

СЕМЬ ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ Я УЗНАЛ В ПЛАТИНУМ-ГРУППЕ ВНУТРЕННЕГО КРУГА

От Дэна С. Кеннеди

В 2006 году мы подошли в Платинум-группе к рубежу в 9 лет совместной работы. Некоторые участники группы находятся в ней уже с самого первого дня, а другие находились в ней по несколько лет. Итак, чтобы вы знали - все они работают в информационно-маркетинговом бизнесе; все зарабатывают больше миллиона долларов в год - а многие в 4-12 раз больше; все они являются экспертами в той или иной области или профессии; и большинство из них не только получает высокий доход, но также являются и очень богатыми людьми. Многие из них во время нахождения в Платинум-группе повысили свой доход во много раз. Я также работаю или работал с некоторыми из них в частном порядке. Я их узнавал, наблюдал за их взаимодействием с группой, провел множество часов, выслушивая их отчеты об успехах или проблемах и видя, как со временем меняется их бизнес. Здесь находится 7 самых существенных вещей, которые я могу рассказать вам о них - в общем.

1. Не Играйте С Ними На Деньги В Шашки

Это **очень, очень конкурентные** люди, которые не могут проигрывать ни в чем; ни в дебатах, ни в игре, ни в деловых сделках. Большинство из них эгоистичны. Умение перещеголять других людей в этой группе возведено в ранг ритуала. Думаю, эта принудительная конкурентоспособность - это главная характеристика всех исключительно успешных людей. (Я смотрел "60 минут с Майклом Джорданом". Сейчас он играет в гольф на 54 лунки, участвует в гонках на мотоциклах, исключительно для того, чтобы удовлетворить свою потребность в соревновательности, отточенную в баскетболе).

Эти люди (включая меня) вовлечены в два типа здоровой, постоянной конкуренции, и третий тип, наверное, не будет здоровым - но, однако, кажется универсальным. Первый - это "лучше самого себя", **конкуренция с самим собой**, чтобы во время "х" стать лучше, чем раньше. Один из участников, который совсем недавно провел семинары, получив от них примерно \$600,000.00 с каждого, сказал мне, что одержим проведением выходных с доходов больше миллиона долларов, независимо от того, что для этого требуется. Я просил его - "Почему?", заметив, что у него нет никакой

потребности в деньгах. Он ответил: "Эго". Следующее - это **конкуренция с другими людьми**. Трамп, бессовестно радуясь, заметил, что шоу Бренсона и Кубана подошли как собаки в первый же год. Каждый человек в этой группе в подобной ситуации отреагировал бы точно также. Это люди, которые **нацелены на победу**, с постоянно растущими ожиданиями.

Третий тип конкуренции - это, возможно, порочно, но я ей страдаю столь же, сколь и большинство участников Платинум-группы: это наваливание на себя кучи обязательств - чтобы увидеть, сможете ли вы со всем этим справиться.

Мы - **сильные оппортунисты**, и каждый раз, когда видим новую игру, то начинаем в нее играть. При определенных условиях люди восприимчивы к более "зеленым пастбищам"; они видят компанию другого человека и хотят оказаться на его месте. Эти люди видят компанию другого парня и хотят присоединиться к ней. Наши аппетиты во много раз превышают возможности, так что мы находимся под давлением... может быть, за парочкой исключений. Это не означает, что все мы являемся "создателями империй", стремясь все к большим и большим компаниям, это означает, что все мы исключительно честолюбивы.

Думаю, если вы не настолько конкуренты, то не сможете добраться до вершины бизнеса, в котором работаете.

2. Не Тратьте Впустую Их Время.

Очень мало людей настолько же маниакально относятся ко времени, как и я, но дурость или глупость переносит намного меньше. Это очень **нетерпеливые и нетерпимые** люди. Лучшие предприниматели - это, при необходимости, "безрассудные люди". Они возлагают на других людей такие же экстремальные требования, как и на себя. Они часто добиваются целей запугивая, угрожая, заставляя людей отвечать. Иногда за ними остаются окровавленные, оскорбленные или опустошенные люди. Успех многих из этих людей проявляется через принуждение. По сравнению с ними многие бизнесмены - это слабаки.

3. Они Очень Сфокусированы И Очень Конкретны - иногда даже это приводит к вреду.

Одна из вещей, которую я пытаюсь делать для членов Платинум-группы - я ставлю перед ними некомфортные вопросы о том, чем они занимаются, и представляю новые и иные подходы, которые часто появляются из иного

источника, в ином случае проигнорированного бы ими. Я меняю у многих из них способ ведения бизнеса, они меняют мой способ ведения бизнеса, но это всегда происходит через борьбу! Это успешные люди, их методы для них работают, и они отказываются менять этим методы. Обычно для того, чтобы заставить из поменяться, требуется сильное, практическое доказательство. "Групповые встречи" для таких людей являются очень полезными занятиями, потому что группа иногда может убедить такую личность пересмотреть свою позицию, тогда как ни один отдельный человек не смог бы этого сделать.

С другой стороны, они часто легко адаптируются. Каждый из них любит экспериментировать и принимать существенные риски, они нетерпимы к малейшей некомпетентности, так что они постоянно пробуют новые вещи, новых поставщиков, новые технологии, затем отчитываются перед группой. И они все быстро "воруют" новинки. Они любят короткие пути и быстро просматривают рекламные объявления, рассылки, заголовки, бонусы, уловки и другие "вещи", которые обнаружили другие люди, но которые они могут быстро вытащить и применить у себя. И они в своем праве - наша группа посвящена "воровству с разрешения".

Они очень, очень сильно **движутся к целям** и сконцентрированы на достижении своих целей. И любой человек, который использует популярный в настоящее время аргумент о том, что постановка целей - это фигня, это слишком просто или слишком вредно - выметается из этой группы.

4. Они думают о больших вещах.

Я постоянно поражаюсь и расстраиваюсь из-за того, как *мало* людей умеют думать. Зажимают копейки, стремясь сэкономить 20 центов на почтовых расходах. Робкие, беспокойные, полные страхов, дешевки. Это не тот способ, которым следует двигаться дальше!

Если бы большинство бизнесменов послушали этих людей в течение двух дней встречи Платинум-группы, то их головы бы просто взорвались. Большинство из них сейчас даже не обратят внимание на что-то, если это будет меньше шестизнака. Многие за очень короткое время **экспоненциально расширили свое мышление**, например, от получения миллиона долларов в год со всего бизнеса к миллиону долларов за выходные или миллиону долларов только с одного продукта. В результате того, что они думают о "больших" вещах, и редко опускаются до того, чтобы беспокоиться о "мелких" вещах.

5. Они делают много, очень много вещей одновременно.

Джим Рон сказал, что если бы вы наблюдали за очень успешным человеком в течение недели, то поняли бы, почему он настолько успешен - вы бы подумали: "Посмотри на *все*, что он делает". И для этих людей это истиннее в сотню раз. **И очень важно понять, что они *не* делают все последовательно, по одному проекту за раз, заканчивая один и начиная другой; они делают многие разные вещи *одновременно*. Кроме того, они бегут впереди дел** - под этим я имею в виду, конечно, что они обещают что-то, что еще даже не существует, а лишь крутится у них в голове небольшой мыслью, продавая что-то, что еще не готово, запуская проекты до того, как будет готов план работы. Изредка это заканчивается неудачей, но намного чаще это срабатывает, и они достигают намного большего. Это не тот путь, которым движется МВА.

Кроме того, они *быстры*. Время, которое требуется члену Платинум-группы для того, чтобы перейти от идеи к ее реализации на рынке и получению денег - это несколько дней или недель, а не месяцев или лет. Один руководитель крупной компании был напуган, когда услышал, что один из моих клиентов на встрече Платинум-группы придумал идею о проведении семинара и запустил на следующий день email кампанию для ее продажи, не разработав сначала сайт, не разработав план и т.д. Руководитель будет настаивать на том, что вы должны забронировать гостиницу за 18-24 месяца до проведения встречи. И это та причина, по которой он зарабатывает по \$50,000 *в год*, тогда как "сумасшедший" член Платинум-группы зарабатывает эти деньги благодаря email за один день. Правило бизнеса: *скорость выхода на рынок*, и это - путь Платинум-группы.

6. Это великолепные продавцы.

Большинство из них может продать эскимосам снег, с ежемесячной доставкой. Они в высшей степени уверены в своем умении продать почти все, везде, кому угодно, и что-то же бесстрашно принимают любые обязательства, основываясь только на этой уверенности. У меня, например, есть клиент, который сказал, что не может себе представить, как какой-то человек может планировать \$50,000 на бронирование отеля, \$250,000 для спикеров, а затем уже надеяться на то, что распродаст достаточное количество мест. Вот почему он не будет в Платинуме. Мы не представляем такие вещи - мы считаем их само собой разумеющимися.

7. Все они, так или иначе, что-то не умеют делать, и лично или эмоционально дисфункциональны.

Некоторые не могут выбрать наемного работника. Другие не могут вести учет, подсчеты или выводить баланс в чековой книжке. Некоторые не могут запомнить размер своей обуви. Они очень далеки от образа идеального предпринимателя, есть ли такой или нет. Думаю, большинство профессоров университетов, преподающих ведение бизнеса, были бы в ужасе после проведения месяца с участником Платинум-группы. Большинство компаний из Fortune 1000 их бы не наняли. В некоторых случаях они бы и сами себя не наняли. И это живые, реальные доказательства того, что успех не основывается на идеальности.

Дэн Кеннеди, Внутренний Круг

Краткий "путеводитель" по сайту <http://perevodguru.blogspot.com/>

Позвольте представить вашему вниманию новый, уникальный в рунете проект "**Platinum Переводгуру**". В этом проекте вы получаете переводы зарубежных мастеров бизнесе, копирайтинга, маркетинга.

Текущий список переведенных и полученных участниками Platinum материалов, а также расписание выхода переводов на апрель можно увидеть здесь: http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_12.html

Небольшое описание переводимых в Platinum материалов можно увидеть по следующим ссылкам:

1. Frank Kern - Mass Control 2.0
<http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/frnk-rn-ss-ntrl-20.html>
2. Dan Kennedy & Sydney Biddle Barrows - Uncensored Sales Strategies XXX-Rated Secrets <http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/dan-knndy-sydny-biddl-brrws-uncnsrd-sls.html>
3. Джеф Уокер, "The Ultra PLF Formula"
<http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/th-ultr-lf-frmul.html>
4. AWAI - Copywriting Genius - The Master Collection
<http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/wi-cpywriting-gnius-mstr-cllctin.html>
5. Magnetic Marketing от Дена Кеннеди
<http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/mgnetic-rketing.html>
6. Eben Pagan Conversion Summit Master Class
<http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/bn-pgn-cnversin-summit-mstr-lss.html>
7. Ted Nicolas Million Dollars Copywriting Bootcamp
<http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/td-niels-millin-dllrs-cywriting-btcamp.html>

Информацию о самих авторах переводимых продуктов - их достижения, биография и т.д. - вы можете увидеть по следующим ссылкам:

1. Джей Абрахам http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_7661.html
2. Ted Nicholas <http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/td-nihlas.html>
3. Джеф Уокер http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_9739.html
4. Френк Керн http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_7200.html
5. Эбен Паган http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_7955.html
6. Ден Кеннеди http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_2054.html
7. AWAИ - American Writers & Artists Inc
<http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/wi-mrican-writrs-rtists-inc.html>

Небольшое описание самого Platinum можно найти по ссылке:

http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_9819.html

Хотя многие участники Платинума мне написали о том, что для принятия решения о подписке на Платинум им оказалось достаточно прочитать список переводимых материалов. Для тех, кто действительно увлечен инфобизнесом, копирайтингом, маркетингом и превратил (или собирается превратить) это увлечение в **основной источник денег**, качество и количество переводимых материалов Platinum говорит само за себя.

Список переводимых материалов на различных уровнях участия Платинума можно увидеть здесь:

1. "Платинум-лайт". http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_19.html
2. "Платинум-стандарт" http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_9742.html
3. Полная "Платинум-группа"
http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/blog-post_2587.html

И, наконец, **мы с удовольствием заявляем о том**, что запустили уникальный проект, ценность которого не сопоставима ни с чем, что имеется в настоящее время в рунете. Это наш бриллиант, сформированный благодаря настойчивым просьбам нескольких участников Platimun под названием **Platimun Diamond**/ Участие в Diamond ограничено строжайшим образом. Для попадания в нее вам нужно соответствовать ряду критериев.

В блоге указан лишь список переводимых в Diamond продуктов, найти который можно здесь: <http://perevodguru.blogspot.com/2011/04/platinum-diamond.html>

Спасибо за то, что познакомились с переводом. Все свои вопросы присылайте по адресу perevodguru@gmail.com я на них с удовольствием отвечу.

P.S. Для того, чтобы вступить в Платинум и начать пользоваться уникальной информацией в переводе на русский язык прямо сейчас, напишите небольшое письмо с темой "Платинум-группа", в тексте письма укажите свой email и формат Платинума (Лайт, стандарт, полный).

Сейчас у вас есть конкурентное преимущество - вы можете овладеть и воспользоваться информацией, к которой нет доступа у ваших конкурентов. Новые клиенты, рост продаж, рост прибыли, повышение лояльности нынешних клиентов - все это вы получаете, внедрив всего часть информации, дающейся в Платинуме уже сейчас.