на протяжении года нельзя. Когда вы занимаетесь любимым делом, работа не является для вас каторгой. Мне нравится то, что я делаю. Я не умею работать по 2 часа в день. Увлекаясь работой, я забываю следить за временем и выжигаю себя дотла. Но через 2-3 месяца я даю себе большой отдых.

Это и есть качество жизни. Это мой выбор. Я работаю не ради денег. Я работаю ради своего интереса, а за это мне платят деньги. Мне нравится, когда человек зарабатывая 15 тысяч в месяц, пришел ко мне на обучение и через тридцать дней ушел с 300 тысячами. Мне нравится, когда я помогаю людям изменять свою жизнь.

Когда вы научитесь правильно отдыхать, вам будет хотеться делать это как можно чаще. Вы будете сами себя мотивировать на правильную работу, приносящую более высокие доходы. Ваш мозг сделает все возможное, чтобы вы нашли такую работу. Он позаботится о том, чтобы у вас был новый проект и новые партнеры, потому что вашему мозгу понравилось отдыхать. Вы не заставляли его напрягаться по поводу еды, развлечений и получения удовольствий.

Что защищает человека от неудач

Когда вы смотрите на людей, которые живут качественней и лучше вас, вы хотите получить большего от жизни. Но что мешает это сделать прямо сейчас?

Прежде всего, мешает прошлый опыт.

Когда вы хотите что-то изменить, то ваш мозг начинает анализировать прошлые результаты:

- 1) Личные результаты
 - *Вася решил уделять больше времени здоровью. В выходные он запланировал катание на лыжах. Но, не смотря на сильный мороз, лыжная прогулка все-таки состоялась при температуре минус сорок градусов. Переохлаждение вызвало воспаление легких, после чего пришлось месяц провести в больнице.*

В следующий раз, когда Вася захочет покататься на лыжах, его мозг будет говорить: «На лыжах кататься нельзя. Опять попадешь в больницу». Такие примеры есть у каждого человека. Вы что-то хотели сделать, но потерпели фиаско. Когда пытаетесь сделать еще раз что-то аналогичное, мозг вам говорит: «Нельзя, ты там уже был, ты это делал. Там нет ничего хорошего».

Уроки успеха и богатства

- *Несколько лет назад, отдыхая на Кипре, я решил покататься на мопеде, который взял напрокат. Катание закончилось шестью швами на лице, перелом большого пальца ноги и серьезными травмами колен. Теперь, когда мне говорят: «Может тебе стоит получить права на управление автомобиля», - мой мозг говорит: «Не, не, не. Лучше рядом с водителем с баночкой колы в руках».*

Личный опыт, оставивший негативный осадок, будет постоянно тормозить и задерживать изменение в жизни.

2) Опыт окружающих

- *Лариса решила открыть свой бизнес. Рассказав об этом своей знакомой, женщина услышала кучу отговорок. «Ты с ума сошла! Светка в прошлом году на этом разорилась. Захотела бизнес-леди стать. Взяла кредит в банке, вбухала деньги в ремонт помещения, открыла салон красоты. Но проработала всего месяц. Не смогла набрать деньги на аренду. Муж ей такой скандал устроил!» После таких слов Лариса была в замешательстве. Отношения с мужем накалялись только от упоминания слова «деньги». Небольших ее сбережений не хватало на развитие бизнеса. А продать квартиру, которую унаследовала после смерти родителей, не могла решиться.*

Эта история показывает реакцию окружения, которое отговаривает героиню. И тут она опускает руки. Негативный опыт окружающих стал барьером в достижении цели Ларисы.

Другой негативный опыт люди получают из телевидения, из интернета, из газет.

- *Валерий Иванович захотел переехать в Воронеж. Там жила его любимая бабушка. Узнав о переезде в другой город, соседи стали его отговаривать. Оказывается, что в Воронеже строят какой-то никелевый завод. И когда он будет построен, жить там будет нельзя.*

Строительство завода закончится только через 5 лет. Человек, читающий эти газеты, еще ничего от этого завода не получил, но уже принял решение.

Нет ни одного дела, которое бы можно было сделать без негативного опыта. Когда ребенок начинает ходить, то прежде чем сделать первый шаг он совершает множество падений. Тысячу раз упал, на тысячу первый пошел. Этот негативный опыт откладывается в голове. Прежде чем что-то сделать еще, ребенок будет пытаться повторять много-много раз.

Но когда человек вырастает, он забывает об этом. Получив негативный опыт, он отказывается делать что-то еще раз. Это откладывается у него в голове. Друзья сказали: «Нельзя», - и это опять отложилось. Телевизор, интернет, газеты несут негативный опыт других. Все копится, как снежный ком.

И когда надо принять любое решение, то между человеком и кнопкой принятия решения стоит ком негативного опыта. Нужно продавить этот ком так, чтобы была нажата кнопка принятия решения. Но в большинстве случаев люди утопают в этом негативном опыте. Они говорят: «Я

когда-то пробовал, мои друзья когда-то пробовали, я смотрел по телевизору, вычитал это в интернете». Но до кнопки так и не доходят, не могут на нее нажать.

Наш мозг- это охрана и защита нашей личности от неудач. Он защищает нас. Он анализирует то, что мы хотим, но сопоставляет с прошлым. У меня не получилось, у него не получилось - вероятность равна нулю, значит, не делай. И рассказывает остальным, что ты счастлив, что ты дышишь, видишь звезды, и в небе светит солнце.

Мозг построен так, что он будет искать любые оправдания или неправильные решения, лишь бы вы от этого отказались. Когда мы хотим принять решение, изменить свою жизнь, наш мозг оценивает вероятность и говорит нам: «Нет, не надо это делать, ты обречен на неудачу».

5 шагов к большим доходам

В каждом деле есть свои правила. И прежде чем приступить к выполнению, следует тщательно изучить инструкцию. Правильный поход к делу сулит удачу. Что делать, если вы хотите изменить жизнь к лучшему, но у вас ничего не получается? Первым делом, нужно выполнить следующие условия:

1. Изменить свое окружение. Прежде чем менять свою жизнь, сначала надо изменить людей, которые находятся вокруг вас. Вы должны запомнить, что это не окружение прилипло к вам. Это вы держите его вокруг себя. Каждый может легко поменять свое окружение.
2. Ваше мышление. Ваше сознание есть совокупность мнения окружающих вас людей. И его надо менять. Но, не поменяв окружение, вы не сможете поменять сознание. Если вокруг вас находятся люди, говорящие: «Не в деньгах счастье. Деньги хорошим путем не достаются. Это путь, нарушающий закон», - то, как вы можете заработать деньги. С этими людьми надо распрощаться. Новое окружение, другие люди, покажут вам, где эти деньги, как их заработать, как заплатить налоги.
3. Ваше мышление влияет на вашу мотивацию. Если вы мыслите негативно, то вы не можете заставить себя что-то делать. Если я уверен в провале, то никогда не достигну цели. Но если я уверен, что у меня получится, я изменю жизнь. У всех есть потолок, через который невозможно перепрыгнуть. Приезжая на встречи с интересными, креативными людьми, начинаешь видеть трещины в этом потолке и понимаешь, в каком месте это стекло можно разбить. Эта мотивация создается, исходя из вашего мышления. И на основании мотивации вы начинаете создавать навыки.
4. Навыки позволяют получать деньги. Изменив окружение, само поменяется ваше мышление, у вас изменится мотивация, и тут же появятся навыки. Если вы спросите у более богатого человека, что он сделал за последний месяц, и тупо повторите каждый его шаг, то вы получите реальные навыки.
5. Вы достигнете той цели, которую заслуживаете. Человек, который умеет управлять окружающими - лидер. И с этого все начинается. Это фундамент, это то, что реально поведет вас вперед, это то, что изменит вашу жизнь. Начните с изменения вашего окружения.

Если вы послушная овечка, то вами будут управлять все. Все неудачники будут вам говорить, как надо жить. А вы будете слушать и повторять.

Но когда вы умеете спланировать вокруг себя людей, вы способны это окружение изменить. Вы способны сделать так, чтобы ваше мышление поменялось, поменялась мотивация, поменялись навыки. И тогда вы придете к своей цели, к своей мечте.

Три главных секрета больших денег

С древнейших времен и до наших дней предпринимаются разнообразные попытки вывести универсальную «формулу лидерства». Вопросов на эту тему возникает великое множество. Рассуждения о природе лидерства уходят корнями в седую древность. Интересно, а отличаются лидеры сегодняшних дней от тех лидеров, которые жили 100-200 тысяч лет назад?

Давайте заглянем в историю. Пятьдесят второй год до нашей эры. Кровавая схватка между двумя мужественными людьми должна определить судьбу Европы. Имя одного из них Юлий Цезарь. Некоторые из офицеров Цезаря пришли к нему с предложением признать поражение и с боями пробиваться домой, отступить на юг. Цезарь ответил, что это будет позором и унижением.

Юлий Цезарь - это человек невероятной изобретательности и веры в себя. Он привык играть по крупному. Но никогда ранее его шансы не были столь ничтожны. Наступил момент, когда полководец должен возглавить свое войско. Это вселяет в солдат боевой дух. Они измучены и сражаются изо всех сил. Но им надо как-то помочь.

Цезарь во главе последнего резерва сам повел своих солдат в последнюю атаку. Солдаты знали, что он принял такое решение, потому что настал переломный момент. Эта последняя атака имела решающее значение. Внезапно легионеры приободрились, потому что увидели алый плащ своего полководца. Битва закончилась полным разгромом войск галлов.

Цезарь – великий победитель, лидер, который своей речью смог превратить уже проигравших людей в бойцов, в тигров. С того времени мало что изменилось. Настоящее лидерство можно сформулировать тремя цитатами.

- «Лидер – это продавец мечты» - Наполеон Бонапарт
- «Вы должны сделать так, чтобы человек захотел это сделать» - Эндрю Карнеги
- «Мы меняем вселенную» - Стив Джобс

Это три кита, три фундамента, на которых держится любое лидерство.

«Лидер – это продавец мечты». Ничто так людей не мотивирует как мечта. Есть термин «продать мечту». Задача лидера – вдохновить свою армию, вдохновить свою команду, научиться продавать мечту, чтобы мечта лидера стала мечтой его команды, мечтой каждого бойца в его войске.

Запомните, от масштаба вашей мечты зависит масштаб вашего будущего и вдохновение ваших людей.

«Вы должны сделать так, чтобы человек захотел это сделать». Суть лидерства заключается в том, что вы должны создать такие условия, так внедрить свою идею в сердца людей, чтобы люди захотели сделать это.

Если вы начальник, и у вас в одной руке кнут и «выгнать», в другой премия и пряник, и вы думаете, что вы управляете, то вы болван. Вы просто себя обманываете, потому, что люди в это время думают о своей даче, о рыбалке. Ваша задача – стать лидером, которым будет гордиться весь мир. Ваша задача – уже сегодня идти по правильному пути, создавать такие условия, чтобы люди захотели сами это делать. Это очень легко на самом деле.

- *Два человека возили в тележках камни.
У одного из них спросили:
- Что ты здесь делаешь?
Остановившись и вытерев пот, он устало ответил:
- Я таскаю камни.
Тот же вопрос задали второму. Он ответил:
- Я строю храм.*

«Мы меняем мир», «Мы меняем вселенную». Очень важно, чтобы у людей было ощущение, понимание того, что они не просто пишут программу, не просто колотят ящики, не просто занимаются логистикой, не просто таскают камни, они меняют мир. Это очень важно.

Как создать энергию, приносящую деньги

Хоккей с шайбой в России является одним из самых популярных видов спорта. В Советском Союзе в каждой семье была клюшка. В хоккей играли все, и дети, и взрослые. Во время трансляции матчей по телевидению у экранов собиралась вся страна. Вся страна знала тренера по хоккею сначала команды ЦСКА, а затем сборной СССР Анатолия Тарасова.

После войны жили бедно. В Советском Союзе не было искусственных катков. Каток, на котором тренировалась первая команда тарасовцев, был 10 на 12 метров. Спортсмены могли тренироваться только с 12 ночи и до 6 утра. Тарасов начинал с нуля. И он создал такую мощную команду чемпионов, которая завоевала все золотые медали.

Человек, который с нуля стал чемпионом, говорил: «Быть тренером - это иметь идею и идти к этой идее. Всегда учитесь у жизни». У каждого лидера должна быть идея, которая выше денег. Лидеры, которые смотрят на своих людей как на кости, не есть настоящие. Это убогие и глупые люди. Массы научных исследований говорят, что идея на много важнее и больше мотивирует, чем деньги.

Как же научиться превращать идею в энергию, которая будет зажигать сердца вашей команды, ваших людей? Это делается через образ. Вы должны научиться делать и создавать эти образы, потому что они зажигают сердца людей, дают людям энергию. Вы как волшебник, должны научиться при помощи образов рисовать светлое, яркое, удивительное будущее для вашей команды.

У каждого в вашей команде есть свое видение будущего. Кому-то нужна мировая слава, кому-то нужны деньги, кому-то спокойствие.

Тем, кому важно до чего-то дойти и потом ничего не делать, вы говорите: «Сейчас завоюем этот город, и потом будете отдыхать». Тем, кому нужны деньги, вы говорите: «Сейчас завоюем этот город, получите денег столько, сколько вам и не снилось». Кому нужна слава, вы говорите:

«Вашими именами названа история. Вот завоюем этот город, этот ключ к миру, и ваши имена будут вписаны в звонкие имена в истории человечества».

Учитесь создавать образы.

Что не делает людей рабами, а делает творцами

Лидеры 21 века - особые люди. Это они будут определять политику стран, мира через ближайшие годы. Это новые лидеры.

Если вы хотите остаться в лузерах, если вы не хотите внести свой вклад в историю человечества, смело можете перелистать страницу. Если вы один из лидеров, то эта глава для вас.

Лидер – это человек, за которым идет команда. Лидер – это, прежде всего люди, которых необходимо постоянно мотивировать. Необходимо научиться находить правильные слова к людям, которых вы хотите зажечь. Необходимо научиться цеплять души людей, которых вы мечтаете вдохновить на великие битвы, на великие сражения в бизнесе.

Когда вы готовитесь произнести речь на совете директоров или перед коллективом, всегда ищите пять причин, пять мотиваций, пять плюсов, пять обоснований, пять убедительных доводов, почему надо сделать то, что вы предлагаете, блестяще и хорошо. Когда вы будете искать пять убедительных причин, вы их будете искать не со своей позиции, а с позиции той аудитории, перед которой вы выступаете.

К тем выступлениям, к тем посланиям, к тем обращениям, которые вы привыкли делать, добавьте яркие образы, добавьте яркие обоснования, почему так важно делать то, что делают ваши люди. Если ваши люди становятся лучше, они своим улучшением улучшают весь мир, улучшают вселенную. Не бойтесь поднимать планку, люди от вас ждут, чтобы вы вырвали их из этой серой скучной реальности.

Если вы объясняете людям: «Таская камни, делая лучше всего какую-то работу, выпекая пиццу, переставляя коробки на складе, создавая программы - вы меняете мир», - то вы делаете очень важное дело для мира. Одухотворить примитивность, скучную работу, наполнить ее знаниями - вот это настоящее лидерство.

Умный человек - это тот человек, который ищет связь с вечным. Дурак – это человек, который рвет эту связь. Высшее лидерство позволит человеку объяснить тому, кто таскает камни, печет пиццу, делает с виду примитивную работу, что если он делает эту работу хорошо, качественно, вкладывает душу – он меняет мир.

Надо учиться создавать связь между примитивной простой и скучной работой и изменением мира. Так делают корейцы. Так делают японцы. Поэтому их автомобили, приборы самые качественные. Люди, которые собирают Toyota, меняют мир. Закручивая маленькую гайку в этой огромной операции, человек меняет мир.

Это очень и очень важно, превратить связь между примитивной работой в такую очень важную игру – изменение мира.

Руководитель – это не должность, это образ жизни и образ мысли. Руководитель - это человек, который берет за руку и ведет за собой в светлое будущее. Если вы настоящий лидер, то вы должны быть революционером-новатором. И эти идеи надо брать на вооружение. Деньгами вы никогда никого не замотивите на столько, чтобы создать что-то выдающееся, что-то важное, сильное, мощное, то, что останется, то, что принесет перемены миру и вам.

Стены офиса - это не просто стены или какая-то тюрьма, какое-то замкнутое пространство, это очень важное место для лозунгов, для внутренней рекламы. Это очень важно понять. Всегда, где работают выдающиеся люди, есть лозунги. Всегда должны быть мощные лозунги, которые мотивируют ваших людей, которые напоминают что, они не рабы, а творцы, создатели. Это тоже очень добрый совет.

Когда приходит успех

Бывает так, что много лет делаешь одно дело, вкладываешь в него силы, энергию, душу, всего себя, но результатов нет. И в тоже время есть уверенность, что рано или поздно они придут. Сколько надо ждать?

Ждать ничего не надо. Надо идти и прорываться вперед. Неважно сколько попыток и лет вы потратите на то, чтобы стать лучше. Правда жизни заключается в том, что 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 нужен, 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 потерянна. 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. Сократ говорил: «Познай себя, и ты познаешь вселенную и бога». Ваш путь внутри.

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 найти людей, которые помогут вам изменить мир

Учитесь у великих. Окружите себя героями прошлых лет, с кого вы будете брать пример, черпать силы. Читая цитаты таких великих людей, как Станиславский, Макаренко, Сергей Королев, Наполеон, вы будете подниматься до их уровня.

Лидерская наука начинается до рождения Христа. Шумеры очень интересно говорили об управлении людьми.

- 20% людей никогда не будут работать, сколько бы вы им не платили
- 20% людей всегда будут работать, сколько бы вы им не платили
- 60% людей будут работать столько, сколько вы им платите денег

Вывод такой: нужно искать людей единомышленников, масштабных людей, которые будут работать не за деньги. За деньги работают рабы. Мир меняют люди, которые горят, которые взлетают, падают, ломают крылья, и снова взлетают. Самое важное здесь – это масштаб вашей мечты.

Когда вы меняете мир, когда вы создаете идею, вы становитесь сверхлидером. Человек стоит столько, сколько стоит дело, по которому он хлопочет. Скажите мне какая у вас мечта, и я скажу какого масштаба вы личность. Мечта определяет масштаб личности, идеи, силы, энергии, которые человек получает от вселенной, от бога. Шумеры говорили: «Если у человека нет мечты, человек мертв».

Человек рожден, чтобы изменить этот скучный мир. Все что вокруг нас создано, создали люди. Каждый человек может улучшить и изменить мир. Для этого нужно мечтать о великом, мечтать о бессмертном, мечтать о чем-то важном. Нужно мыслить масштабно, не бояться перемен, нужно искать эти перемены.

Ваше будущее будет зависеть от масштаба ваших идей. Какую вы жизнь проживете? Серенькую, скучную? Люди рождаются как колосья на полях и исчезают, потом снова рождаются и исчезают. Когда мы говорим о лидерстве, вы должны понимать свою сверхидею, сверхзадачу.

Не смотрите по сторонам - это серость, это не жизнь, это существование. Не бойтесь взлетать! Пускай вам крылья обожжет солнце, другие звезды, но вы взлетайте, не ползайте! Сильные, молодые, талантливые, вы можете изменить весь мир, но для этого нужна сверхзадача, сверхидея.

Чтобы вдохновить людей, вдохновить свою команду, надо наполнить их жизнь смыслом. Нужно объяснить каждому сотруднику, что он не просто делает примитивную работу, а он меняет мир. Всегда мечтайте о большом. Думайте не как все. Думайте как победитель. Если вы будете думать как все, результат будет как у всех. Ваши мысли, ваши убеждения, ваши мечты - это чертеж вашей жизни, это ваш путь. Поэтому, прежде всего, измените свою внутреннюю ментальную вселенную, наполните ее смыслом жизни, сверхвеличием, сверхзадачей, сверхидеей. И не бойтесь взлетать.

Путь лидера - это не только путь верховода, это путь развития самого себя. Не тратьте годы. Ищите тренеров, мастеров, учителей, которые помогут вам быстро развиваться.

Что думают о вас 60% людей

Харизма и лидерство начинаются с того, как видят и оценивают человека окружающие, как они его воспринимают. Это есть оценка личности этого человека.

Многие считают, что это что-то внутри. Но начинается все снаружи. Потому что лидер – это человек, имеющий навык спланировать вокруг себя людей и вести их к какой-то большой идее. Эта сплоченная группа сподвижников должна ассоциироваться с лидером.

Большинство людей не знают определенные вещи.

Первое: 60% мнения о человеке, когда на него смотрят, когда его оценивают, когда его анализируют – это визуальные невербальные признаки. К этим признакам относятся его жесты, его позы, мимика его лица, контакт его глаз, внешний вид, одежда, аксессуары и дистанция, на которой он себя держит по отношению к другим людям.

Уроки успеха и богатства

Если вы решили стать лидером, то вам всегда нужны будут люди, идущие за вами. Потому что большие успехи, большие достижения, большие идеи невозможно сделать самому. Один не способен сделать что-то большое и огромное.

Второе: 33% мнения о человеке составляют аудиальные признаки. Это то, как человек говорит. Многие лекторы, бизнес-тренеры проводят свои лекции, семинары как дряхлые старики. Они бубнят что-то себе под нос, пытаясь донести до слушателей главную суть вопроса. И почему-то люди засыпают на таких лекциях и семинарах. А самое главное, что слушатели ничего не применяют и не получают никаких результатов.

Чтобы люди всегда вас слушали и слышали, вы должны контролировать то, как вы говорите. Это и скорость вашей речи, и тембр, и ваши эмоции. Это четкость, сложность или простота ваших фраз, громкость и пунктуация, формальность или неформальность общения.

Третье: 7% мнения о человеке – это оценка и анализ окружающих на основании информации, которую дает человек.

Получается, что 93% восприятия человека окружающими людьми составляет аудио - и видео - информация, получаемая от самого человека. И только 7% - это то, что говорит сам человек, какую информацию он несет. Отсюда можно сделать вывод, что лидерами не рождаются, лидерами становятся. 93% - это то, что в себе можно воспитывать, генерить.

Свою личность нужно развивать с правильных сторон. Людям информация не нужна как факт. Людям нужно зрелище.

Вы когда-нибудь задумывались над тем, как вы одеваетесь? Вы одеваетесь так, как нравится вам? Или вы одеваетесь так, как вас хотят видеть?

Лидеры не могут себе позволить одеваться так, как им нравится. Кто-то спросит: «А как же Стив Джобс». Стив Джобс начал ходить в джинсах и водолазке тогда, когда у него на счетах было сто миллионов долларов. Евгений Чичваркин начал носить то, что ему нравится тогда, когда у него на счетах было столько, что он мог считать себя монополистом по России.

Но когда вы начинаете свой путь лидера, начинаете спланировать вокруг себя команду, то ваше желание одеваться и мнение окружающих по этому поводу совпадают очень редко. На первом этапе вы должны выглядеть так, как вас хотят видеть окружающие. То же самое касается и вашего поведения. Вы должны вести себя так, как требует общество.

Все знают поговорку: встречают по одежке, провожают по уму. И поговорку эту придумал народ. Если заглянуть в историю, то одежда предков была визитной карточкой. Это было полное описание того, что собой представляет данный человек.

А задумывались ли вы когда-нибудь о том, как вы говорите? Вы говорите так, как вам нравится или так, как вас хотят слышать?

Когда вы начинаете свой путь лидера, вы должны научиться говорить правильно, должны говорить так, как нравится тем, на кого вы направлены. У каждого лидера должна быть своя

целевая аудитория. Чтобы вас начали правильно воспринимать на начальном этапе, вы должны говорить так, как нравится вашей целевой аудитории.

Основные проблемы, мешающие стать лидером

Почему на земле так мало богатых людей? Можно ли выбраться из кабалы финансовой беспомощности?

По статистике, 97% людей не верят в то, что они смогут быть лидерами. Они сами себе внушили то, что они живут хорошо.

- *Недавно я была в гостях у своей знакомой. Не скажу, что мы подруги, просто когда-то работали в одной компании. Что меня всегда удивляло, то это то, что члены этой семьи всегда довольны тем, как они живут. Имея раздолбанные «Жигули», одну комнату на четверых, эта семья радовалась жизни. Даже дети никогда не говорили, что у них что-то плохо, не так, как у других.*

(из рассказа многодетной мамы)

Таких людей все устраивает в жизни. Они не мечтают о красивой жизни, они не пытаются что-то в своей жизни изменить. А ведь все начинается с элементарных действий. Для начала необходимо навести порядок дома и привести в порядок свою внешность. Эти люди убедили себя в том, что они живут хорошо, живут так, как заслуживают.

На самом деле, каждый человек на земле достоин лучшей жизни. Начав путь к лидерству, к харизме, каждый человек должен понять, что та жизнь, которой он живет, не совершенна. Каждый может изменить свою жизнь, может ее улучшить.

97% людей не верят, что могут быть лидерами, сами себе внушили, что живут хорошо, верят в то, что жизнь изменить нельзя. Эти люди называются лузерами, неудачниками. Это импотенты к успеху, к благосостоянию. Они не созданы изменить жизнь.

Но есть 3% людей, которые делают по-другому. Они умеют правильно себя преподнести окружающим. И благодаря этому, они имеют возможность отдыхать так, как им хочется, жить в таких домах, в каких хочется, и иметь то, что им хочется. Что несут в себе эти люди? Об этом расскажет следующая глава.

Что надо вспомнить, чтобы стать лидером

1. У каждого лидера есть большая идея и страсть к этой идеи

Первый шаг к большой идее состоит в незнании. Это место, где находится большинство людей. У них нет большой идеи, нет общего направления, нет единых осознанных приоритетов. Люди, не имеющие большую идею, находятся во мраке лидерства. Еще вчера они не хотели быть лидерами и не думали о том, как ими стать.

Второй шаг – это создание большой идеи. Каждый человек ищет общую информацию о грядущих переменах, но поначалу не готов ее принять. Новая большая идея – это стать харизматичным лидером.

Третий шаг – это внедрение. Идея начинает распространяться среди последователей, нарушая привычный ход событий. У каждого появляется возможность начать идти по намеченному пути лидерства, но 8 из 10 не дойдут до конца. Им помешает апатия, предубежденность, внутренние устои или традиции. Но шанс есть у всех.

Четвертый шаг – это индивидуальные перемены. Как только человек начинает менять свою жизнь, как только за ним начинают идти последователи, он начинает видеть плюсы от грядущих нововведений и становится их соратником.

Пятый шаг – это организационные перемены. Когда человек идет в правильном направлении и понимает это, но наступает момент, когда нужно взвесить все «за» и «против». Человек понимает, что равнодействующая сила внутри его либо сместится к новому пути лидерства, либо останется на том месте, на котором была.

Шестой шаг – это первые попытки. Начальный этап процесса перемен связан с первыми ошибками и первыми успехами. Сначала действия будут нерешительными, но придет быстрое обучение. Главное, не бояться делать ошибки.

90% дел на земле не делаются никогда, потому что люди очень долго и много думают. И пока они думают, надобность в этом деле отпадает. Есть поговорка: если хочешь поработать, ляг, поспи, и все пройдет. Это рецепт против трудолюбия, совет лентяя тому, кто порывается выполнить какую-то работу. Это призыв для лузеров.

Седьмой шаг – это интеграция. Нерешительность, неизбежная на первых порах, начнет уменьшаться. Новая идея, новые интересы, новая задача, новый путь к лидерству начнут находить все больше и больше сторонников. Человек начинает чувствовать, что у него все получается. И за этим чувством будет следовать «урожай» результатов и успехов.

Восьмой шаг – инновации. Результаты, которые человек начинает получать, будут создавать чувство уверенности и готовности к риску. Это проявляется в желании более быстрых и радикальных перемен. На этом этапе у человека уйдут все недоверия, все сомнения, и он становится реальным примером для людей, находящихся рядом. Он становится человеком, за которым готовы идти люди, становится «путеводной звездой» для этих людей.

Человек меняется и начинает зарабатывать в разы больше, чем зарабатывает сегодня.

2. Переизбыток энергии

Нужно научиться отдавать, и только потом научиться просить. Большинство людей этого не понимают. Из-за этого многие не способны подняться вверх. Они считают, что им сначала должны дать, и только потом они что-то сделают. Но лидеры сначала отдают, а только потом просят.

3. Уверенность в «завтра»

Каждый харизматичный лидер умеет рисовать картинки будущего. Харизматичный Ленин умел классно рисовать картинку будущего – как все будут жить хорошо. Если вы хотите стать лидером,

вспомните рассказы своих знакомых, друзей, у которых есть хорошие бизнесы, которым вы хотите подражать, как завтра будет хорошо им или у них.

Каждый раз, слушая таких людей, вам хочется быть рядом с ними через несколько лет. Вам хочется быть рядом, потому что они это делают классно, потому что они сами уверены в своем завтра. И они умеют рисовать картинки будущего.

4. Лидер является профессионалом

Главное в этом то, что человек имеет реальные результаты в том, в чем является профессионалом. Если у вас нет никакого опыта, нет знаний, навыков, умений, которые способствуют получению большой идеи, то за вами вряд ли пойдут люди. Они не пойдут за вами, потому что у вас нет личных серьезных результатов.

5. Каждый лидер уникален и отличается от других людей

Какие бывают составляющие этих отличий? Что может помочь распознать эту индивидуальность? Это может быть голос, рост, вес, форма тела, шрамы, увечья, манера поведения. Это могут быть какие-то конкретные аксессуары, которые этот человек несет.

Эта уникальность есть у каждого лидера. Невозможно сказать ни об одном лидере, что он серый, такой как все. Если вы будете хотеть оставаться «серенькими мышками», быть как все, то никакое лидерство вам не светит. Вы должны быть такими, какие вы есть. Это будет ваша индивидуальность. Но вы должны быть честны по отношению к людям, и в первую очередь, по отношению к себе.

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 вино-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, до 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.ру, в котором приняло участие 250000 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 батарейкой. 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 не много, 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 октябрюта. 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*

Уроки успеха и богатства

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.

- *Сергея 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 октябрятского 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, если вы так и хотите оставаться в лузерском поле, 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% неправ, что так категорически невозможно. Если вы хотите, чтобы ваша жизнь оставалась в лузерском поле, в поле неудачников, то старайтесь всем понравиться.

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 неправы, 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 помочь 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 главных 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.

Выполняя все грехи лидера, 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 не 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 10000 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 информацию неприятную ему, 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 превышает 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?

Переходник дает возможность разбогатеть

Существует уровень жизни, в котором сегодня живет человек. Предположим, что это средний московский житель. Лузером будет считаться тот, кто зарабатывает меньше тридцати тысяч рублей. Те, кто зарабатывает от 30 до 100 тысяч рублей, считается середнячками. А вот успешными будут называться те, у кого доход превышает сто тысяч рублей.

Когда человек попадает в эту среду, то в начале своей карьеры он не хочет быть лузером, и довольно быстро переходит в середнячки. И для этого требуются маленькие и быстрые силы. Затем глядя на лучших в своей группе, большинство людей тратят огромное количество энергии и сил, чтобы перейти уже из категории середнячков в категорию успешных. У многих это занимает годы.

- *После окончания вуза, Сергей и Григорий пришли работать на завод. Через два года оба получили повышение по карьерной лестнице. Сергея назначили начальником*

технического отдела, а Григорий возглавил отдел продаж. Но вскоре после повышения, Григорий уволился с завода в отличие от Сергея, который метил на должность заместителя директора. Эту должность Сергей получил спустя двадцать лет.

Но есть другой очень простой путь. Это переход из категории середнячков в другой круг людей. И в этом круге начало начинается тоже с лузера. Но из лузерской категории в категорию середнячки переход будет таким же быстрым как и в первом круге. И на это уйдет около двух лет.

- *Уволившись с завода, Григорий устроился работать в одну частную фирму рядовым менеджером. За короткий срок он стал руководителем одного из филиалов этой компании. Члены совета директоров иногда приглашали его отдыхать в свои загородные дома. Посещая дома площадью в пятьсот квадратных метров, Григорий чаще стал задумываться о дальнейшем карьерном росте.*

Не надо тратить силы, чтобы стать лучшим в своем круге, надо становиться худшим в вышестоящем круге. Это касается не только денег, но и образования, жилья, отдыха, полученных знаний, статуса. Надо отказаться от людей, которые являются определенным тормозом. На их место придут другие, кто будет на данном этапе круче и богаче.

- *Сергей и Григорий были институтскими друзьями. После окончания вуза вместе пришли работать на завод. Получив первое повышение по службе, друзья купили себе по автомобилю. Теперь оба друга разъезжали на новеньких машинах. У Сергея была Lada Kalina желтого цвета, а у Григория синяя Lada Granta. Вместе со своими семьями друзья стали ездить отдыхать в разные дома отдыха страны. Но вскоре Григорий поменял место работы. В новой компании, куда он пришел работать, даже рядовые сотрудники ездили на иномарках. Отдых предпочитали проводить за границей. Это не была кичливость. Перелеты на другие континенты были обычным явлением. Глядя на сослуживцев, Григорию было стыдно ездить на отечественном автомобиле. Став руководителем нового филиала, Григорий приобрел серебристый Ford Focus. Но на этом изменения в его жизни не закончились. Теперь отдых с семьей он стал проводить на турецких пляжах.*

Для того чтобы перейти в новый круг и создать себе новое окружение, нужно найти человека, который станет для вас переходником. Попав в новое окружение, вас кто-то должен там представить. Это может быть ваш учитель или просто человек, уважаемый вами, который покажет вам путь. Но если такого человека нет рядом с вами, то переход в новый круг все равно остается актуальным.

Создаваемая ситуация некомфортного состояния заставляет человека быстро переходить из категории лузера в категорию середнячков. А эта категория середнячков гораздо круче, чем та, в которой вы сейчас находитесь.

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 скорей 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 это 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, вы 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. Это позволяет вам расти ввысь финансово. Если находясь рядом со своим окружением, вы чувствуете себя лузером, значит вы на правильном пути. 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, обрастать 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 и 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 собой 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 эту 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 также 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, сколько вы можете максимально сделать вдохов. 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 проникающий взгляд. 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.

Что умеют делать экстрасенсы и руководители

Это упражнение является неким индикатором, может ли человек оказывать влияние на других людей. Человек, который не замечает изменения во время упражнения, как правило, не обладает предрасположенностью к развитию таких навыков влияния и убеждения.

Сядьте комфортно. Потрите руки и почувствуйте тепло между ладонями. Руки согните в локтях на уровне груди и сфокусированным взглядом или с закрытыми глазами постарайтесь почувствовать расстояние между ладонями. Начните слегка разводить руки в стороны, а затем медленно их сближать. По ощущениям пространство будет меняться.

Если трудно сделать с первого раза, встряхните руки, еще раз потрите их, согните в локтях и почувствуйте пространство между ладоней. У вас может появиться энергетический шарик. Он начнет увеличиваться, если вы разводите руки слегка, становится более легким. А когда руки начнете сближать, он становится более плотным. Пространство между ладоней тянется и сопротивляется.

Ваши руки должны чувствовать это пространство между ладонями. Начните медленно сближать руки, шарик становится все плотнее и плотнее. Приоткрыв глаза, разведите слегка ладони в сторону и посмотрите сквозь это пространство. Если вы посмотрите глубоко сквозь это пространство, возможно, сможете увидеть определенное свечение. Сразу может не получиться увидеть это, попробуйте еще раз.

Зная это, вы сможете иметь дом в любом месте

Это упражнение помогает и позволяет вести себя как дома. Вы становитесь спокойным, расслабленным, находитесь в состоянии комфорта на публичных выступлениях, презентации, на переговорах, при вызове на «ковер», в контролирующих органах. Вы чувствуете себя как дома во всех местах, вызывающих у вас какой-то страх, робость, сомнение, неуверенность.

Упражнение делается стоя. Слегка потянитесь, расслабьте ноги, освободите колени, чтобы у вас не было никаких зажимов. Представьте, что из вашей макушки торчит крючок, вешалка, подвесьте себя в пространство. Упражнение можете делать с закрытыми глазами, но в идеале его делают с открытыми глазами, потому что если вы закроете глаза на переговорах, вас сочтут странным.

Представьте, что вдоль вашего позвоночника слева и справа проходит святающийся столб. Проведите сверху вниз от макушки до копчика, просветите энергией ваш позвоночник.

Теперь представьте, что из макушки четыре резиновых жгута подвешивают вас к каждому углу вашей комнаты. Представьте, что вы весите. То же самое сделайте из нижнего центра, и потом все эти точки соедините между собой. Получится, что вы находитесь в центре куба. Теперь как человек-паук сложите свои энергетические щупальца.

Если у кого-то не получается делать упражнение визуально, помогайте руками, удерживайте образ. Еще раз представьте светящийся столб, разбросайте энергетические щупальца, почувствуйте себя хорошо, и втяните все обратно. Упражнение надо делать 3 раза в неделю перед важной встречей.

Во время упражнения, вы чувствуете себя как на батуте в подвешенном, расслабленном состоянии. Важно почувствовать себя как дома. Вы приходите, раскидываете сетку. Это пространство все ваше. Мозгу проще выполнить вашу команду, когда вы ему даете ему понятную инструкцию. Когда вы уходите, встаете, собираете щупальца и уходите.

Перед тем, как начать влиять на окружающих, надо произвести тонкую настройку организма. У большинства людей организм похож на расстроенный рояль, когда вместо музыки звучат непонятные звуки.

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 едете на автомобиле, 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 то, 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 при встрече рассказывают о каких-то новых планах, идеях, свершениях, а встречая их через два месяца, они вам уже рассказывают о новых планах, 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 будет так метать.

Как бороться с проблемой «отложу-ка я на завтра»

Для того чтобы начать над собой работать, для того чтобы 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 не плохо, 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 эти не пользуетесь.

Пряник сухой? Не волнуйся, зато кнут уже размочен

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 на завтра 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 наказывать себя за то, что он запланировал, но не сделал.

Есть выражение «умные ищут для себя возможности, а идиоты 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, будете 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 150кг, будет недостижимой. То же самое касается и реалистичности в целях. 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 половинку 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, нарисуете 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» осиноый 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. Поэтому проанализируйте самостоятельно, в какой форме ваш «Федор» заставляет вас оставаться на месте.

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 воле вы далеко не уедите.

Где найти энергию для достижения целей

У многих есть опыт утренних пробежек, изучение английского языка, которые через две-три недели заканчивались на силе воле. 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. И очень тяжело оставаться нищеводом, находясь в кругу миллионеров. 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 двигаться 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. Потому что 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 не заштрихованный 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 в пустую, 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 заграницы везли все подряд.

Вчерашние инженера, 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.

Уроки успеха и богатства

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 приходиться в рабочее состояние.

Отрицательная мотивация не даст вам стремиться к чему-либо, не даст расти как личность, как профессионал 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 девятилетняя девушка 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 одеть, не смотря 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 то, что 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 личного 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 подготовить себя 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 пишете 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. Если этого руководства не будет, то 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.

Рутина, 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. Рутину вас будет затягивать, и вы откажитесь 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 вы будете делать мало действий?

Минимально нужно делать одну задачу в неделю. Со второй или третьей недели вам нужно начинать ускоряться для того, чтобы в жизни что-то поменялось. 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 что бы 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 едите 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 во время 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.

В этом 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 достигните и другую.
- 2) Поиск зоны интереса. Вам надо найти такую тему, которая вам будет интересна по десяти балльной 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.
- 4) 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.
- 5) 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.
- 6) 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 возможное 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 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 о 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 перекокс 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-ти 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.

На рабочем столе или в ежедневнике 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 не 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, посмотрел в укор, 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 тоже 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. Вы понимаете, что значит, быть за чертой бедности, ощущали или продолжаете ощущать чувства по отношению к очень богатым людям и олигархам.

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 формируют 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 стает чемпионом мира или получает олимпийскую медаль, окружающие говорят: «Ему повезло!».

Мне хочется задать вопрос таким людям, которые завидуют в чужой успех. 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 усиленно 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 не уместно. 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.

- *Слава 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 во время, 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 сами.

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 выбирать 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, леж 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 не 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 личности, то они будут искать яркие личности в других местах. Вам повезет, если это будет не двор и неплохая 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 на детях, как на подопытных кроликах. 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, неспособные достигать своих целей. Задумайтесь над этим.

Уроки успеха и богатства

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 становиться быть лучшими 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 во время протянуть им 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 во время ему помочь, либо во время 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 лежит 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 на встречу

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?

2) С какими проблемами он к вам обращается сегодня? Что его волнует?

3) Чем он увлекается? Какие у него интересы? Чем занимается в свободное время?

4) Его любимые блюда? Какую слушает музыку? Какие фильмы нравятся?

5) Из-за чего вы с ним ругаетесь? Из-за чего спорите?

Сделайте акцент на 4 и 5 пункте.

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 с просьбой. Если просьба нереальная, задайте вопрос: «Ты точно в этом уверен?». Если ответ положительный, то помогите ему всем, чем можете.

Если ему 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 для себя 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 даёте себе смотреть сериал, как бы, не хотелось. Дальше включаете себе энергичную музыку, которая нравится, и за оставшиеся два часа делаете еще пять дел.

Как бы трудно не 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 даёте организму выспаться. День начинаете с просмотра двух серий фильма, ничего при этом не делая. Вы расслабляете организм, даёте 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 группу дел и всю вторую группу.

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 большую планку в цели. Но если вы не можете дойти до нее, 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. Хотеть быть успешным, значит, ничего не хотеть. 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 не 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 полочки до полочки.

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 не 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. Родственник 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 не 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. 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 не однократно 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 сколько лет можно приобщать ребенка к бизнесу?».

На этот вопрос отвечу 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 оказываются 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 с взрослыми, научится работать с клиентами, научится 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 вырабатывали 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 задумались никогда, потому что из покоя 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 МБА. 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-, видео-курсам, 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 надеется, 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 отработываете 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

Как бы вам это нравилось или нет, но в первую очередь люди обращают внимание на вашу внешность. То, как вы себя преподнесите 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 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 выступить только в качестве подушки безопасности.