

Сергей Жарков

Успешный
бизнес
с нуля

2012



Сергей Жарков

**Успешный
Бизнес с нуля**

2012

www.Rita.su

Оглавление

Глава 1. Зажигание.

Глава 2. Моделирование воспоминаний.

Глава 3. Какого ты духа.

Глава 4. Животное.

Глава 5. Целеустремленность.

Глава 6. Время — деньги.

Глава 7. Фильтры.

Глава 8. Самодисциплина.

Глава 9. Усидчивость.

Глава 10. Детский сад.

Глава 11. Энерго-информационное поле.

Глава 12. Действие.

Глава 13. Доходы.

Глава 14. Эгоизм.

Глава 1. Зажигание.

Когда-то давным давно я заинтересовался онлайн бизнесом. Тогда легко было раскрутиться. Поисковые системы только набирали обороты и конкурировали между собой. И достаточно было делать сайты, на которые заходили бы люди. Правильные, вечные, добрые. А затем вешать на них рекламу.

Но возникли какие-то невидимые ограничения, которые не давали мне положить несколько пачек баксов перед монитором. И я не понимал что происходит.

Почему-то одни люди могут прийти в бизнес на много позднее других и могут заработать денег. А другие люди как не стараются, но остаются в стороне от финансовых потоков.словно невидимая стена из стекла удерживает от важных действий.

Онлайн бизнес напрямую зависит от количества посетителей. По этому невозможно им заниматься без использования вспомогательных программ. Но именно в использовании софта и возникает преграда. Это преграда из страха.

Страх предупреждает человека о том, что заканчивается его зона комфорта. И всякий раз, когда мы сталкиваемся с чем-то новым, - мы боимся. От сюда же и стремление убежать от страха.

Усидчивость является одной из основ такого бизнеса. И чтобы было приятно заниматься этим бизнесом не должно остаться места для страхов.

Страхи в бизнесе разнообразны. От того, что отец будет Вами не доволен до того, что он будет разгневан. Не будем забывать, что наши отцы выросли ещё в советском государстве. А там не поощрялись занятия бизнесом.

Необходимо лидерское качество идти к своей цели.

Приходится преодолевать сопротивление со стороны родителей. А также другие трудности.

В онлайн бизнесе всё очень переменчиво. Приходится постоянно догадываться о новых способах раскрутки. Сообразительность отличает бизнесмена от наемного работника. И лучше не искать работу, а создавать её.

Интернет развивается. А вместе с ним появляются конкуренты, которые обходят Вас. По этому всегда приходится думать на несколько шагов вперед. Даже представлять себе тенденцию на несколько лет.

Надо сказать, что первый мой опыт был неудачным. И ещё тогда мне стало интересно почему же появилась стеклянная стена. Это та невидимая стена, которая отделяет успешных людей от всех остальных. Психологический барьер. Я знал об НЛП и хотел его использовать, чтобы решить свои задачи. И мне понадобилось время.

Человек словно автомобиль, у которого есть ключ зажигания. Если ключ не повернут, то мотор не работает. Возникают внутренние барьеры, которые не дают раскрутиться.

Глава 2. Моделирование воспоминаний.

Эту книгу должен писать человек, который преуспел в бизнесе. А мечтатель по прежнему ничего не делает. Если только его никто не подтолкнет к действию.

Основная проблема неудачников в том, что они не используют все свои возможности на 100%. Хотят, обдумывают, но боятся. Потом вспоминают и жалеют, что не смогли себя пересилить. Мучаются угрызениями совести. И так теряют ещё больше времени.

Если почитать биографию бизнесменов, которые преуспели, то у них то ведь были подобные проблемы. С той только разницей, что они не боялись экспериментировать. Многие разорялись. Но по скольку ничего больше в жизни не умели, то продолжали внедрять новые идеи. Только в этот раз учитывали опыт прошлых обломов.

А что им ещё делать, если ничего другого не умеют? Чем-то же нужно в жизни заниматься. И внедрение новых идей давно стало профессией.

В бизнесе необходимо ежедневно уделять время на развитие. В бодибилдинге нужно ходить в тренажерный зал несколько раз в неделю и ежедневно давать необходимое питание. А также смотреть как растут мускулы. В занятиях на тренажере Фролова необходимо ежедневно дышать по замеренному времени. И следить за тем, как реагирует организм. Постепенно увеличивать продолжительность дыхательного акта. В эстрадных танцах тоже нужно ходить несколько раз не репетиции. И уделять внимание работе над своим телом. Так что везде нужно ежедневно уделять внимание той теме, которую Вы развиваете. Пускай по чуть-чуть, но что-то делать.

Конечно же будут обломы и неудачи. Но это не значит, что нужно останавливаться. Ведь бизнес становится частью Вашей жизни. А значит остановиться также сложно, как сложно перестать думать.

Многие люди настраивают себя на неудачу. И вспоминают такие события из жизни, где они обламывались. Как незавершенный гештальт. Подсознание само рассказывает о шаблонах, которыми человек пользуется. Оно предоставляет воспоминания, которые подобны нынешней ситуации.

Человеку важны его воспоминания. Так он избавляет себя от страха перед миром. И если обнулить кому-то

все воспоминания, то такой человек будет в ужасе. Он себя почувствует ужасно одиноким среди чуждых ему людей. По этому человек адаптируется, убеждает себя, моделирует представления о мире, находит подобных себе. И думает, что он не один. Есть такие же, как он. А значит всё в порядке. Всё спокойно.

Подсознание так устроено, что подбирает именно такие воспоминания, которые успокаивают человека. Есть твердая уверенность, что он не сумасшедший. Всё такой же, как и раньше. Только немного окреп. Такой всю жизнь был, есть и будет. А воспоминания помогают человеку находиться в определенных рамках. И выход за них чреват угрызениями совести.

Совесть из себя представляет свод правил, внушенных когда-то родителями. В частности матерью. Если же человек думает только о совести, но забывает о рисках, то он обманывает сам себя. Не зная своих сил, не понимает, что попросту не выдержал бы конкуренции.

Есть люди, которые хотят преодолеть свои страхи, выйти за их рамки и делают что-то. Но потом возвращаются к старому поведению. Так спокойней и уютней. Как блудный сын из притчи Христа. Он покался и вернулся в имение отца. Но в жизни не как в притче, а как в анекдоте. Всякий ребенок знает каких людей ему ввалит родители после слов: «Тебе ничего не будет. Только признайся честно.»

В бизнесе мешает страх. И этот страх обоснован потому, что друзья могут позавидовать. Более того, друзья постараются отвлечь как раз в тот момент, когда удача совсем рядом. Раздастся телефонный звонок с приглашением куда-то на пьянку. Либо появится в жизни женщина, которая отвлечет совершенно. И это всё соблазны, уводящие от цели.

Ваши друзья постараются Вам помешать из зависти. По этому и нельзя рассказывать. Причем сами не будут

осознавать что завидуют. Говорить будут что угодно, но результатом будет Ваша неудача. А причина в Вас самих — Вы испугались успеха и Вы проболтались. И если какое-то действие было начато, то оно приходит к своему логическому завершению. Так завидующий человек делает препятствия до тех пор, пока не добьется успеха. Или же пока Вы не перестанете быть его другом. По этому чем человек богаче и известней, тем у него меньше друзей. Есть много знакомых, но друзей очень мало.

Чтобы сделать успешный бизнес Вам нужно научиться хранить секреты. В начале от родителей. А потом и от друзей. Секреты сохраняют Ваше личное пространство. А любая идея в начале вынашивается в голове. Так она становится продуманной. Потом следует действие. После него проходит некоторое время. И только тогда появляется результат. В бизнесе от результата Вы получаете деньги.

Чем меньше Ваши знакомые знают про Вашу работу, тем больше Вы храните себя от зависти. И если друзья работают на зарплату, то им будет неприятно узнать, что Вы преуспели. Намного более приятно для их ушей услышать, что Вы прогорели. Конечно же они огорчатся и посочувствуют. В таком случае они оправдывают свой страх. Ведь наверняка и они хотели заниматься бизнесом. Но побоялись. Или послушались родителей. Устроились на «стабильную» работу. И работают за зарплату.

По сколько в памяти не реально много воспоминаний, то подсознание выборочно выдергивает из памяти те воспоминания, которые подходят для Вашей личности. И с помощью хорошего гипнотерапевта Вы можете вспомнить что-то такое, о чем давно забыли. Но копаются в прошлом обыкновенно только те, кто хотят оправдать своё поведение. Это материнский шаблон

поведения — оправдать себя перед совестью. На нем построено христианство. На нем же построено и консультирование у психологов.

Есть разные методы работы с воспоминаниями. Основная задача психологов и священников, - успокоить человека, чтобы он простил себя. Священник спасает грешную душу. Психолог делает почти тоже самое. Кого-то спасает от гнева собственной совести.

У бизнесменов по другому работает мышление. Они не заикливаются на прошлом. Им на много интереснее думать о будущем, чем жалеть себя. В детстве они думают о том, как приятно порадовать родителей какой-то своей поделкой. А во взрослом возрасте, - как приятно порадовать людей своей продукцией. Неудачник же беспокоится о своих проделках. Боится, что мамка заругает. И это шаблоны поведения, которые развиваются с опытом.

Чем интересно подсознание. Оно вытаскивает из памяти те воспоминания, которые подходят под шаблон поведения. Если человек себя настроил на материнский шаблон поведения, где его мучает совесть, то и воспоминания будут такими же. Это не значит, что в памяти нету других воспоминаний. Их там полным полно. Это значит, что подсознание выборочно выдергивает кластеры памяти, которые оправдывают его нынешнее поведение. И если работает отцовский шаблон поведения, то и воспоминания другие.

Во многом поведение зависит от внутреннего отношения к себе. Если человек себя считает крутым специалистом, но таковым не является, то он обманывает себя. И терпит неудачу потому, что берется за такие дела, которые не в состоянии закончить. Если же человек здраво оценивает свои силы, то получает благодарность за сделанную работу. У него скапливаются воспоминания о том, как он достигал.

Когда ребенок что-то делает, то он чувствует напряжение и усталость. А после проделанной работы он ощущает облегчение в груди. Оно бывает двух видов. В первом случае его хвалят за сделанную работу. Во втором же он горько плачет от неудачи. И слёзы тоже несут ему облегчение. Мальчики смеются над теми, кто плачет. По этому дети прекращают плакать. Но в подсознании шаблон поведения уже сформирован.

Если ребенок брался за какое-то действие и получал благодарность, то у него откладываются хорошие воспоминания о сделанной работе. Если же брался за какое-то дело, которое не успевал выполнять, и ревел из-за этого, то у него тоже откладывается хорошее воспоминание о незаконченном деле. И в подсознании появляется шаблон, где нужно не доводить дела до конца.

Отцовский шаблон связан с выполнением начатого дела. Материнский шаблон связан с плачем и жалением себя. Когда человек искренне раскаивается, то он тоже горько плачет. И получает облегчение, как в детстве. Словно бы он взялся за какое-то дело, которое не смог довести до конца.

Если переделать свою глубинную основу, то плакса может стать бизнесменом. Для этого ему нужно лишь научиться доводить начатое до конца. Пускай для этого понадобится даже несколько лет. И когда этот навык утвердился в поведении, то подсознание вытащит из памяти те воспоминания, где Вы доводили свои действия до конца. И папа Вас хвалил или кто-то важный. А может быть мало знакомые люди или воспитательница в детском саде.

Достаточно взять в руки приставочный джойстик чтобы научиться правильно оценивать свои силы. Когда Вы выбрали игру, то там есть уровень сложности. От легкого до тяжелого. Обыкновенно все играют на

среднем. Вероятно потому, что легкий для «слабаков». А сможете ли Вы пройти игру на среднем уровне? Или быть может дойдете до половины, а дальше будет слишком сложно. Это очень простая проверка. Если Вы проходите игру до титров, то правильно оценили свои силы.

В моделировании воспоминаний подсознание проделывает всю самую тяжелую работу. Вам лишь только остается поменять своё внутреннее отношение к теме, за которую беретесь. И правильно оценить свои силы. Помните, что если шаблон запущен, то он движется к своему завершению. Он действует до тех пор, пока Вы не осознаете, что всё закончилось. А если Вы не сдаётесь, то шаблон не завершается.

Замечу, что бизнес — это бодибилдинг для ума. Мускулы наращиваются несколько лет. Путем тренировок и правильным питанием. Бизнес тоже строится несколько лет.

Глава 3. Какого ты духа.

Чтобы стать богатым нужно поменять мировоззрение. В советском союзе утверждали, что нужно сравнивать бедных с богатыми, а быть богатым очень плохо. Такова была политика. Но на деле никто не хочет быть бедным. И далеко не каждый может стать богатым. По этому бедняки завидуют богатым. Хотят их сделать бедными.

У человека есть политика по отношению к себе и к людям, как у государства внутренняя и внешняя. Получается, что нужно становиться богатым. Тогда люди будут тянуться к Вам. И Вы не будете искать друзей, прогибаясь под кого-то. Вместо этого знакомые будут просить Вас дать им работу и стабильность. Они хотят

защититься от бедности. По этому тянутся к богатым.

Богатство связано со способностью распределять ресурсы. Чем более примитивный народ, тем хуже он способен делать запасы. Значит нужно становиться лучше того народа, среди которого Вы живете. Быть более запасливым. И скорее всего друзья не поймут. Будут укорять Вас за жадность, словно Вы затеваете что-то плохое. Так себя проявляет зависть.

Новые знакомые принимают Вас таким, какой Вы есть сейчас. Старые друзья помнят Вас прошлым. И если у Вас была репутация алкоголика, то и воспринимают Вас как бывшего «алкаша».

Многие люди сталкиваются с проблемой управления самими собой. Ощущение безграничных возможностей кружит голову. А коллективы друзей склонны напиваться.

У русских есть всего 2 стадии опьянения:

- Чето не пробрало...
- Ну-у я в говно...

По этому важно останавливаться на стадии «чето не пробрало». Золушка должна уйти с бала до 12 часов, чтобы он её запомнил как принцессу, а не как служанку. И это тоже умение управлять собой. А значит умение управлять своими желаниями.

Когда человек пьян, то желания преобладают над интеллектом. Но дети не способны смотреть на шаг вперед. По этому ими легко манипулировать. Хотя все кричат, что манипулировать очень плохо, но все бедные. А если Вы хотите стать богатым, то Вам нужно научиться быть в чем-то лучше, чем другие. Лучше здесь означает ловче, а не морально правильнее.

В советское время учили быть добрым к друзьям и жестоким к врагам. Но американская модель поведения оказалась более эффективной. В ней врагов рассматривают как конкурентов. Чтобы захватить

материк американцы воевали с индейцами. Это было не благодарное занятие. И на много выгоднее оказалось торговать с ними. Индейцы с удовольствием обменивали свое золото на бусы и зеркала. По этому американцы не воюют в открытую с врагами, а обманывают их.

Так и богатый человек хвалит друзей и обманывает врагов. Он дружественен со всеми. Но друзей у него гораздо меньше, чем кажется.

Основная проблема в управлении собой — это заставить себя что-то делать. Но заставлять не обязательно. Как не обязательно заставлять и ребенка что-то делать. С ребенком можно поиграть и научить его новому шаблону поведения через игру. Играет он с интересом.

Научите Вы его плохому или хорошему — это от Вас зависит. А если ребенка заставляют, то он капризничает. Взрослый алкоголик себя ведет примерно так же. Он выполняет обязанности, к которым приучен. Но без инициативы. Эти обязанности ему в тягость. Поощрением для работы оказывается зарплата.

В пьянках алкоголик прячется от будущего. Он в страхе хватается за стабильность, чтобы ощущать себя всё тем же. И подобные люди не делают финансовых накоплений. Это простые трудяги.

Более зажиточные люди откладывают деньги. Они делают ремонты, покупают мебель, машину, квартиру.

Есть люди, которые берут деньги в кредит. А потом расплачиваются за кредит. Так они хотят достигнуть богатой жизни сразу. И обрекают себя на зависимость от работы, чтобы выплачивать кредиты.

Из детского же поведения воруют. Не могут заглянуть на шаг вперед и понять, что катятся по наклонной.

Своими желаниями можно управлять. Об этом знают далеко не все. Достаточно лишь научиться входить в

транс и делать в нём внушения, которые вы считаете нужными. И если Ваш Внутренний Ребенок готов их принять, то они станут Вашими желаниями. Если же нет, то будут отвергнуты психикой.

Транс не подавляет волю, а лишь помогает управлять Внутренним Ребенком. И невозможно человека заставить делать то, что противоречит его личности.

Личность — это «Я» человека. Тот образ, с которым я себя отождестил. «Я» - это чакра эго. Находится в верхней части груди. Когда Вы говорите «Я» и указываете на себя, то тыкаете пальцами именно туда.

Внушения скорее оказывают действие как привычка курить. Вы обучаете своего Внутреннего Ребенка какой-то привычке. И когда Вы делаете что-то из внушений, то получаете приятное ощущение в груди. Нечто подобное происходит по началу при затяжке от сигареты.

Человек представляет из себя сосуд, который наполняется информацией. «Я» человека само по себе пусто. Оно заполняется биоэнергией, несущей информацию. А сущность человека представляет из себя тот архетип, который в него вселился. Человек может себя считать христианином. Тогда это его внутренняя сущность, с которой человек отождествился. Может себя считать буржуем. Тоже внутренняя сущность. Простым трудягой, крестьянином, солдатом и так далее.

Пока человек не осознает свою сущность, то не может над ней посмеяться. А значит архетип овладевает его душой. Когда же смеется над собой, то отвергает от своего «Я» архетип. И может рассмотреть себя, как одну из социальных масок.

И внушение не работает если это противоречит вашей внутренней сущности. Сущность более глубоко сидит в Вашем «Я». Имеет собирательный образ, подкрепленный воспоминаниями. И такой образ

невозможно сформировать за 1-2 внушения.

Чтобы погрузиться в транс Вам нужно занять удобное положение, постараться расслабить свое тело. Так, как если бы Вы легли спать. Только не на боку, а на спине. Можно в кресле. Закрываете глаза и стараетесь погрузиться внутрь себя. При этом можете представить как спускаетесь куда-то вглубь. Может быть по ступенькам. Может быть на лифте. Может быть спускаетесь на парашюте. Есть масса вариантов. И когда фантазия наиболее активная, тогда Вы достигли того уровня транса, который Вам необходим. Можно делать внушение.

Транс — это состояние между сном и бодрствованием. То состояние, где Вы ещё не уснули. Но уже видите очень яркие образы перед глазами. И в это время Вы убеждаете себя, что спускаетесь вглубь своего «Я». А там делаете внушение.

Внушение должно быть коротким и в настоящем времени. И если Вы всё сделали правильно, то после транса у Вас появится желание. Организм подстроится под это внушение.

Можно себе сделать внушение, что я хочу каждый день читать книгу по программированию. Можно внушить себе поклеить пещанник на заднем дворе. И тут любопытная подробность. Если сделать внушение «положи пещанник на заднем дворе», то Вы будете его класть, а не клеить. Без закрепления. А остальное всё делать лень. Всё равно что к джину обращаться, который исполняет желания. Только этот джин — Ваш организм. Мы управляем реакциями организма на стимулы. Поклеил пещанник — приятное ощущение в груди. Почитал книгу по программированию — приятное ощущение в груди. И тогда в течении недели у Вас обязательно появится желание что-то такое сделать.

Помехой может стать только негативный опыт. Если Вам

тяжело, если на Вас кто-то давит, то желание уменьшается. Как и всегда в жизни.

Глава 4. Животное.

Довольно часто люди похожи на какое-то животное. Это детская часть души, говорящая о характере. Кто-то на свинью, кто-то на быка, кто-то на медведя и есть множество других зверей. Такое тотемное животное становится основой для внутренней сущности человека.

Потом на животную часть души накладывается архетип: христиан, строитель, солдат, кто-то ещё. Так работает мышление. В начале человек себя отождествляет со своим детским поведением. А это животные стремления.

Если Вы будете знать Ваше животное, то лучше поймете себя. Вам будет легче понять какую социальную роль Вы играете в обществе. А если Вы поменяете свое животное, то изменится и роль, ставшая Вашей внутренней сущностью. Даже появятся воспоминания из детства, которые подтвердят новое поведение. Подсознание выберет в памяти эти воспоминания.

Подсознание подсказывает через картинки, которые приходят в голову. И если Вы мастер по вхождению в транс, то сможете понять каким животным выглядите со стороны. Достаточно лишь довериться подсознанию. Ведь оно гораздо мудрее и старше Вас. И знает ответы на все вопросы.

Глава 5. Целеустремленность.

Чем бы Вы не занимались, важно видеть перед собой

конечную цель. Арнольд Шварцнейгер отличался от своих сверстников тем, что он представлял себе конечную цель. Он хотел через пять лет стать «мистером Вселенная». И когда он тягал гантели, то представлял себе как под аплодисменты выходит на подиум. А также как получает медаль за первенство. Он всё время себя готовил к мысли, что станет известным. Представлял себе свой час победы и восторженные овации зрителей. И не рассказывал об этом, а наращивал мускулы. Фанатично работал над собой. И это фанатичное стремление называется целеустремленностью. Нам бы такой фанатизм.

Подобным образом человек себя ведет тогда, когда эта цель становится жизненно важной. У него такие условия, что в случае не достижения он умрет. По этому человек работает. Активируется стремление к выживанию.

Другую хитростью является очень завышенная планка. Когда человек стремится ко многому, то полученное им кажется мало значимым. Он слишком переживает за большую далекую цель. Но малые достижения тоже очень важны. И другие могли бы только завидовать такому успеху.

В эго каждого человека есть такие трещинки и слабые места, через которые другие люди проникают в доверие. А потом контролируют страхом или лаской. Страх может возникнуть от отца, а ласка от матери.

У человека может быть самый обыкновенный страх разбогатеть. Тогда ему нужно отказаться от себя старого. Разотождествиться с тем образом, в который он вжился. Но чтобы это сделать, нужно вырвать из сердца самое святое, что там есть. Изменить свой образ на образ богача. А это очень болезненная процедура.

У человека есть много ролей. Но есть и любимый образ, с которым он сроднился. И от него приходится отказываться, если он не позволяет получить богатство.

«Я» остается по прежнему собой. Только немного корректируется образ поведения. Но это в любом случае происходит. Мы не находимся в статичном времени. Постоянно время уходит в прошлое.

Помехой может быть любовь женщины. Все женщины властны. И женщине невозможно объяснить, что мужчина принадлежит бизнесу, а не ей. Подсознательно любая женщина стремится обладать.

Женщины влюбляют в себя с помощью анахата чакры, которая по своему воздействию подобна наркотику. Есть такой анекдот, что удачно женившийся человек подобен тому, кто сунул руку в мешок с гремучими змеями и вытащил ужа.

Любая эгоистка переключает всё внимание на себя. И тогда невозможно сконцентрироваться на чем-то другом. Только тот, кто способен собою управлять, может переключить внимание. Остальные же пьют водку и страдают сердцем.

Любовь оказывает наркотическое воздействие на организм, вызывая привыкание. Это гормоны создают такую зависимость. И когда Вы смотрите на объект своей любви, то получаете очередную дозу наркотиков. Женщины тоже привыкают. По этому есть такие люди, которые намеренно влюбляются снова и снова. Им нужен этот природный наркотик.

Многие мужчины отвлекают свое внимание от женщины тем, что пьют водку и гуляют с друзьями. И могли бы заниматься бизнесом, если бы наконец взяли себя в руки. Но не всем дано. По этому умение забыть женщину является очень полезным навыком. Это значит уйти из под её власти. Перестать быть подкаблучником.

Подкаблучником становится тот, кого женщина покорила. И если у мужчины не хватает силы воли, то он становится покорным. А завоеванный мужчина женщине не интересен. И даже скучен. Она унижает такого

мужчину. Тем более важно научиться забивать забивать. Одни мужчины реагируют тем, что спиваются. А другие тем, что более усердно работают. Главная цель переключения внимания от женщины в том, чтобы переключиться на работу. И в дальнейшем наработать этот навык.

И не следует кому-то рассказывать как Вы зарабатываете деньги. Пусть это будет секретом фирмы. Иначе могут позавидовать или посмеяться. И это будет очередной удар в спину вместо поддержки.

Самая лучшая поддержка — это деньги, заработанные Вами. Тем более, что не следует перекладывать ответственность на кого-то. Не кто-то Вас заставил, а Вы согласились. Сами собою управляете и разрешаете.

Когда же Вы точно знаете чего хотите, то идете к этой цели. И возникают преграды, запреты. Это всё будет. Но если Вы идете к своей цели, то учитесь их преодолевать.

Глава 6. Вермя — деньги.

Важно разработать для себя бизнес план, где Вы примерно знаете за какое время достигнете результаты. Четко зафиксировать, что к определенной дате сумму. Бизнес план не обязательно расписывать на бумаге. Главное чтобы Вы об этом думали.

Также важно учитывать трудности на пути к цели. Что и кто могут помешать. Это могут быть конфликты в семье или с партнерами по бизнесу. Может быть что-то ещё.

Нужно быть сильным волей и устойчивым к стрессам. С матерью придется ссориться. Она всеми силами постарается удержать Вас под своим влиянием. Такова женская природа. Так что нужно скрывать бизнес от тех,

кто могут делать преграды. Тогда часть трудностей не смогут Вас застать врасплох.

Когда же приходит растерянность, то Вы не знаете как поступить. Нету шаблонов подобного поведения, а значит нету опыта.

Нужно научиться быстрее соображать, чтобы выходить из ступора. Замешательство является одним из способов погружения в транс. Значит Вам нужно научиться самому выходить из транса. Причем как можно быстрее. Иначе возникает безвыходная ситуация. А у Вас появляется ощущение, что Вы зашли в тупик. Когда же человек выходит из состояния замешательства, то замечает новые возможности. И эти возможности помогают справиться с проблемой.

Важно вспомнить из прошлого опыт, где Вы достигали успеха. Наверняка он был в процессе школьного обучения или даже в детском саду. Он обязательно был. Важно постараться вспомнить позитивный опыт.

И деньги остаются стимулом для работы. Достаточно отложить небольшую сумму денег, которую Вы спалите, если не добьетесь результатов. Так Вы избавите себя от чувства вины. Взятая, но не смог, - пали. И это не должна быть какая-то большая сумма. Достаточно карманных денег, которые Вы можете потратить в клубе за вечер. Это работающий стимул. Когда палите, то понимаете как хорошо могли их потратить. И когда Ваши деньги горят у Вас на глазах, то это очень обжигающее чувство. А горят потому, что Вы были слишком скованным, чтобы добиться своего.

К тому же, если Вы стремитесь заработать большие суммы денег, то у Вас должна быть большая цель. А зарабатывать деньги ради самих денег не имеет смысла. Ведь Вы не представляете себе что делать с деньгами.

Если же Вы знаете, что деньги пойдут на женщину и

понты, то будете иметь перед глазами конкретную цель. Машинка, квартирка, гаражик, профессиональный фотоаппаратик, модные шмотки, прическа, мускулы — это всё понты для привлечения внимания женщин. И создание семьи является великой целью.

Другие люди ставят перед собой ещё более великие цели. Но смысл всё тот же. Выпендриваются, чтобы привлечь внимание противоположного пола.

Глава 7. Фильтры.

Папа и мама в семье формируют шаблоны поведения. В зависимости от того, кого из родителей ребенок любит больше, он формирует свой характер.

Более слабый родитель запрещает более сильному. Но терпит поражение. Более сильный получает своё. Так и ребенок смотрит на того, кто его любимчик. И встает на сторону защитника или агрессора. От этого выбора зависит кем себя ребенок чувствует: побитой собакой или победителем. И так формируется привычка.

Когда Вы знаете привычки людей, то заранее известно кто победитель, а кто лузер. Но также и воспоминания подсознание подбирает под этот образ эго.

Фактически мир поделился на мажоров и миноров. Мажоры радуются жизни и достигают своего. А миноры жалуются и не достигают. Мажор запоминает все хорошее, а минор — все плохое.

Память записывает всё подряд. Но когда человек вспоминает, то воспоминания выборочны. Они наращиваются цепочками на образ, с которым себя отождествляет человек. Если он себя считает христианином, то у него очень христианские воспоминания. Это ему интересно. Информацию об

этом он накапливает. Если считает себя бодибилдером, то воспоминания о работе над ростом мышц. Это опять же ему интересно. Из этих воспоминаний строятся шаблоны поведения. Человек себя отождествляет с этим образом. И подсознание достает из памяти такие же воспоминания, которые подтверждают веру в себя. И он себя ведет соответственно этим воспоминаниям.

Если минор верит, что он неудачник, то он таковым и остается. Его подсознание фильтрует воспоминания. Если мажор верит, что он достигает своего, то он побеждает.

Мажорное и минорное поведение существует на нескольких уровнях. Одежда, разговоры, деньги и поступки являются социальными. Это как спад и подъем на графике. У мажоров подъем на верх. У миноров спад.

Когда человек привыкает достигать своего, то у него возникает только одна проблема. Приходит время, когда больше не к чему стремиться. И это ощущение заканчивается глубочайшей депрессией. По этому важны новые цели.

Сделайте небольшое задание. Возьмите карандаш или ручку. И напишите 100 целей, которые Вы хотели бы сделать в течении жизни. 100 — это очень много. По этому будет сложно придумать столько. Если напишите хотя бы 60, то Вы прогрессивный человек. Основывайтесь на том, что жизнь большая. И каждый год нужно себя чем-то занимать. А когда у Вас есть 100 целей, то жизнь уже не кажется такой огромной. Надо хотя бы по 2 цели в год исполнять, чтобы успеть сделать всё задуманное.

Для достижения целей нужны деньги. А деньги нужно как-то зарабатывать. И когда появляется необходимость зарабатывать деньги, то есть большое желание сделать прибыльный бизнес. Их есть на что тратить. А значит найдутся и пути их заработка.

Эта книга называется «Успешный бизнес с нуля», а значит учит как построить бизнес без стартового капитала. И это действительно возможно если Вы будете проявлять усидчивость и сообразительность.

Глава 8. Самодисциплина.

Важно ежедневно уделять своему бизнесу внимание по несколько часов в день. И важно преодолевать сопротивление. А оно будет. Уж поверьте.

Когда начинаете с нуля, то будьте готовы к неприятностям. Скорее всего в начале ничего не будет получаться. А ещё родители будут на Вас давить с криком: «Пойди на нормальную работу!».

Нужно работать одному. Если Вы начинаете с кем-то, то есть большая вероятность распада. Бизнес деятельность закончится с уходом партнера.

Нечто подобное бывает в занятиях спортом. Если начали заниматься с напарником, то Вы зависимы от него. И когда один решит прекратить, то бросает и второй. Спорт тренирует выносливость, а не укрепляет партнерские отношения.

Качайте пресс один или в группе. И ни к кому не привязывайтесь. Крепкие кубики пресса помогут Вам активировать манипура чакру в верхней части живота. И мысли будут о деньгах.

В тренажерном зале важна атмосфера. Если Вы чувствуете себя там уютно, то это Ваш зал. Иначе походите и бросите. Так что найдите такой зал, где Вы чувствуете себя наиболее комфортно.

Важно не зависеть от друзей. Если кто-то перестал ходить на тренажерку, то продолжайте. У Вас цель за несколько лет построить свою фигуру. И Вы не зависите

от того кто приходит или уходит.

Можете походить на танцы: эстрадные или бальные. Там тоже очень сильные нагрузки. Такие же, как и при беге. Но тренируются те мышцы, которые не растут.

Многие бизнесмены занимаются бегом. Опять же бегают один человек, который тренирует свою выносливость.

Когда Вы приближаетесь к желанию всё бросить, то нужно укрепить свою силу духа. Для этого берете приставочный джойстик и ставите его на уровень верхней части груди. Так играете в приставку и проходите игру до конца. Учитесь побеждать и укрепляете это.

Самодисциплина необходима, чтобы собраться и работать. Для этого же Вы качаете пресс, ходите в тренажерный зал или бегаєте. Вы нарабатываете навык преодолевать свою слабость. Но не во вред организму, а с учетом восстановившихся ресурсов. Так Вы учитесь достигать целей.

Самодисциплина в бизнесе необходима, чтобы быть независимым ни от кого. И быть устойчивым к стрессам. Одни люди приходят, другие уходят. Старые друзья начинают, потом бросают. А Вы продолжайте. Этот принцип работает в любом роде деятельности, где нужно что-то достигать.

Глава 9. Усидчивость.

С детского сада человек привыкает, что кто-то за ним присматривает. В детском саде это воспитательница. Ребенок находится в коллективе сверстников. Потом ту же функцию выполняют учителя в школе. А ребенок опять в коллективе сверстников. И у детей теперь больше свободы. В институте свободы ещё больше.

Многие прогуливают пары. И там тоже есть куратор группы.

На работе есть начальник и рабочий коллектив. В церкви есть община и священник. В церкви вообще много свободы. И люди туда идут по доброй воле. Они привыкли, что о них кто-то заботится. И эта заботливая фигура приобретает нуменозный характер. Становится вселюбящим Богом.

Если ребенок причиняет вред кому-то или имуществу, то его наказывают. В школе наказывают за неуспеваемость и за поведение. Могут предложить перейти в другую школу. В институте могут аналогично поступить. На работе тоже. За правонарушения могут посадить в тюрьму. Это взрослая жизнь и взрослая ответственность.

В любом случае одна из частей психики человека всю жизнь остается ребенком. Это Внутренний Ребенок. И одни дети стремятся к кому-то главному, чтобы о них заботились, а другие дети стремятся к свободе, чтобы никто о них не заботился. Но если дети не справляются со своей свободой и причиняют вред другим, то их наказывают. Такова цена свободы. Нужно учиться самому себя беречь. По этому приходится думать на шаг вперед.

Если же человек принадлежит к какому-то коллективу, где думают за него, то он частично избавил себя от ответственности за выбор. Несвободный человек исполняет команды сверху. Делает то, что ему приказали. В обмен на свободу он может покритиковать своего начальника. Только немножко. А то донесут.

Свободному человеку некого критиковать, кроме самого себя. И если Вы решили с помощью бизнеса заработать денег, то целенаправленно совершаете поступки. По свободе собственного выбора.

Бизнес подобен спорту. Только в спорте человек

работает над собой, а в бизнесе над темой. И в бизнесе всё приходит не сразу. Часто бывают случаи, когда хочется всё бросить. И пойти куда-то в супермаркет на работу, где не надо думать. Там есть начальник, который думает за Вас. И на обыкновенной работе люди действительно мало думают. Они перекалывают ответственность на начальника. По этому могут пьянствовать. Им не нужно думать для того, чтобы выживать. Зарплату и так платят.

Бизнесмену приходится отказываться от многих вещей. Отказываться от алкоголя. Он пагубно влияет на бизнес и притупляет разум. Реже видется с друзьями. Они отвлекают внимание. Уметь забывать любимых женщин. Если же не получается забывать, то намеренно направлять эту энергию в бизнес, чтобы доказать женщине свою финансовую состоятельность. Повысить таким образом свою значимость.

Довольно часто бывает, что после расставания с девушкой парень затевает какой-то серьезный бизнес. Это его значительно отвлекает. Но девушка не вернется. Зато парень самоутверждается.

Бизнесмен занимается спортом. Это тренирует выносливость. И если избавиться себя от вредных привычек и зависимости от женщин, то остается спорт и развитие ума.

Глава 10. Детский сад.

Алегорически общество можно представить себе как детский садик. Есть дети, разбитые на группы. Эти дети под присмотром воспитательниц, которые их удерживают в группах. Они гуляют в павильонах, которые огорожены забором. А за забором улица, по

которой идут свободные люди. Спешат по своим делам.

Детям не дано понять, что эти свободные люди тоже под присмотром каких-то женщин. И их свобода ограничена. Они спешат в свои павильоны, находящиеся за забором. Взрослые загорожены забором города или забором страны. Эти свободные люди могут выбирать себе воспитательницу и могут выбирать себе павильоны. В остальном всё то же самое.

Выходит, что свобода состоит в том, чтобы уметь дружить с начальником или вести себя плохо. А ещё в способности сменить павильон. Начальник вознаграждает за хорошо сделанную работу. И свободный бизнесмен выбирает тех начальников, которые вознаграждают больше всего. Самые талантливые создают павильоны.

Один мудрец поспорил с богачом по поводу богатства. Мудрец говорил, что нищий не способен разбогатеть. И у богача как раз был один бедняк, который задолжал ему крупную сумму денег. Как раз подходило время выплаты. Чтобы подтвердить свои слова, мудрец предложил назначить встречу возле моста. Так они и сделали.

Они ждали бедняка по ту сторону моста. А на мосту положили мешок золота. Нищий шел, чтобы просить отсрочку. И когда он появился, то мудрец его спросил:

– Скажи, а ты ничего необычного не заметил на мосту?

Тогда бедняк ему ответил:

– Возле моста мне почему-то захотелось закрыть глаза и пропрыгать к Вам, что я и сделал. Это очень необычно.

Так мудрец доказал богачу, что бедняк при любых условиях остается бедняком.

Эта притча характерна наглядно объясняет почему бедняк беден. Дело в том, что мозг так устроен, что

боится всего нового. Только в детстве мы с удивлением познаем этот мир. А во взрослой жизни делимся опытом.

И получается, что у бедняка был разрыв между воспоминанием из детства и возможностью разбогатеть. Человек так основательно застревает в прошлом, что тщательно фильтрует наблюдения. Так он подтверждает убеждения из прошлого.

Бедняк в принципе не мог стать богатым. У него был разрыв шаблона между привычным образом жизни и неожиданным богатством. Он бы не справился с этой ролью.

Ещё в детском саду люди занимают привычную роль. Дети делятся на друзей и по группам. Отдельная группа идет играть на отдельный павильон. Весь детский сад загорожен забором. И через забор можно перелезть. Но большинство детей этого не делают.

И если ребенок перелезет через забор, то он ощутит свободу на какое-то время. Но это ложное чувство. Всё равно воспитательница об этом путешествии обязательно узнает и пойдет его искать. А когда найдет, то накажет. Такова цена за свободу. И в этом разница между детством и взрослой жизнью. Во взрослой жизни приходится возвращаться самому. И ещё умолять воспитательницу, чтобы приняла обратно.

Во взрослой жизни можно менять воспитательниц. Но правила остаются всё те же. Воспитательница сама выбирает кто её любимчик.

Весь мир делится на детей, воспитательниц и обслуживающий персонал для них. Ведь кто-то же строит павильоны, приглашает воспитательниц, исполняет прихоти детей.

Воспитательницы хотят чтобы дети были послушными игрушками в их руках. И чтобы было где играть. Для этой цели они приглашают обслуживающий персонал, который чинит их кукол и строит павильоны. В жизни всё

точно также вертится вокруг тех, кто играет роль воспитательниц. Женщины собирают вокруг себя мужчин и выбирают павильоны для игр. И это тот же детский сад.

Если бы в детском садике бедняк играл в игры, где он становится начальником, то ему было бы легче представить себя богатым. Но в его голове даже не было такой модели поведения. А без этой программы невозможно освоение новой социальной роли. Он бы даже не знал что делать с деньгами.

Любопытно сравнить отношения с детским садом. Девушки ожидают от парней такого поведения, как от любимчиков воспитательницы. Чтобы цветочки нарвал, тортиком угостил, поиграл бы с ней в чаепитие. А вот незрелые парни собою напоминают ясельки. Нянечка должна подойти к каждому и убаюкать.

Когда взрослый затевает серьезный бизнес, то он напоминает собою того ребенка, который хочет угодить всей группе. А то и целому детскому саду. И такому ребенку говорят «спасибо».

Глава 11. Энерго-информационное поле

Тема главы определяет биоэнергетическую основу. Успешен ли будет человек, как бизнесмен. Дело в том, что кроме ауры существует общее энерго-информационное поле коллектива. В семье оно активизируется когда человек взаимодействует со своим отцом. А в обществе когда приходит на тусовку. Это поведение, когда никто никому не лезет в душу. Обыкновенно в коллективе больше 3 человек.

Отношения с обществом определяются отношениями с

отцом. А отношения с близкими людьми определяются отношениями с мамой.

У каждого есть определенный болевой порог, после которого он перестает общаться с человеком. Что-то такое этот человек сделал, после чего остается в прошлом. Такой же болевой порог есть в общении с мамой и папой. Все люди через это проходят. Однажды перестают доверять кому-то. И после очередного конфликта не хотят близко подпускать кого-либо вообще. А потом и в обществе происходит нечто подобное.

Энерго-информационное поле заполняется духом главного человека. Любой человек оставляет за собою энергетический след. Самый главный чувствует себя в безопасности. Он владеет этим всем. По этому свободно оставляет свою энергетику на вещах и в квартире. Дома особенно сильно впитывают эту энергетику. И даже после смерти человека в доме остается какой-то дух эпохи. Одежда особенно пропитывается такой энергетикой.

Отношения с папой влияют на ощущение уюта в коллективе, на качество продукции и на фундаментальные поступки. Если папа создает короб дома, то мама наполняет его внутренним уютом. При этом мама занимает роль воспитательницы из детского сада, у которой свои стандарты к качеству. А папа должен эти стандарты предоставить.

В социальной пирамиде люди делятся по слоям. Чем у человека лучше отношения с отцом, тем он занимает более высокое место. Такой человек уверен в себе. И это же обозначает способность нравиться женщинам.

Девочке хочется, чтобы в людном месте она себя чувствовала очень классно рядом с пареньком. А если у паренька плохие отношения с папой, то он не сможет себя чувствовать уютно. Не сможет сам расслабиться.

По этому не сможет расслабиться девушка. А если девочка не будет чувствовать себя в безопасности, то захочет другого парня. Того, с кем легко на публике.

Если парень чувствует неуверенность, то катится вниз социальной пирамиды. А если он захочет доказать ей, что она ошибалась, то может подняться вверх. Тогда построит карьеру, заработает денег, отгородится от прошлого деньгами.

Те люди, которые находятся на верху социальной пирамиды, довольно одиноки. Их популярность не дает возможности появляться в общественных местах. Например Майкл Джексон всю жизнь мечтал сходить в супермаркет и в диснейленд. Когда он стал достаточно независим от родителей, то купил собственный диснейленд. Пригласил туда поиграть детей. После чего один из мальчиков заявил, что Майкл сексуально домогался его. И Майкл выплатил кругленькую сумму его родителям, чтобы закрыть эту тему. А когда Джексон умер, то этот повзрослевший молодой человек признался, что его заставили соврать родители. Они просто хотели денег и Майкл ни в чем не виноват.

Известные люди обрекают себя на одиночество. А на публике появляются только для выступлений и аплодисментов. В мире полно аферистов, которые хотят заполучить их деньги. А также самых обыкновенных завистников.

Если же Вы не собираетесь становиться богатым и известным, а всего лишь хотите подняться выше своего уровня, то должны учитывать, что никто Вам в этом не будет помогать. Это не отношения с мамой, а отношения с отцом. Все люди, которые зарабатывают деньги, самоутверждаются. И этим людям подсознательно не хочется, чтобы кто-то стал круче, чем они сами. По этому они даже не допускают такую возможность.

В социальной пирамиде существуют правила на основе

денежных единиц. И мир бизнеса живет по отцовским законам.

От этого никуда не деться. Нужно работать со своим отцом. Если Вы ощущаете напряжение во время общения с отцом, то это проблема. Если Вы ему что-то доказывали и смогли доказать, значит укрепили свой дух. Если же не смогли доказать и прогнулись, значит и в обществе прогибаетесь под кого-то. И в этих отношениях доказывают не громкими словами, а поступками. Сильнее духом тот, кто сделал и оказался прав.

Если есть возможность, то хотя бы зайдите в ту комнату, которая принадлежит отцу. Почувствуйте себя им. Ощутите какие он сделал достижения. И если у Вас есть желание вести себя легко в коллективе, значит нужно исправлять ощущение от страшно до позитивно.

Коллективные подвижные игры помогают ощутить энерго-информационное поле. Тогда Ваша биоэнергетика смешивается с коллективом. И когда коллектив Вас одобряет, то это очень полезно. Ощущение легкости помогает быстрее соображать. А когда Вы ясно понимаете что нужно Вам, то учитесь управлять коллективом.

Когда Вы общаетесь с мамой, то она влияет на индивидуальную ауру. Это уровень здоровья и внутренние переживания. Если мужчина вырос в семье без папы, то нахватался от мамы шаблонов поведения. И среди небольшого количества людей он себя чувствует уютно. Тогда люди его одобряют. Но стоит ему выйти в публичное место и что-то перемыкает внутри. Молодой человек становится замкнутым. В его подсознании нету шаблона поведения, где бы его одобрял отец.

Другая ситуация в семье, где выросла дочь без отца. Папу тоже прогнали. Росла с мамой. Здесь дочка

конфликтует с мамой. И по скольку папы нету, то она занимает роль папы. Ей нравятся большие тусовки. Ей нравится гулять в клубах. И старается это делать так, чтобы мама ничего не знала. Избегает конфликтов и скандалов. Такая девушка привыкла игнорировать чужие требования.

Третий вариант — это семья в которой мама, папа и сын. Сын любит маму. Папа тоже любит маму. Сын и отец конфликтуют. Если Эдипов комплекс завершился удачно, то парень находит себе девушку, женится, съезжает от родителей. Если неудачно, то парень добивается развода мамы с папой. И сын живет с мамой. Но по скольку конфликтные отношения с папой, то карьерного роста у него нету.

Следующий пример — это семья, где мама, папа и дочка. Здесь дочка становится на сторону папы. Защищает его от мамы. Конфликтует с ней. Борется за папину любовь. Папа старается примирять с мамой. Идти на какие-то уступки. И девочка вырастает общительной, но при этом всё таки прислушивается к голосу совести. Если же мама с папой разводятся, а дочка остается с папой, то девочка не торопится выходить замуж. Ей важно то, что скажет про парня отец.

В семье, где папа, мама и 2 сына, ситуация сложнее. Сыновья конфликтуют между собою. Один хочет быть лучше второго. Разумеется, что младший проигрывает. Потом эта тенденция сохраняется до тех пор, пока младший не поверит в свои силы.

Семья, где папа, мама, дочка и сын. Если старше дочка, то она объясняет что делать мужику. Младшая тоже советует. Но больше воспринимается как ребенок.

Если трое детей, то старший умная дитина, средний был и так и сяк, младший был совсем дурак.

Если семья многодетная, то там отцовский шаблон

работает. Конкуренция большая. И такие стараются пробиваться на верх.

Наладить своё энерго-информационное поле можно за счет коллективных игр, где Вы побеждаете. Также это могут быть игры с отцом. Или же с уважаемым человеком, который одобряет Ваши действия.

За счет подвижных игр идет смешивание Вашего энерго-информационного поля с коллективным. Подобный результат достигается в спортивных коллективных играх: футбол, волейбол, баскетбол и т. п. Многие люди благодарны своим родителям за то, что они отдавали их в спортивные школы. Это помогло в карьере.

Так устроена психика, что доминируют те воспоминания, которые самые яркие. Если Вы запомнили ярчайшие воспоминания из детства о том, как Вы классно играли с отцом, то находиться на публике Вам легко. Ваш папа сыграл необходимую роль.

Если же у Вас записаны какие-то конфликты с отцом, то скапливается негативизм и пассивность. Взаимодействие с коллективом не привело ни к чему хорошему. По этому так важны достижения в школе. Они помогают ощущать благодарность общества и уверенность в себе.

Мама помогает нарабатывать моральные качества. Но во время игры в футбол они только мешают. Вы же не будете говорить сопернику: «Пожалуйста отдай мяч». Да он и не послушает. Вы будете забирать мяч. И получать одобрение когда забиваете гол.

Послушного маминого сына уговаривают с помощью жалости. А послушную папину дочку с помощью аплодисментов. Это шаблоны, с помощью которых ими управляют родители.

Для бизнеса важно проработать отношения с папой. Ведь если Вы ещё не преуспели, значит в подсознании

закрепилось воспоминание, что на публике и с отцом нужно быть замкнутым.

Достаточно привести довольно распространенный пример, чтобы понять причины неудач. Мальчика похвалили в детском садике или в школе. Может где-то ещё. Он обрадовался и раскрепостился. Очень довольный пришел домой. Папа увидел, что ребенок «балуется» и прописал ему ремня. Если папы нет, то карательную функцию может выполнить и мама халерик. Может у неё на работе что-то не заладилось. Или голова болит. А тут шумный ребенок под руку попал. Когда такой шаблон становится привычкой, то ребенок делает вывод: «Если днем хвалят, значит вечером будут бить». Девочка очень быстро осознает это. По этому скрывает от родителей, что её кто-то хвалил. Мальчик же не понимает настоящих причин. И данная установка остается в подсознании.

В этом примере есть 2 социальных пирамиды. Первая в коллективе. Вторая дома. И когда человек переходит из одной социальной пирамиды в другую, то высокий статус за ним не сохраняется. В каждой из социальных пирамид только лидер определяет кому радоваться. И если бы мальчик понял, что со сменой коллектива начинается новая игра, то избежал бы побоев. В семье папа его наказал за то, что он слишком расслабился. Хотя папа ему этого не разрешал. И если бы ребенок смог получить одобрение папы, то после этого мог бы радоваться без последствий. Но для этого ему нужно учиться управлять своими эмоциями и подстраиваться под лидера. Самые настоящие шпионские игры.

А когда Вы станете «шпионом её мечты», то сможете себе преспокойно зарабатывать бабло. Ведь эта книга и нужна именно для того, чтобы научить Вас зарабатывать деньги.

Глава 12. Действия.

Родители всегда критикуют решения своих детей. И одни дети угождают родителям, а вторые доказывают свою правоту. И есть несколько вариантов в отношениях с мамой, с папой и по поводу своей самооценки.

Маме можно угождать и быть послушным сыном. Или можно делать на зло ей. А можно поступать так, как хочу «Я». И скрывать от неё это, чтобы не было скандалов.

Мама отвечает за голос совести в человеке. И поведение хорошего сына работает до тех пор, пока опыт не покажет, что этот шаблон не состоятелен. Увидит как трудно заработать деньги. И окажется, что совестливость не очень то в жизни и помогает. А если преступил материнские запреты, то возникнет чувство вины. Может пойти каяться в церковь.

Эгоист же думает о себе. Оценивает хорошо ли для себя поступил или плохо для себя поступил. Для себя настоящего, а не когда-то там в будущем.

Можно быть хорошим сыном в глазах папы. Это значит учиться лицемерить и угождать ему. А папа любит, чтобы ему угождали. Либо же быть плохим сыном в глазах папы. А значит скандалить с ним и спорить, но всё равно подчиняться его силе воли. Или опять же быть эгоистом. То есть оценивать на сколько выгодно для себя поработал.

Во всех отношениях с папой и мамой человек сам зарабатывает свою устойчивость. Это устойчивость к совести и чувству вины. А также устойчивость к претензиям общества и страху.

Если кто-то начнет смеяться над качеством Вашей работы, то можно опустить руки и стать как все. Если же Вы устойчивы к критическим замечаниям и действиям

против Вас, то будете продолжать вести свой бизнес. По этому бизнес напоминает собою онлайн стратегию.

В любом случае в спорах с родителями побеждает тот, чьи деньги. Как бы всё не выглядело красиво и пушисто по поводу любви, но если это Ваше имущество, то родители соглашаются. Если же это их деньги, то не в какую. Никто не согласится на Ваши требования. Не будут с Вами считаться. И это ещё одна причина почему нужно зарабатывать деньги. Чтобы купить себе независимость от родителей. Так появляется свобода действий.

Чтобы зарабатывать деньги нужно работать. Остальное всё приходит с опытом. И только самые сильные эгоисты выживают. Такие эгоисты, которые способны заглянуть на несколько шагов вперед, чтобы предусмотреть возможные опасности. При этом развивать бизнес и держать в тайне секреты фирмы.

Права и обязанности должны быть всем понятны. В бизнесе человек является охотником, который ищет добычу. А внутренний стержень нарабатывается за счет способности действовать самому. И быть устойчивым к тому, что компаньоны приходят и уходят.

Глава 13. Доходы.

Главное в бизнесе — это идея, которая оказывается полезной и интересной для всех. И если Вы придумали что-то, а потом это кому-то показываете, то Вас всего лишь похлопают по плечу. А сам бизнесмен будет думать о том, как забрать у Вас эту идею, чтобы все доходы пошли ему. Конечно же в том случае, если это чего стоящая идея.

У богатых людей не осталось своих идей. У них есть

деньги. И они хотят сделать денег ещё больше. По этому они слушают чужие идеи молодых ребят, которые хотят заработать, но ещё не знают правил бизнеса.

Преподносят начальнику карьеристы. Это хорошие отношения с отцом. Но бизнесмен не карьерист. Он заботится прежде всего о себе.

В обществе существует 3 варианта поведения. Первый вариант - это построить карьеру. Второй вариант — это оставаться верным своим моральным ценностям. И третий вариант — это быть эгоистом.

Можете подумать, что построить карьеру — это хорошо. Но, как я сказал ранее, - это ошибка. Строят карьеру посредственности, у которых нету никаких талантов. А уважаемые люди — всего лишь старые пердуны. В молодости они чего-то стоили. Потом же они стали жить за счет стабильных доходов и обленились. По этому существуют за счет своей репутации и держатся за свое место. Ведь только это у них и осталось.

Уважаемые люди крадут идеи у молодых специалистов. Но всех настраивают так, что молодые таланты сами приносят новые идеи на блюдечке и виляют хвостиком. Молодые думают, что кто-то о них позаботится. Ничего подобного. Никто не заботится о начинающем бизнесмене. Его похлопают по плечу и скажут: «Спасибо». Может быть дадут какую-то должность, чтобы по прежнему был под рукой. Ведь это «курица, которая несет золотые яйца».

Можно попытаться выслужиться на каком-то большом предприятии. Тогда новая идея будет принесена в жертву алчности начальника. Она послужит хорошим стартом для карьеры. А начальника нужно будет ублажать подобными идеями и далее. Но если последующие идеи оказываются не состоятельными, то карьера заканчивается. Так легко талант остается «у разбитого корыта». Из него выжимают все соки.

Если же действовать исходя из моральных принципов, то и карьера не движется вверх. Скорее всего мама убедила такого человека, что заниматься бизнесом плохо. Даже эгоистично. Наверняка мама уверена, что большие деньги наживаются только нечестным путем. И человек становится безинициативным. А по скольку на проживание нужны какие-то деньги, то человек всё равно идет на работу. И занимает низкую должность. Ведь он всё делает «по честному». Если такой человек что-то полезное знает, то обязательно проболтается. Но при этом даже ничего не получит за информацию. Отдаст эти знания за грош. Для бизнеса такое поведение тоже губительно.

Третий вариант — быть эгоистом. Он обозначает, что Вы не хотите ни с кем делиться. И не считаете, что Ваши идеи «не честны». Наоборот есть люди, которым это новаторство будет очень полезным. Есть потребители. И Ваша идея будет пользоваться спросом. А значит принесет доходы.

Если бы Марк Цукерберг отдал бы свою идею в начале раскрутки, то его бы похлопали по плечу, заплатили бы зарплату и сказали бы: «Спасибо». Это основатель социальной сети facebook. Теперь он мультимиллиардер.

Во первых его не остановили моральные тормоза. Марк посчитал нормальным написать скрипт, с которого всё началось. Это был сайт, где сравнивали 2 женские фотографии. Какая из девушек колледжа красивее. И за 4 часа он положил институтский сервер. Было очень много посетителей.

Во вторых, когда к нему пришли ребята из очень уважаемого институтского клуба с предложением написать сайт, то он разработал свой вариант. И частично он украл их идеи. Но если бы он работал на них, то они бы украли его талант. Его не принимали в

клуб, а только давали работу. Так белые люди относятся к наемным неграм. Всегда считают себя более высоким классом.

Что же сделал Марк Цукерберг? Он написал свой собственный сайт. Эта социальная сеть стала популярной. После чего Марк познакомился с Шеном Паркером, который раскрутил несколько успешных проектов интернета, но не заработал на этом много денег. Зато Шон Паркер уже знал как устроен этот бизнес. И вместе они сделали непобедимую команду. Нашли инвестора. Но никому не подарили своих идей. И всё то, чем Марк занимался, он оставил своим собственным. Это здоровый эгоизм, означающий что нужно самому становиться элитой, а не дарить свои идеи кому-то за просто так.

До facebook'a существовали сайты знакомств, но они не были на столько оригинальными. Марк Цукерберг реализовал свои идеи. И его социальная сеть стала мегапопулярной.

Бизнесмену нельзя выслуживаться перед кем-то. Иначе он станет таким, как Шон Паркер. А этот человек много раз ошибался прежде чем разбогатеть. И перед Марком он тоже выслужился. Но в этот раз сделал всё правильно и взял себе долю предприятия.

Бизнесмену нельзя останавливаться из-за каких-то моральных ценностей, которые попросту прячут страх перед неизвестным. Иначе он будет таким, как друг Марка Цукерберга Эдуардо. В начале он был соучредителем проекта, но остался за бортом из-за своих страхов.

И если у Вас есть идея, то это Ваша идея. Вы совершенствуете её, общаясь с кем-то. Но не раскрываете секретов заработка. Вот основная мысль успешного бизнеса с нуля. К Вам придут и карьеристы, и наемные работники. Но идея останется Вашей. По этому

здоровый эгоизм состоит в том, чтобы Вашу идею развивать в успешный бизнес.

Глава 14. Эгоизм.

Здоровый эгоизм необходим для бизнеса. По З.Фрейду в человеке есть id, ego и superego. Id – животное начало. Ego — ищет возможности как получить желаемое. А superego относится к родительским запретам. Таким образом Зигмунд Фрейд разделил душу человека на 3 части. Если слишком большой id, то взрослый человек подвластен своим похотливым желаниям. Если же большое superego, то человек страдает от завышенных требований к себе. И только большое ego позволяет здраво мыслить, балансируя между желаниями и запретами.

В ретроспективно-интегральной терапии я разделил superego на материнские и отцовские требования. А также обозначил их в участках тела. Материнские моральные запреты соответствуют материнской чакре в ключицах. А отцовские требования к высокому качеству соответствуют чакре мужественности в плечах. Ego я обозначал чакрой эго в верхней части груди, анахатой в нижней части груди, а также манипурой в верхней части живота. А id я отнес к свадхистане в нижней части живота и муладхаре в гениталиях.

У современных мужчин очень большой id. Много соблазнов гулять с друзьями, пить водку и празднично проводить время. У других достаточно сильно развито superego. Такие ходят в церковь, слушают маму, становятся примерными мальчиками. Но человек с сильным ego может сказать: «Я здесь босс. Я здесь главный. Я зарабатываю деньги».

У человека с сильным его развита жилка по заработку денег. Стать эгоистом достаточно просто. Нужно войти в транс и сделать себе внушение: «Стань эгоистом».

На пути к эгоизму могут помешать любимые женщины. Молодые бизнесмены изначально влюблялись и хотели «выпендриться» перед девочкой, чтобы она обратила внимание. И смысл следующего внушения в том, чтобы Вы смогли заработать огромные капиталы. Для этого нужно энергию любви направить на заработок денег. По этому всякий раз, когда влюбляетесь в кого-то, оценивайте сколько стоит Ваша любовь. И если она стоит миллион долларов, то заработайте миллион долларов.

Влюбляется id. Влюбляются как животной страстью, так и животной привязанностью. По этому влюбленный склонен вести себя как ребенок. Может быть очень хорошим, а может быть очень капризным. Как ребенок может себя хорошо вести, чтобы мама его любила, а может капризничать.

Когда бизнес построен, то влюбленность становится зависимостью, которая мешает жить. И чтобы избавиться от этой зависимости достаточно себе внушить, чтобы никого не любил.

Женщины очень эгоистичны. По этому на фоне их эгоизма Ваш эгоизм кажется мелким. Но сами же женщины часто ищут свою собственную копию. А стало быть, чтобы понравиться женщине, нужно стать таким же эгоистом. И пределу их эгоизма нету конца.