

Александр Белановский

ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Александр Белановский ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ



Обучающее видео

LEVELUP2.RU

© 2016 ВВП60

Annotation

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

•

Александр Белановский

Психология денег, или как притягивать финансы словно магнит

2015 год

Введение

Уважаемые читатели!

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

В переводе с греческого языка психология – это знание души. Заглянуть деньгам в душу, узнать места их обитания, получить ответ на вопрос - почему они живут в одном доме, а в другом даже не хотят переступить через порог – все это вам поможет книга «Психология денег». Вы сможете узнать, как и почему люди терпят неудачи. Узнаете, что вам нужно делать для того, чтобы добиться долгосрочного финансового успеха. Основная масса населения не имеют того количества денег, сбережений, которое хотели бы иметь. Причина в том, что люди не делают тех необходимых вещей, которые позволили

бы им зарабатывать те деньги, которые они хотят иметь. Читая страницу за страницей, вы научитесь делать правильные вещи, в результате которых сможете зарабатывать больше, чем сегодня. Вы узнаете, как ваше окружение влияет на вашу дружбу с шуршащей банкнотой. Увидите те преграды, которые выстраиваются в ряд на вашем пути к успеху, и на которые вы раньше не обращали никакого внимания. Автор книги познакомит вас с пятью фундаментальными областями, ведущими к заветным купюрам. Ваше окружение, мировоззрение, мотивация, навыки, знания и опыт оказывают воздействие к достижению цели. Что надо сделать, чтобы цель была у ваших ног, и как негативное воздействие развернуть в сторону позитива – все это вы найдете на страницах этого пособия. Данная книга не является пилюлей от безденежья. Вы сами должны постоянно «держат руку на пульсе». Выписанный врачом рецепт не делает вас здоровым. Здоровым вы делаете себя сами, применяя рецепт врача.

Применяйте советы, данные в книге, без промедления! Все задания будут связаны с видео, которые дадут вам возможность увидеть динамику вашего развития, дадут вам возможность посмотреть на себя со стороны и увидеть свои ошибки.

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

От автора

Добрейшее Вам время суток!

Вы держите в своих руках книгу, которая научит Вас финансовой независимости. Эта книга приведет к финансовому успеху точно так же, как это делал я, много-много раз помогая людям создавать с нуля собственный бизнес. Мои многолетние знания и опыт помогут Вам стать богаче. Сначала будет тяжело, но потом станете уверенней смотреть в завтрашний день. С 1996 года я занимаюсь созданием и ведением различных бизнесов продаж, набором и мотивацией персонала, развитием филиальных сетей. Более 2000 человек, наученных мной, создали свой бизнес с нуля. Более 1000 учеников вывели свой бизнес продаж более 100 000 долларов в месяц. Более 150

учеников создали сеть филиалов с оборотом от 500 000 до 1 000 000 долларов в месяц.

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

На сегодняшний день являюсь руководителем тренингового центра BizMotiv, занимаюсь проведением тренингов, семинаров, личных консультаций для руководителей, инфобизнесменов и частных лиц. Мне доверяют такие компании, как «Аргументы и факты», «Ведомости», региональные дилеры «МТС», «Билайн», «Мегафон», «ОТП Банк», региональные распространители «Тинькофф. Кредитные системы» и многие другие. Но не все в моей жизни изначально было так шоколадно.

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

Многие не знают правила «сжигания мостов», но без этого правила очень сложно чего-то добиться. На тот момент я ушел из офлайн бизнеса. Для того чтобы уйти, отрешиться, перестать зависеть от чего-то, мне пришлось реально отрубить все канаты, сжечь мосты. И я остался один на один с собой.

Фактически я принял решение, в котором мое завтра осталось без денежного потока. У меня есть семья, есть дети, есть другие расходы. Для кого-то мои расходы покажутся нереальными. Кто-то подумает, что я просто с жиру бешусь. Но, тем не менее, у меня есть куча расходов, куча жизненных проблем, которые подтолкнули меня на решение остаться без привычного денежного потока.

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

Лидерство – это потенциал. Но тот потенциал, который есть во мне, вера в себя позволили мне получить кредит доверия от самых близких мне людей. Человек, который является лидером в жизни, может заручиться поддержкой близких даже довольно в рискованных ситуациях. И вот именно этому я буду вас учить. Я вам дам азы, которые вы сможете применять в своей жизни уже сегодня. Все, что написано в этой книге, взято из реальной жизни. Это реальный опыт,

реальные жизненные наблюдения собранные мной более чем за шестнадцать лет. Эти знания помогут Вам стать более мобильными, чем сегодня. Вы сможете выбирать, где и как Вам жить, перестанете бояться всего, что связано с деньгами.

Не торопитесь искать в книге секретный секрет, который сделает Вас богатым. Внимательно читайте главу за главой. Выполняйте задания, которые будут даваться в книге. Только следуя советам, данными в этой книге, вы станете зарабатывать больше, чем сегодня. Вам еще не надоело быть нищими и голодными? Тем, кому надоело, скорей уже начинайте читать. А лодыри и тунеядцы могут продолжать лежать на диване. Те, кто захочет идти дальше, захочет внедрить в себя правильные навыки, сможет связаться со мной через сайт www.bizmotiv.ru.

В написании этой книги я хочу выразить благодарность своему вдохновителю и учителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, которая является другом и помощницей на протяжении многих лет, а также всем участникам своих тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы. Став обладателем книги «Психология денег, или как притягивать к себе финансы словно магнит», вы » по умолчанию становитесь участником акции «Доброта спасет мир». 50% денег, вырученных с продаж этой книги, будут направлены в поддержку добровольческого движения «Даниловцы», которое ориентировано на помощь детям и взрослым. Официальный сайт добровольческого движения «Даниловцы» <http://www.danilovtsy.ru/>
С уважением, Александр Белановский.

Отзывы

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

Техники Белановского работают долго!

В начале этого года я проходила тренинг «Разбогатеи или умри». Там было простое задание – найти человека, которому я могу чем-то помочь. Кому-то я тогда помогла, кому-то – нет. НО, самое главное, что

тогда я познакомилась со многими людьми. И в итоге все эти знакомства привели к тому, что сейчас я сотрудничаю с супер мега специалистами своего дела! С огромным опытом, знаниями, занимающими серьезные позиции на рынке. Мы организовали и провели первый большой совместный проект, заработали подписчиков, имя, деньги. И наше сотрудничество продолжается!

В общем – огромное спасибо Александру, за то, что тренинг не заканчивается никогда! P.S. Больше всего меня поражает, что какое-то мелкое задание, которое кажется пустяком, даёт результаты (если его выполнить с душой) даже через полгода! Наталья Мкртчян

Чудеса начали происходить буквально на глазах. Говорят, что «Случайностей в этой Жизни не бывает».

Согласна с этим на все 100 %. А еще говорят, что «Когда Ученик готов - Учитель приходит»!!! Да!! И это так и есть!!! Потому что в мою Жизнь пришел Наставник. Пришел Учитель, пришел человек, которому я поверила, за которым я пошла!!!

Все началось во время прохождения первого женского тренинга, который проводил Александр и Юлечка Зверева «Семена женского Желания. Курс Самоудовлетворения Хотелок». И было это всего-навсего 1 месяц назад!

Настроение было очень и очень невеселое. Душа требовала перемен, но я не понимала себя, не доверяла себе. Все казалось таким недостижимым, таким далеким нереальным. Но вот начались наши касты с Александром. И нужно было пожелать, помечтать для себя самой. Тогда я и захотела, пожелала, поставила своей приоритетной задачей, «хотелкой» начать заниматься организацией концерта Заслуженного артиста РФ Леонида Серебренникова!!! Я чувствовала в себе дремавшие силы, но многого, ой, как многого мне не хватало, что бы привести свою Мечту к осуществлению.

И.....

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

Александр уникальный Учитель!! Он помогает Вам вытащить из себя все самое лучшее, он помогает вам найти Себя!!!

Кудесник и большой Мастер!!!

А результаты??????

Концерт 19 октября в Доме Музыки в Москве. А позади уже гастроли в Питер, а впереди нас ждут гастроли в Казахстан.

И в этом огромная заслуга человека, которого я отныне называю Мастером!!! Огромнейшее спасибо Александру и Юлии Зверевой за их труд, за их умение...за их методику, которая работает ВСЕ ВРЕМЯ!!!

С огромным Уважением, Наталья Мкртчян!!!

Елена Васильева

Увеличение бизнеса в 5 раз!

Я хочу рассказать о своей работе и о взаимоотношениях с Александром Белановским. Представьте, что вы тоните, и вам на встречу летит спасательный круг. Какие у вас ощущения? Вот примерно такие же ощущения были у меня, когда я чуть больше года назад собиралась продавать и бросать свой бизнес. Об этом я рассказала А.Белановскому, просто позвонив ему по телефону, после одного его вебинара.

В тот момент, Александр настолько вдохновил и поддержал меня, просто поменял мою идеологию за 3-4 минуты. После этого разговора я передумала продавать бизнес и начала работать. Этот человек без каких-либо финансов на том этапе рассказал шаг за шагом, что мне нужно делать для того, чтобы выйти из кризисной ситуации и начать двигаться в том направлении, которое будет мне помогать строить бизнес, а не терять его, ломать и бросать. За этот год у меня появилась возможность приобретать платные продукты. В мае 2013 года я проходила тренинг в городе Екатеринбурге «Игровая мотивация». Было потрясающее фееричное представление, была игра, где мы себя почувствовали опять детьми. И точно также мы можем убедить в этом своих сотрудников, предложить им играть и постоянно быть в тонусе. Кроме этого мы проходили с Александром личный коучинг, где он меня научил продажам, построению отдела продаж, как выстроить линию своих продуктов и как работать с людьми, с персоналом.

Во время обучения голова у меня была квадратная. Было сложно. Я поменяла много стереотипов. Но я благодарна этому человеку. Александр просто Человек с большой буквы. На таких людях, я считаю, держится наша страна. Это первопроходцы, пионеры.

Сейчас я могу поделиться своими результатами. Мой бизнес вырос в пять раз, рентабельность достигла 30%. Благодаря Александру появился новый наш филиал. Но я на этом не останавливаюсь. Тем

более что Александр всегда готов подсказать, поддержать советом, открыт к общению. Поэтому я готова двигаться дальше рядом с таким человеком, с таким тренером. Я рекомендую всем пройти обучение у харизматичного руководителя Александра Белановского. Ваша жизнь кардинально изменится после того, как вы начнете внедрять все его фишки. Могу сказать, что будет и смешно, и грустно, и где-то сложно, но это стоит того. Это называется жизнью, это называется бизнесом, это называется процветанием.

Лада Гусева

Технология Белановского работает везде

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

Татьяна Сухачева

Белановский вытаскивает за шкурку из зоны комфорта Первое касание с тренингами Белановского у меня произошло около года назад. Тогда я сидела в полной ж@пе. Все мои интернет-магазины были убыточные, была куча кредитов, и я не знала, что делать. Буквально через полгода магазины стали приносить прибыль триста тысяч. Вроде бы стало все хорошо, но персонал меня не слушался, как руководителя меня не воспринимали. Поэтому я решила пойти на тренинг «Харизма и лидерство руководителя в активных продажах». Для меня было откровением, что оказывается, лидерские качества можно в себе воспитать. Лидерами не рождаются, лидерами становятся. Александр расписал очень подробную технологию, шаги, как можно стать лидером.

Единственный огромный «минус» Александра Белановского – он просто вытаскивает за шкурку из зоны комфорта и заставляет тебя работать, действовать и достигать своих целей. Поэтому если вы не хотите лежать на диване, а хотите достигнуть своей цели, записывайтесь на

Чем отличаются люди друг от друга

Прежде чем вы начнете читать эту книгу, давайте распределимся на группы. Кто в какую группу попадет, вы определяете сами. Для каждой группы на протяжении всей книги будут даваться советы, при выполнении которых вы шаг за шагом будете продвигаться к финансовому успеху. Просто прочтение книги, результата не принесет. Это пособие рассчитано для тех, кто полученные знания будет внедрять в практике. Думать не надо, надо начинать уже делать! Итак, все люди делятся на четыре категории. Каждая категория-это определенная группа, которая помогает определить социальный статус человека.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Первые шаги к цели

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

(Томас Дьюар)

Шаг для группы № 1

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

Невозможно увеличить доход тех, кто сегодня не зарабатывает ни гроша. Невозможно увеличить доходы, когда их нет. Любое число, умноженное на ноль, в результате дает ноль. Поэтому задача первой группы найти или создать себе работу, приносящую стабильный доход.

В поиске работы есть два варианта.

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

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

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

В таком случае лучше всего устроиться наемным работником.

Куда устраиваться наемным работником?

Прежде всего, туда, где вы можете получить какой-то опыт, знания, навыки, которые завтра будут ценны и важны. Устроиться наемным уборщиком вы, конечно, можете, но толку от этого не будет. Лучше устроиться на какую-то минимально оплачиваемую должность, но на такую, которая даст вам возможность получить какой-то опыт.

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

Шаг для группы № 2

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

Вариант А: можно увеличить доход на старой работе, заставив работодателя платить больше. Думайте, каким образом это можно сделать.

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

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

Вы должны принять решение.

В итоге вы должны получить навыки:

как приманивать к себе деньги;

как пропускать через себя деньги;

аккумулировать деньги.

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

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

Шаг для группы № 3

Для тех, у кого свой бизнес с доходом до 100 000 тысяч рублей, есть единственный способ увеличения собственного дохода - это поднятие среднего чека с клиента. Единственный путь – это увеличение клиентов. Но как это обычно бывает, и я уверен на 100%, что большинство, у кого есть бизнес, недорабатывают множество денег даже с тех клиентов, которые уже есть.

Каким образом поднимается средний чек?

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

Так что же такое уникальность, и в чем она заключается?

Быть уникальным, значит быть неповторимым и единственным среди ваших конкурентов. Уникальность может заключаться в вопросе вашего сервиса, сроков, а также в качестве товара и услуг.

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

Что нужно сделать тому, у кого бизнес пока небольшой?

Ваша задача сделать так, чтобы вы продумали в каких направлениях нужно подумать и нарыть самое, но зарабатывают больше. Вы должны понять, что они делают по-другому, что они делают другое, что они предлагают людям, и почему у них заработок больше. Вы должны начать думать в эту сторону.

Обязательно надо записать на бумаге, что вы нашли и куда необходимо меняться, за счет чего вы сможете зарабатывать больше денег.

Шаг для группы № 4

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

А) думайте над расширением того бизнеса, который есть. Например, открыть филиал. Б) думайте над тем, чтобы вложить деньги в новый бизнес.

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

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

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

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

Рекомендации для всех групп

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

Примером может быть автомобиль Газель или мега фотоаппарат, помогающие зарабатывать деньги.

Из всех этих вещей вы должны составить рассказ о себе и своих выгодных характеристиках. Это дело сложное, не простое и долгое.

Секретная технология продажи самого себя

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

Берете пять, а возможно и больше, листов формата А4 и режете их на полоски шириной по 2см. Получается примерно 50 шт таких полосок. На каждой такой полоске вы пишете свои уникальности, свои знания, умения, опыт и т.д. Но пишете не просто словосочетание «работаю на компьютере», а что конкретно вам может помочь зарабатывать деньги. Например, «умею писать красивые тексты», «умею хорошо водить машину, грузоподъемностью больше 3-х тонн». На заполнение не менее 50-ти ваших уникальностей уйдет, примерно, около 2-3-х дней (быстрее это не получится).

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

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

Потом этот рассказ о том, какой вы классный и уникальный, и почему вы должны стоить много денег, должен быть соотнесен с тем, в каком направлении вы будете думать. Для первой группы рассказ должен быть направлен на мифического работодателя или на мифического клиента, которому вы продаете себя.

Пример пяти категорий знаний, умений, опыта. Начинаете рассказ с категории №1, потом переплетаетесь с категорией №2, №3, №4...: «Умею делать красивые портреты молодоженов, умею выбирать ракурс, умею делать групповые снимки, умею делать снимки на природе, умею обращаться с разной техникой, умею обрабатывать все это на компьютере и делать шедевры». Потом пошли навыки про умения работы на компьютере.

Для второй группы - рассказ на старого работодателя и на нового работодателя. Для третьей группы - рассказ на клиента.

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

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

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

Почему каждая мысль на отдельной бумажке

Потому что это для вашего мозга как отдельные качества товара, которые вы можете продать. Совсем другое восприятие мозгом того, что вы начинаете о себе думать и как вы начинаете себя осознавать.

После того, как этот рассказ будет записан на бумаге, вы должны снять все это на видео. То есть, рассказать самопрезентацию того, в чем вы круты, какой вы замечательный. В рассказе должно быть не менее пятидесяти пунктов (как я классно делаю снимки, могу снимать разными фотоаппаратами, равных мне нет, а главное, все это я могу

обработать на компьютере, отнести в типографию и сделать сногсшибательные плакаты).

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

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

Ваша задача продать себя, свою уникальность как можно дороже.

5 фундаментальных областей, которые ведут к деньгам

Как попасть в цель, или где живут деньги

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

Что вы чувствовали в тот момент, когда подходили к мишени и считали простреленные дырки? Десятка? Я крут! Я супер! Девятка? Молодец! Восьмерка? Рука дернулась! Но восьмерка - то одна, остальные все в центре! Вас распирало изнутри чувство восхищения над собой, чувство гордости! В груди – все заполняющее счастье, восторг!

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

Правда, здорово?!

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

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

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

Охрана заветных купюр

Итак, вы уже знаете, где живут бумажные короли. Но прежде чем пробраться к ним через многочисленную охрану, хочу напомнить вам замечательную старую поговорку: «Если вы будете делать все как обычно, то результаты вы получите как обычно». Вы уже не раз пытались пробраться к ним, но у вас так ничего и не получалось. И все ваши попытки были безуспешными. Хочу напомнить вам, что мы с вами говорим о больших деньгах, о той сумме, которая принесет вам финансовый успех. И прежде чем бездумно ломиться сквозь стену, нужно тщательно изучить все преграды, которые встретятся вам на пути.

Самая близкая охрана заветных купюр находится в девятой окружности согласно мишени. Называется она – НЗО, навыки, знания, опыт. Благодаря этой окружности мы зарабатываем деньги. Но чтобы получить в союзники навыки, знания, опыт, которые откроют королевские двери, нужно преодолеть еще одну окружность.

Третья окружность от центра (восьмая согласно мишени) называется - внутренняя мотивация. Благодаря чему мы получаем НЗО? Благодаря внутренней мотивации, благодаря тому, как мы сами себя заставляем получать эти навыки, эти знания, этот опыт. Если вы думаете, что мотивация сама к вам придет, то ждать придется всю жизнь. Она должна родиться внутри вас, и только вы сами должны захотеть получить те знания, те навыки, тот опыт, которые помогут вам заработать деньги. Если вы сами не хотите прикладывать усилия в достижении цели, то даже самый лучший учитель мира не сможет вам помочь. Помогите своему желанию вырваться наружу!

Откуда появляется эта мотивация? Где взять тот сперматозоид, который оплодотворит наше с вами желание? Мотивация появляется из нашего с вами мировоззрения, из нашего с вами мышления, то, как мы

относимся к миру. Это нас мотивирует. И это уже четвертая окружность от центра.

Самая широкая окружность нашей мишени – это то, на чем все стоит, это наше с вами окружение. Здесь находится больше всего охранников. И то, как быстро вы найдете с ними общий язык, тем быстрее достигнете своей цели. Но это уже в следующей главе. Но сначала подведем итог. Наша мишень – это есть пирамида денег. Окружение, мировоззрение, мотивация, НЗО и в конечном итоге – деньги.

Первая область

Как я создавал свое окружение

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

В свое время у меня встал довольно серьезный вопрос, связанный с нехваткой каких-то данных, информации, а самое главное советов от более умных и значимых людей. Вроде я не был любителем тусовок, но со временем стал понимать, что это становится нужным. И вот на этом этапе ко мне пришло понимание, что общаться со всеми подряд я не смогу, это будет тяжело. Очень важный момент в создании моего выгодного окружения – неискренность со всеми. Этот цинизм не есть пренебрежительный взгляд свысока на людей. Это четкое понимание того, что я хочу. Если я понимаю, что хочу, то начинаю выбирать правильных людей. Если это понимание отсутствует, то я начинаю нагребать лопатой все подряд.

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

управляющих и директоров, я увидел, что эти правила работают на других людях. И другие люди могут абсолютно спокойно применять эти правила и получать очень быстрые результаты.

Есть два типа обучения:

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

Помнить не значит знать. Мы знаем что-то тогда, когда мы это применяем. Читая эту книгу и получая из нее информацию, тут же начинайте все это применять в своей жизни. Только применяя мои советы, вы получите положительные результаты. Без вашего действия в вашей жизни ничего хорошего происходить не будет. Начинайте действовать уже сегодня. Создание правильного окружения

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

Наше окружение кардинально влияет на наши мысли, на нашу самомотивацию, на получение нами навыков и в конечном итоге на наши действия. Все начинается с окружения. Человек, считающий себя лидером, не может существовать без окружения. И для того, чтобы создать правильное окружение, нужно вычеркнуть из него всех людей, которые являются неудачниками по жизни.

И вот тут у некоторых возникает проблема. Очистив свое окружение от лузеров, они вдруг замечают, что оно сузилось до минимума. Но так как лидер, не может существовать без окружающих людей, то эти свободные места нужно восполнить. И впускать теперь в свое окружение вы должны только значимых для вас людей.

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

В списке напротив каждого имени вы пишете, чем бы вы могли помочь этому человеку, чем вы для него интересны и в чем сильны. Для кого-то это будут личные вопросы, для кого-то вопросы, связанные с бизнесом или со здоровьем. Другими словами, вы должны

написать ту выгоду, которую человек от вас получит, войдя в ваш круг общения.

Но это должна быть не просто какая-то одноразовая выгода. Она должна быть либо одноразовая, но очень весомая, либо многократная, но понемногу.

- Оздоровительный лагерь для детей находился в лесу в ста километрах от города. За территорию лагеря ходить было нельзя, но открытая калитка, ведущая в лес, так и манила это сделать. Две девочки подружки каждый день проходили через эту калитку, нарушая все правила. В лесу было много грибов. Набрав полные охапки, девочки возвращались обратно.

Грибы собирали ради интереса, но вожатым их показывать было нельзя. За нарушения правил проживания могли отчислить из лагеря. Чтобы удовлетворять свой интерес и не быть наказанными, подружки познакомились с поваром из местной столовой. Каждый день они безвозмездно отдавали собранные грибы на кухню. Но однажды, решая свои проблемы, девочки опоздали на ужин. Очень голодные они зашли на кухню с черного входа и попросили что-нибудь поесть. В тот день их ждал поистине королевский ужин.

Данный пример показывает, как в круг общения подружек вошел человек, приносящий пользу. Ежедневно мозоля ему глаза и принося грибы даром, девочки добились его расположения к ним. Чтобы добиться от нужных вам людей согласия на вашу безвозмездность, нужно как можно чаще мозолить им глаза.

По личному опыту скажу, что постоянно нужно мозолить глаза там, где это возможно. Появляться на разных конференциях, делать популярные паблики, комментировать различные материалы в социальных сетях.

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

Задача постоянного появления вас в поле зрения нужного вам человека состоит в том, чтобы на вас наконец-то обратили внимания.

Следуя этой политике, за последние два месяца я добился совместного проекта с infobusiness2.ru. Также меня начали приглашать очень серьезные предприниматели, бизнесмены на довольно серьезные мероприятия. Это такие мероприятия как программа

обучения Николая Мрочковского и Владимира Довганя, федеральная программа при поддержке правительства Старт2 Андрея Парабеллума.

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

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

Окружение

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

1) Группа влияния – люди, находящиеся вокруг нас очень близко. Это в основном родственники и ближайшие друзья (10-15 человек).

2) Полезная группа – друзья, коллеги по работе, с которыми часто видимся, руководство, партнеры (15-30 человек).

3) Социальная группа – группа, в которой мы общаемся (от 30 до 100 человек).

4) Обычное окружение – группа людей, с которыми мы время от времени пересекаемся (более 100 человек).

Какая группа оказывает наибольшее влияние на вас как на личность? Конечно же, первая группа – группа влияния. Но это самая тяжелая группа с точки зрения создания нашего выгодного окружения. Кто же входит в эту группу влияния?

Родственники или семья.

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

Коллеги.

Люди одной профессии, товарищи по работе и учебе.

Сюда относятся не только те сотрудники, которые являются напарниками или находятся с вами в одном кабинете, но и работники

бухгалтерии и отдела кадров, техничка, приходящая каждое утро мыть пол, а также работники буфета или столовой.

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

Друзья.

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

Подчиненные.

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

Итак, к группе влияния относятся четыре подгруппы - это семья, друзья, коллеги и подчиненные. Авторитеты к группе влияния не относятся, потому что авторитетом для вас может быть как родственник, так и коллега или кто-то еще. Заказчики и клиенты – это просто ваше окружение, вы проводите с ними не столько времени, чтобы они могли влиять на вас. Российские ученые проводили эксперимент и выяснили, что в присутствии наблюдателей у человека в одних случаях возрастает продуктивность работы, а в других случаях выяснилось, что присутствие других людей начинает вредить продуктивности.

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

Можно предположить, что возбуждение вызвано из-за «боязни оценки». Группа влияния

Группа влияния влияет на наше с вами мировоззрение в конечном итоге примерно на 90%. Остальные люди влияют на оставшиеся 10%.

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

- Николай после работы пришел домой. Увидев свою жену, которая читала дочурке сказку, вспомнил, что в очередной раз забыл заплатить за телефон. Обычно всеми платежами занималась супруга. Но сейчас у нее на ноге гипс, и вот уже месяц она не выходит из дома.

«Опять обидится», - подумал Николай и пошел в комнату, где стоял компьютер. За монитором сидел старший сын, ловко управляясь с клавиатурой, он играл в какую-то игру. «У меня сегодня тренинг, мне нужен компьютер, часа два я буду занят», - сказал отец сыну.

Мальчишка, хмыкнув, вышел из комнаты и сильно хлопнул дверью.

- Светлана после окончания колледжа устроилась работать в фирму по производству пластиковых окон. Ее коллеги целыми днями пили чай или сидели в курилке. На работу они ходили, чтобы показать новые наряды и плести интриги, но как только в кабинет заходил начальник, сразу принимали работающий вид.

Колледж Светлана окончила на «отлично», и ей хотелось карьерного роста и хорошей зарплаты. Тем более, что начальник уже обещал ее повысить в должности в следующем месяце, если она выполнит план месяца раньше срока. Но коллеги не оценили ее большого рвения к работе, и всем своим видом показывали свое недовольство. Людмила Николаевна, которой до пенсии осталось работать год, часто любила повторять: «Не права ты, Светка, нельзя столько работать, нас подставляешь перед руководством. Да и вообще, что ты как «белая ворона» отделяешься от коллектива? Всех денег не заработаешь».

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

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

Но бывает и наоборот. Ваши подчиненные дают вам понять, что они могут продать больше, если будет выставлен какой-то бонус, или увеличен какой-то процент с продаж. Сотрудники рассказывают вам о каких-то своих жизненных проблемах и заставляют вас в них вникать. Кому-то вы начинаете искать лучшего доктора, кому-то съемную квартиру, а кого-то в выходной день приглашаете вместе с женой в кафе, чтобы «прочистить» ей мозг, который мешает вам работать.

И это все, хотите вы или не хотите, есть влияние, которое мы даже не замечаем, которое идет и вливается в нас.

Когда мы находимся вне группы влияния, то это тоже очень важно. • Николай проходил тренинг. И сегодня получил первое задание, которое надо было

выполнить к концу недели. Задание казалось довольно таки простым. Ну что здесь сложного? Записать на бумаге все, что ты умеешь делать, составить рассказ о себе и записать все это на видео.

Идя домой, Николай обдумывал, как он сегодня напишет рассказ, а завтра в обеденный перерыв все это запишет на видеокамеру. Но как только переступил порог своей квартиры, тут же, посыпались упреки жены.

«Коля, на кухне опять кран течет! И мусор надо вынести! Вместо того, чтобы домой пораньше придти, ты ходишь неизвестно где. Где ты опять был? Почему весь дом держится на мне? Я и стираю, и готовлю, и убираю. Никакой благодарности от тебя! Хоть бы собаку вывел погулять, я ничего одна не успеваю!»

«Ладно», - подумал Николай: «Завтра напишу, время еще есть, ведь сегодня только понедельник». Но на завтра и на послезавтра повторилось примерно так же. В четверг на работе пытался записать на бумаге все свои «крутости», но в голову ничего не лезло. К вечеру пятницы задание выполнить не успел, так как на работе начальник следит, чтобы все занимались делом, а дома вечно находятся какие-то дела. А тут еще бизнес-тренер пригрозил: «У кого к понедельнику не будет выполнено задание, к уроку не допущу!»

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

Знакомая ситуация?

Почему так происходит, что на элементарное пятнадцатиминутное задание уходит несколько дней? А происходит это по одной простой причине. Вы снова вернулись в свою группу влияния. Группа влияния – это груз, который тащит нас с вами вниз. И вы должны понять и запомнить, что никакой успех невозможен до тех пор, пока вы не измените свою группу влияния. Почему группа влияния является самой тяжелой с точки зрения создания выгодного окружения? Друзей мы можем «забанить, выключить из своей жизни», знакомых тем более. Коллег по работе, руководство, партнеров поменять не составляет особого труда. Но как можно исключить из своей жизни маму, папу, школьного друга, взрослых детей, не понимающих вас сегодня? У кого из вас есть подобные проблемы, когда вас не понимают и не поддерживают люди группы влияния?

Действия, влияющие на остальные группы окружения, на группу влияния не действуют. Вы не можете «забанить» родителей или детей, потому что это неправильно. Что же нужно сделать для того, чтобы из этих людей сделать союзников, сделать выгодное окружение?

Как самому сформировать группу влияния

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

Мы можем взять и уйти, уволить и принять нового. Но большинство из нас, создавая группу влияния, просто пускали туда всех подряд. И только меньшинство оценивали тех людей, которых впускали, оценивали на то, что они дадут. Дадут какой-то позитив, или дадут какой-то негатив. Группа влияния может быть позитивной, а может быть негативной. В свою группу влияния необходимо впускать только тех людей, на кого мы с вами хотим равняться. Свое окружение вы должны полностью взять под свой контроль.

Зачем это нужно? И важно ли?

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

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

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

Из этого создается наша личность. Понимание этой проблемы уже решает много остальных проблем. Мы учимся фильтровать то, что нам говорят. Мы учимся фильтровать влияние и воздействие на нас.

Наша личность – это конструктор LEGO. Это когда тебе изначально подарили конструктор с основными деталями, а потом на каждый день рождения или какой-то праздник дарили еще по чуть-чуть. За несколько лет накопилось столько разных разноцветных деталей больших и маленьких, с маленькими человечками, машинками, деревьями, цветами, что стало возможным построить целый город.

Так происходит и в нашей жизни. Большую часть мы взяли от родителей, несколько деталей от бабушек и дедушек, маленькую уникальную от двоюродной тети, разноцветные от друзей, от сослуживцев целые наборы «скорой помощи» и железнодорожные станции. Так постепенно сформировалась наша личность. Так постепенно мы росли, набирали вес, формировали характер. И мы получились все разные, непохожие друг на друга, веселые, грустные, умные и красивые, упорные и ленивые, такие, какие мы есть сейчас. Такими нас сделала группа влияния. От каждого, кто был рядом, мы взяли по кусочку. И мы сформировались, но не стали уникальными личностями, мы не сами решаем, что нам делать, мы не сами придумываем. Все это мы делаем под воздействием тех людей, которые нас окружают, под воздействием группы влияния.

Домашнее задание

Для того чтобы данный мною урок о правильном окружении внес в вашу жизнь нужные коррективы, возьмите чистый лист бумаги и напишите список, состоящий из ваших близких, родных, друзей, знакомых. Список должен состоять не менее чем из 100 человек. Всех этих людей разделите на две части. В первую половину войдут те, кто несет для вас положительную энергию, а во вторую все негативщики.

Из тех, кто относится к положительной части, выберете 20 человек, кто наиболее значим для вас. Начинайте им мозолить глаза так, чтобы ваше общение начало приносить серьезные результаты. В списке напротив каждого человека напишите то, что вы можете сделать для них полезного, напишите выгоду, которую они получают от вас.

Со второй частью предстоит поработать плодотворно. Негативных друзей вы должны забанить. Просто знакомых – игнорировать. Подчиненных – уволить, а от плохих начальников уйти. Не общайтесь с теми, кто влияет на вас негативно. Начинайте окружать себя позитивными людьми. Когда вас будут окружать только положительные люди, семейные проблемы перестанут вас хватать смертельной хваткой за горло. Жить станет легче и веселее.

Вторая область

На основании чего формируется наше мировоззрение. Оцените себя. Почему вы что-то делаете так, а что-то не так? У кого вы это могли увидеть, услышать? Кто вас поощрил на это действие? А может, вам кто-то запретил это делать? В ком вы нашли оправдание вашим действиям? В ком вы нашли негатив по отношению к вам? От каждого человека, который находится рядом с нами, мы берем частичку его души, встраиваем ее в себя, в свою личность. И тогда получается что-то уникальное. Если группе людей дать каждому по конструктору с одинаковыми деталями и дать задание что-то из него сделать, не показывая картинок, то на завтра будет столько разных проектов, сколько людей выполняло это задание.

Вот эти проекты мы и считаем своим Я, считаем своей личностью. Есть факт, что у слепых детей не возникает потребности вставать и ходить, дотягиваться до игрушек и проверять их на ощупь в

отличие от зрячих детей. У них не возникает потребности обследовать окружающее их пространство по одной простой причине, они ничего не видят. Поэтому, когда мы с вами что-то делаем и при этом думаем, что решили это сами, это неправда. Мы что-то увидели и захотели повторить, нам что-то понравилось, и мы подражаем. И все это благодаря зрению.

Но что делает большинство из вас? Все что валяется, вы хватаете подряд без разбора. И в итоге получается та картинка, которую вы сами создали. Вы думаете, что на ней будет что-то красивое и привлекательное? Увы, там получается хаос. А этот непонятный мутант и есть вы. И все это по одной простой причине – вы впустили в свое окружение всех подряд. Но любую ситуацию человек оценивает так, как ему выгодно. Его мозг хочет защитить себя, оградить себя от каких-то переживаний, найти себе оправдание, почему он что-то сделал не так. Человек никогда себе не скажет, что он виноват, что он неправ. Почему же так получается? Кто же все-таки виноват?

Дело в том, что мы сами сначала создаем себе неудачное лузерское окружение, впитываем в себя всякую дрянь, а потом начинаем думать на этом уровне и оправдывать себя. И получается так, что виноватыми становятся те, у кого все получилось, кто смог что-то изменить, кто получил успех. От этого надо избавляться, потому что вас формирует на 90% ваше окружение. Наше с вами мировоззрение формируется на основании мнения тех, кто нас окружает. Поэтому, чем больше вокруг нас хороших, умных, амбициозных людей, тем больше мы начинаем дышать потребностью в успехе, мы уверены в своих силах, и мы знаем себе цену. Что нужно сделать, чтобы изменить мнение группы влияния? Что нужно сделать, чтобы ваше мнение было воспринято, и вам начали помогать и верить?

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

Умение продавать – одно из главных умений в жизни.

Продать значит сделать так, чтобы люди начали делать то, что хотите вы, а не они. Если вы умеете продать свою идею, умеете продать себя в этой идеи, то вам будут по любому помогать. На вас будет направлена та энергия, которая поможет в осуществлении идеи и получении вами вашего желания.

Как из группы влияния сделать союзников

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

- Роман решил поменять работу. Но как только его семья об этом узнала, сразу же, начались негативные высказывания в его адрес. Мама постоянно ворчала о том, что в предстоящие три месяца все расходы лягут на нее. Жена начала ныть, что из-за собеседований помощи от мужа не дождешься. Дети потеряли всякий интерес к учебе, так как лишились карманных денег.

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

Первое правило продаж – формулирование конечной выгоды. Что такое выгода? Выгода – это возможность, данная вами человеку, увидеть завтра и побывать в нем. И ради этого завтра с огромным удовольствием человек начинает помогать вам в решении ваших проблем. Что значит побывать в завтра? Это ваши слова: «Я нашел новую работу, и там будут платить на 500 долларов больше. Но для этого, нужно уволиться со старой работы и пройти несколько дополнительных собеседований. Вы же понимаете, что лишние 15 000 рублей на дороге не валяются».

Возможно, вы скажете: «Я уже проверила бизнес-модель своего бизнеса, который я открою. И я уже получила первые результаты. Даже уделяя этому час в день, я заработала 100 000 рублей. Но если я буду уделять этому целый день, то я буду зарабатывать полмиллиона». И тогда ваше окружение увидит реальные выгоды от того, что вы хотите сделать. И они перестанут вам противодействовать и начнут вам в этом помогать.

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

- «Я уволюсь с этой работы и пойду туда, где платят на 500 долларов больше. Но если

вдруг этого не произойдет, то я обязуюсь все лето работать на огороде, выращивая овощи для семьи».

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

Гарантией вы сами себя ставите в условия, в которых не можете не выполнить своего желания. А самое главное, кроме мифического будущего вы даете гарантийные обязательства. При общении с ближним кругом, при общении с группой влияния, когда вы хотите, чтобы вас поддержали, просто разговоры работают плохо. Потому, что, скорее всего, вы уже не раз их обманывали, рассказывая про счастливое будущее. Вставляя гарантии, вставляя сжигание мостов, вы даете возможность понять своим близким, что вы серьезно настроены. Этот момент очень выгодно работает при создании выгодного вам окружения.

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

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

- Ты помнишь, как я в прошлый раз поменял работу? Мне платили сто долларов, а начали

платить тысячу. И тогда у меня получилось, и мы выиграли. Прошло три года и мне пора заново менять работу.

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

Вторая категория – приводимые реальные жизненные кейсы

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

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

И для того, чтобы заключить этот договор вы должны привести свои кейсы из жизни, или из жизни того, кого они знают. В этом случае

доверие к вам и подписание договора с родственниками резко увеличивается.

Еще один очень важный момент – это сила вашего бренда, сила вашего имени, вера в вас. Если до сегодняшнего дня вы постоянно терпели крах в своем окружении, постоянно их обманывали, не оправдывали их ожидания, то в таком случае доверие к вам с их стороны падает. Это правило рассчитано на долгий срок. Ваша работа заключается в том, что ваше имя должно ассоциироваться с безусловной верой.

Безусловная вера – это когда вам верят без каких-либо условий. • Вы сказали: «Хочу», - и вам ответили: «Хочешь, значит прав».

Это идеальный вариант. Но это не делается за один день, за одну неделю, за один месяц. Но, тем не менее, вы должны к этому идти, должны к этому стремиться. Ваше имя должно быть как нерушимая стена. Если вы что-то решили, то обязательно доведете до конца. Самое главное, что от этого всем будет польза. Вот над этим кому-то придется поработать ни один день. Подумайте над тем, где вы со своей стороны допустили ошибку, и почему ваше окружение вам не верит? На сколько, вы выгодны своему окружению? Являетесь ли вы примером того, что у вас получится? Даете ли вы гарантию от поражения? Верят ли в вас? Итак, этапы продажи себя окружению:

- 1) Изменить себя и стать правильным прекрасным товаром;
- 2) Привлечь внимание к своему проекту;
- 3) Вызвать интерес к своему проекту;
- 4) Вызвать желание помогать или не мешать;
- 5) Вызвать действия помощи в проекте.

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

Кто тормозит ваш успех

Мы говорили о мишени, в центральной части которой находится наша цель. Цель – деньги. Но чтобы дойти до них, нужно тщательно сформировать свою группу влияния. Мы должны окружить себя такими людьми, которые не только не будут препятствовать нам в достижении успеха, но и станут для нас союзниками и помощниками на протяжении всего пути. Каждому из нас необходимо научиться определять, кто свой, а кто чужой. Свои помогают, вдохновляют, придают силы. От чужих нужно срочно избавляться. Не позволяйте им

вставлять вам палки в колеса. Иначе вы потеряете не только силы в борьбе за благополучие, но и самое дорогое, что у нас есть. Это время.

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

Когда вас критикуют за действия, направленные на более высокие заработки
Когда при вас критикуют тех, кто зарабатывает больше вас

Когда вас не поддерживают в ваших действиях, направленных на заработки
Вместо того, чтобы зарабатывать деньги, вас вынуждают заниматься какими-то

другими делами

Когда при вас явно завидуют тем, кто успешнее

Когда обижаются на вас или того человека, кто зарабатывает больше
Те, кто являются пессимистами-нытиками, вечно недовольны и жалуются на жизнь
Те, кто обманывает вас на работе и в личной жизни

Это и есть тормозные колодки, мешающие движению. И это вы пустили этих людей в вашу группу влияния. И эти люди не дают вам свободно идти к цели. Они постоянно будут вам говорить, что зарабатывать больше чем сегодня – это плохо, что тот, кто зарабатывает много, не достоин внимания. Эти люди могут не критиковать вас напрямую, но при этом не будут вас поддерживать.

Зависть тоже заставляет тормозить. Находясь рядом с таким человеком, вы впитываете в себя его мировоззрение, и оно как тормозная жидкость растекается по всему вашему телу. И если вы живете с теми людьми, которые вас обманывают, или кому вы не доверяете, вы никакого успеха не добьетесь. Гоните прочь от себя таких нытиков-пессимистов, и вы почувствуете, как вам стало легче идти.

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

Зависть, недовольство, критика, направленная на успешных людей и большие заработки, непонимание, обиды и обман являются

тормозными колодками в достижении успеха, который вы хотите.

Где найти выход, разрыв отношений или кредит доверия В этой главе пойдет разговор о тех людях, которые входят в вашу группу влияния и являются определенным тормозом вашего успеха.

Безусловно, сюда могут входить близкие нам люди, которых мы не можем поменять, не можем от них избавиться, не можем от них уйти навсегда. Я говорю о семье. Кажется, что это сложно, но на самом деле это реально просто. Если вы живете с тем, с кем не хотите жить, НЕ НАДО С НИМ ЖИТЬ. Я не живу с теми, с кем не хочу. «А как же мама-алкоголичка?», - спросите вы. В такой ситуации тоже есть выход. Вариантов может быть несколько. Можно разменять квартиру и начать жить отдельно. Если менять нечего, есть другой вариант, найти съемное жилье. А можно найти врача, который поможет избавиться от этой болезни навсегда.

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

Те, кто уже добился в жизни какого-то успеха, дают совет: «Постарайтесь как можно меньше с ними общаться». А с теми, кто явно проявляет негативное отношение к вам, разрыв отношений – единственный выход. Все остальное, к сожалению, ни какого результата не даст. Но бывают и другие ситуации, когда члены вашей семьи - вполне адекватные люди работают, зарабатывают деньги, но проявляют недовольство в отношении вас. Просто они вам не верят. В данной ситуации это не повод разрывать отношения. Отношения разрываются в том случае, когда сделать ничего невозможно. Этот вариант решается просто.

Задача - показать свои результаты.

Для этого возьмите на себя публичное обязательство, достичь результата, создайте себе союзника, а затем попросите кредит доверия, попросите дать вам месяц работы. И попросите в этот месяц не только не мешать, но и помогать. И если через месяц вы предоставите вот такие результаты, то ваши домочадцы и впредь будут вас поддерживать в ваших начинаниях. Если результатов не будет, то вы примите их условия. Если члены вашей семьи вполне адекватные, то они примут

ваше предложение и дадут вам кредит доверия. Это проверено. Это работает.

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

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

Как же построить доверительные отношения в семье?

Доверие зарабатывают вниманием и заботой.

Покажите своим домочадцам, что все, что вы делаете, делаете для блага всей семьи. И самое главное, вы должны реально показывать факты своего изменения. Показывать и говорить: «Смотри, у меня получилось».

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

Если в группу влияния входят друзья, знакомые, которые всем своим видом показывают свое недовольство в отношении вашего успеха, то таких людей нужно исключить из своей жизни. Просто с ними нужно перестать общаться. В таких ситуациях не пытайтесь изменить мир. Не тратьте на это время. Просто перестаньте отвечать им на звонки телефона, отказывайте в походе в пивнушку, и тогда они найдут другие свободные уши для своих жалоб на жизнь и не замочат слезами вашу жилетку. Если коллеги, сотрудники мешают вам добиваться успеха, то меняйте эту работу, ищите новую.

С этого дня важно понимать, что не только окружение влияет на вас, но и вы можете повлиять на свое окружение. Вы должны измениться первым и поменять свое окружение. Тогда адекватные люди вас поддержат, а неадекватные разорвут все отношения. Они вам не нужны. Идеального окружения не бывает, но вы должны к этому стремиться. Как избавиться от ненужных вам людей

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

Можно переехать в другой город и даже страну, и это вопрос технический. Это не есть большая проблема. А можно поместить в

социальные сети список людей с ФИО, которые мешают и негативно влияют на достижение вашего успеха.

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

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

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

Время сжигать мосты

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

Человек должен менять свой образ жизни в среднем один раз в пять лет. Но не для того, чтобы просто все вычеркнуть и начать с чистого листа, а чтобы получить новизну и яркость красок. Если вы семейный человек, то эти краски должны видеть и члены вашей семьи. Раздайте всем по кисточке, пусть каждый домочадец нарисует свой штрих, чтобы потом вы могли любоваться своим шедевром вместе, сидя у камина с чашкой ароматного чая, и долгими зимними вечерами вспоминать, как все начиналось. Притягивая семью в свой образ жизни, вы начинаете меняться сами, начинаете расти.

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

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

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

А теперь приступим к действию. Те, кто решил остаться в наблюдателях, тихонечко закрывает книгу и идет заниматься своими делами. Желающие получить свой ценный приз за свои труды над собой, для начала вспоминают, к какой категории они относятся. Итак, первая категория, неработающее население, граждане, не имеющие дохода, идут устраиваться на работу. Какую работу выбрать, у вас уже было время определиться. Как это сделать мы разбирали с вами в самом начале.

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

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

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

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

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

- Аркадий имел свой собственный бизнес уже несколько лет. Магазин кожи и меха приносил неплохие доходы. Но с каждым годом конкуренция росла все больше и больше. Доставка кожаных изделий

обходилась очень дорого, а продажа становилась менее рентабельной, чем раньше.

Поразмыслив, Аркадий открыл по соседству мебельный магазин. Нашел хороших поставщиков в том же регионе, откуда возил кожу. И стал совмещать два бизнеса. Кожаные изделия достаточно тяжелые, но занимают небольшой объем. Что касается мебели, то тут все наоборот – большой объем, веса меньше. Аркадий объединив оба товара, убил двух зайцев. Во-первых, доставляя мебель и кожаные изделия в одной машине, он сократил транспортные расходы. Во-вторых, появилась возможность чаще менять ассортимент. Клиентов стало больше. Доходы увеличились.

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

А я вас буду ждать в следующей главе.

Домашнее задание

Ваша семья – это аэродром для вашего самолета. От качества взлетной полосы будут зависеть все ваши взлеты и падения. Хорошая площадка позволяет быстро взлетать и дает возможность не разбиться во время падения. Поэтому прежде чем вы начнете предпринимать какие-то действия, касаемые вашей работы, создайте вокруг себя благотворительную обстановку. Возьмите лист бумаги и напишите те выгоды, которые получит ваша семья, если в вашей работе произойдут изменения. Презентация новой работы, новых условий труда должна заставить ваших домочадцев делать то, что вы хотите. Сформированная выгода, данная вами своим близким, должна манить их к себе с неистовой силой.

Эту презентацию запишите на видео и посмотрите на себя со стороны. Если ваш энтузиазм, ваша уверенность в себе и будущих изменениях не вызывают доверия со стороны, то презентацию надо переписать.

В кругу своей семьи проведите опрос. Пусть каждый на бумаге напишет свои мечты и желания. Покажите им свою заинтересованность в исполнении этих желаний. Так вы сделаете родных своими союзниками.

Ищем свои выгоды
«Мир принадлежит оптимистам,
пессимисты – всего лишь зрители»
(Франсуа Гизо)

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

- В Казахстане есть небольшой городок с населением примерно сто тысяч человек. В этом городке построили алюминиевый завод. Работает на этом заводе половина населения города. Ни для кого не секрет, что производство на этом заводе очень вредное. Его так и называют - завод по производству цветных облаков. Но большинство жителей считают, что это их Родина, это их судьба, несмотря на маленькую продолжительность жизни из-за болезней и на отсутствие перспективы у детей.

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

Разве вам выгодно иметь работу, которая сокращает жизнь вам и вашим детям? Разве вам выгодно иметь работу, благодаря которой и дети, и взрослые постоянно болеют? Посчитайте, сколько денег и сил было потрачено на лечение, а могли бы их потратить на семью и отдых. У вас возникает вопрос: «А кто тогда будет работать, если не мы?» Какая разница, кто будет работать. Главное, чтобы на этом производстве не работали вы, чтобы ваши дети не болели раком, чтобы ваши родители не умирали в пятьдесят лет. Вот о чем вы должны думать. Когда вы со своей стороны начинаете думать о выгодах, в первую очередь вы должны ставить правильное слово «я», не эгоистичное. Вы должны делать так, как выгодно вам и вашей семье. Каждый является личностью. И каждый имеет право принимать решение из своих выгод, а не из выгод своего окружения.

Если вы будете думать о том, как выгодно зарабатывать деньги и как стать финансово-независимым, то не будете находиться в той ситуации, в которой находитесь сегодня. Ваша задача – поднять свое благосостояние на более высокий уровень. Отдать швартовы! И как найти причал с подзарядкой для себя На пути к своему финансовому

успеху, вы по любому будете сталкиваться с большим количеством трудностей и сложностей. Нужно уметь себя мотивировать. Нужно создать систему, которая способна вас заряжать и мотивировать, не смотря на трудности и проблемы, с которыми вы сталкиваетесь.

Мы прекрасно понимаем, что с одной стороны эмоции двигают нашими действиями, они заставляют нас действовать каким-то определенным образом. Но с другой стороны мы должны научиться создавать эти эмоции и научиться их контролировать. Попробуйте вспомнить те моменты, когда вы были счастливы, когда вашу искреннюю радость нельзя было ничем испортить, потому что это был всплеск адреналина, это был кайф. Но просто вспомнив об этом, вряд ли у кого-то из вас, сразу же, появилось это настроение. Возможно, у вас появился оттенок этого настроения, а возможно и вообще ничего не появилось. Говорят, что сама мысль материальна. Но это не совсем так. Сама мысль не дает нам просто взять и измениться. Попробуйте вспомнить не только счастливое событие из вашей жизни, но и аксессуар, присутствующий в тот момент, когда вы испытывали счастье. Пример простой: свадьба и свадебное платье.

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

Наши с вами эмоции, наша с вами мотивация должны иметь так называемые якоря . Якорь – это то, что заставляет наш организм испытывать определенную эмоцию, заставляет наш организм действовать так, как он действовал в той ситуации, которой мы хотим подражать. Каждый раз к началу семинара я включаю одну и ту же музыку. Эта музыка не для слушателей семинара, эта музыка для меня. Именно благодаря этой музыке, я вхожу в определенное состояние и получаю кайф от обучения людей. И как бы мне не было плохо, как бы я не болел, именно эта музыка является для меня тем самым якорем.

Когда я ее слышу, организм сам настраивается на то самое состояние, которое помогает мне отвлечься от всего происходящего вокруг и настроиться на правильную работу. Дело в том, что эта

музыка звучала в день получения мной первой заслуженной победы. Я научился продавать свои вебинары за пятизначные суммы.

Если вы хотите себя мотивировать, то вам необходимо научиться создавать себе нужные якоря, аксессуары, помогающие вашему организму настроиться на нужный лад. Якоря у всех могут быть разные. У кого-то это может быть музыка, у кого-то хлопок в ладоши, это могут быть запахи или одежда. Этому не надо учиться. Это надо взять из вашей жизни. Когда вы хотите достигнуть определенного состояния, вы изначально должны вспомнить, что присутствовало в тот момент, когда у вас было такое состояние. И начинайте делать якорь. Задача якоря – вспомнить состояние, при котором вы зарабатывали деньги, при котором улучшалось и увеличивалось ваше благосостояние.

Но вспомнить можно не только предметы, запахи, музыку, но и ваши действия, которые вы производили в тот момент. Пример: щелкать пальцами. И это тоже будут якоря. Ваши действия определяют ваши эмоции.

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

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

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

Картинки для мозга, или как стать архитектором собственного счастья «Твои мысли становятся твоей жизнью»

(Марк Аврелий)

Каждый из нас не раз слышал, что человек является кузнецом своего счастья. Вкусная красивая пища, прогулки на свежем воздухе, правильное распределение собственного времени, общение с энергичными веселыми людьми – все это настраивает на позитивный

лад. Пропитываясь каждой каплей позитива изо дня в день, мы начинаем генерить позитивные вещи. Всем известно, что беременной женщине рекомендуют смотреть на все красивое, для того, чтобы потом родить красивого ребенка. Точно также и каждый из нас, находясь среди красоты и позитива, рождает свое будущее.

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

Когда мы что-то хотим сделать, то наш мозг начинает рисовать картинки, так сказать проектирует нашу деятельность. Сначала мозг «спланирует», как делать, а потом заставляет нас выполнять действия согласно своему плану. По-другому мозг не может работать. Теперь вернемся к деньгам. Когда вопрос касается заработка денег, то картинки, которые рисует мозг, обычно заканчиваются неудачами.

Вы говорите себе, что за неделю надо заработать 50000 рублей. Мозг начинает искать картинки как на старой киноплёнке, отыскивая тот кадр, на котором вы уже зарабатывали 50000 рублей за неделю. Но так как мозг не находит нужный проект, то сам начинает этот проект додумывать, исходя из того, какие данные есть в его архиве.

Мозг додумывает, что вы этого не можете!

Что делать в такой ситуации? Приведу пример:

- Владимир решил, что ему нужно к концу недели заработать 50000 рублей. Чтобы это сделать, ему надо продать 25 единиц товара стоимостью по 5000 рублей, где заработок составит по 2000 рублей с каждой единицы.

Из этого следует, что за неделю Владимир должен найти 25 клиентов, готовых заплатить ему по 5000 рублей. Но надо сделать так, чтобы клиентов было больше 25 человек. Так как по его показателям продаж покупает каждый четвертый, то это значит, что найти Владимир должен 100 клиентов. Найдя 100 клиентов, он по любому продаст 25 единиц товара и заработает с этого 50000 рублей.

Разложив задачу на элементы, вы сможете нарисовать у себя в мозгу картинку, на которой вы заработали 50000 рублей. Когда вы начинаете задумываться о своих целях, вы начинаете грузить мозг. Но при этом надо понимать, что в свои позитивные действия вы обязаны закладывать и негативные последствия: 75 человек откажут, а только 25 человек согласятся. Рисуя эту картинку, вы как будто бы дурите свой мозг. Вы предупреждаете его о том, что негатива будет много, что

75 человек по любому вам откажут. Но среди этого негатива у вас будет и позитив, и вы заработаете те деньги, которые хотите.

При этом вы контролируете свои действия. Сначала вы представляете, как это надо сделать, проектируете план в голове. А после проектирования начинаете воплощать этот план в жизнь. У вас не будет негативного настроения и чувства проигрыша.

За счет того, что мы учимся правильно думать, мы можем контролировать свои действия. А это и есть та самая мотивация. Мы сами мотивируем себя. Если бы мы сразу подумали, что надо заработать 50000 рублей за неделю, то ответ мозга был бы однозначным: «Это нереально». И мотивации ноль.

Другой вопрос, когда перед нами стоит задача продать 25 единиц товара по 5000 рублей за штуку. Имея по 2000 рублей с каждой единицы, мы будем иметь заработок 50000. Исходя из нашего умения - продавать каждому четвертому, нам нужно найти 100 человек. Найти 100 клиентов – это техническая задача. Это не задача – смогу или не смогу. Это задача – надо найти. А это уже мотивация, и это заставляет действовать.

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

Как превратить свою мечту в реальность. Вопросы визуализации «Все что существует на свете, когда-то было мечтой»

(К. Сендберг)

Если я сейчас у вас спрошу: «Мечтали ли вы когда-нибудь?», - это будет глупый вопрос. Конечно же, каждый человек мечтал в своей жизни ни один раз. Но давайте мысленно вернемся с вами в детство. Вспомните свои детские мечты. Что вы хотели тогда иметь? Мальчишки бредили автомобилями, девочки играли в куклы в «дочки-матери», репетируя, таким образом, свою будущую семейную жизнь, а кто-то представлял себе свою будущую профессию. Но помимо того, что мы все с вами мечтали, мы окружали себя разными предметами и картинками, которые нам все время об этом напоминали. Вырезки из журналов, модели автомобилей, фотографии красивых девушек или

бодибилдеров, тематические марки, макеты самолетов или кораблей и т.д. Мы смотрели на все это и мысленно переносили себя в мечты. С тех пор прошло много лет, мы стали большими дядями и тетями. Но что стало с нашей мечтой? У многих она превратилась в реальность. Разве мальчишки шестидесятых, семидесятых, восьмидесятых годов прошлого столетия не имеют сейчас автомобили? А девочки не завели себе живых пупсов с настоящими пеленками, сосками, колясками?

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

Но конечно мы тогда не учитывали разные детали. Хотели просто автомобиль. Какой? ВАЗ, BMW, ТАЙОТА? Играли в «дочки-матери». А были ли «отцы» в наших играх? Вот и получилось, что и машина есть, и детей мы родили, а удовлетворения от жизни так и нет. Получив от судьбы не то, что хотелось, большинство перестали мечтать, перестали окружать себя красивыми картинками, предметами, которые все время напоминали бы о новой мечте. И жизнь стала серая, тусклая, неинтересная. Пропало желание лишний раз себя мотивировать на новые действия, на новые мечты.

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

Когда вы хотите чего-то достичь, вы должны видеть перед глазами то, что вы хотите. Самый простой вариант в сегодняшней жизни – это заставка на рабочем столе компьютера, заставка на телефоне, картинка над кроватью. Вы даже можете повесить картинку в лифте, которым часто пользуетесь, или можете сделать временное тату у себя на теле. Другими словами, куда бы вы ни шли, что бы вы не делали, везде вы должны видеть картинку своей мечты, картинку своего желания. Вопрос визуализации в мотивации никто не отменял. Он как работал, так и работает.

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

Мечта вслух. Как заставить себя зарабатывать больше Любой человек в разных ситуациях уговаривает себя что-то сделать или пытается доказать, что это делать надо. Но когда мы произносим сами себе это вслух, то ситуация круто меняется в лучшую сторону. Дело в

том, что когда вы крутите в мозгу мысли, мозг заставляет ваш рот произносить определенные слова. Но это не самоуготоваривание. Вы просто вслух озвучиваете, почему получится или почему не получится.

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

Не бойтесь осуждения окружающих. Выбирайте моменты, когда вы один(а) дома, когда вы в одиночку прогуливаетесь по улице или идете в магазин. Разговаривайте с самим собой. И то, о чем вы себе будете говорить, начнет работать, реально работать! Разговаривая с собой вслух, мы создаем эмоции, которые влекут за собой действия. Сначала эмоции, а потом действия. Это и есть вопрос мотивации.

Но есть еще один очень важный момент мотивации, особенно когда дело касается денег. Это есть награда самому себе. Когда мозг потрудился, заработал денег больше, чем вы рассчитывали, то за это должна следовать ему какая-то награда. Вы должны купить себе то, о чем давно мечтали, но жалели на это денег. Это награда мозгу для того, чтобы он дальше продолжал вам помогать. Вы можете себе позволить какую-то очень дорогую вещь или украшение, а можете просто купить мороженое и получить офигенное удовольствие. Это удовольствие будет на порядок больше, чем от покупки той вещи, на которую вы копили, копили и копили.

Деньги – это элемент обмена. Они не несут ценности для мозга. Но когда вы их материализуете, то ощущаете реальную радость, вы помогаете своему мозгу обрести счастье. Материализация денег заставляет мозг думать о том, как заработать еще больше. Снимите прошлое с ручника

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

(Коко Шанель)

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

К сожалению, я не могу изменить вашу жизнь в рамках этой книги, но я могу дать вам вектор, куда вам нужно идти. Жизнь постоянно меняется. И очень важно оторваться от прошлого, в котором

многие из нас с вами живут. Проблема многих в том, что живя прошлым, вы не успеваете идти за будущим. Вы не успеваете идти в ногу со временем, не то, что думать о завтра. Наше прошлое является тормозом. Те люди, с которыми мы общались, те ценности, которые мы имели, тормозят наше развитие в финансовом плане. Знание – это оружие против проблем с деньгами. Те изменения, которые происходят в нашей жизни вокруг нас, влияют на нашу с вами личность.

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

Домашнее задание

Вспомните приятные моменты из своей жизни и определите то, что заставляет вас возвращаться в это эмоциональное состояние. Ваш позитивный настрой начнет притягивать к вам деньги. Создайте якоря, помогающие вам настроиться на нужный лад. Напишите на бумаге план своих действий. Этим вы поможете мозгу отвлечься от ненужных «думок» - справитесь вы с этим или нет. Выполняя каждый день свои задачи, поднимайте планку на один этап выше. Развиваясь ежедневно, вы прогрессируете и становитесь успешнее. Выполняя каждый пункт, хвалите себя и поощряйте. Чем крупнее достижение, тем выше награда за достижение цели. Мотивируйте себя приятными подарками, а не кнутом из-под палки.

Четвертая область

Учимся жить по-новому

«Если хочешь победить весь мир, победи себя!»

(Ф.М. Достоевский)

Изменить жизнь – дело нехитрое. Но сделать это надо правильно. В этой главе я расскажу, почему в душе мы все являемся предпринимателями, и как получить от этого выгоду. Предприниматель - это человек, который имеет собственный бизнес и занимается своим делом в целях получения прибыли или какой-то выгоды. То есть тот, кто умеет переводить ресурсы с более низкого уровня на более высокий уровень продуктивности. Если мы рассматриваем себя с точки зрения товара, то этот товар нужно

преподнести так, чтобы его захотелось приобрести покупателю, будь то работодатель, компаньон или кто-то еще. Другими словами, перед нами стоит задача – продать самого себя. Возьмем наши с вами ресурсы, которые находятся на самом низком уровне. У каждого из нас есть какой-то опыт, который мы получили раньше. Если сегодня применив этот опыт, мы начинаем зарабатывать деньги, то это и есть перевод ресурсов с более низкого уровня продуктивности на более высокий уровень.

Имея какой-то опыт, раньше вы даже не задумывались над тем, что он ценен. Он не был для вас продуктивным опытом, пока хранился в вашей голове. Но благодаря этой книге, вы начали становиться предпринимателями, стали задумываться как предприниматели, задумываться над тем, что вы есть товар, который нужно уметь правильно преподнести и правильно продать. И вы нашли способ вот эти свои ресурсы, которые не приносили денег, поднять с одного уровня низкой продуктивности до более высокого уровня, после чего эти ресурсы начали приносить деньги. Рассмотрим на примере навык переговоров.

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

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

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

Пирамида потребностей

На протяжении всей книги мы с вами говорим, и будем говорить о больших деньгах. Но для большинства встает вопрос: «Много – это сколько?». То количество денег, которое вы хотите иметь, определить

можете только вы сами. Одна и та же сумма вызывает у разных людей разные эмоции. Одни говорят: «Вау!!!». Другие об этой же сумме скажут: «И что я с этим буду делать? Это ни о чем!». Все эти эмоции зависят от наших потребностей. Крупнейший американский психолог Абрахам Маслоу, внесший значительный вклад в развитие современных взглядов на природу человека создал теорию потребностей, которые человек удовлетворяет по очереди.

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

Пока человек голодный, ему ни до чего нет дела. Как только он стал сытым, сразу начинает думать о завтрашнем дне. Если человек уверен в том, что завтра он будет жив, накормлен, одет, у него будет какая-то зарплата, то он начинает искать себе общество, заводит семью, вступает в партию и т.д. То есть он должен быть в какой-то ячейке, он хочет принадлежать к чему-то. Но здесь тоже есть часть людей, которые на этом этапе останавливаются. А вот дальше идут потребности, ради которых надо что-то делать, другими словами «напрягать» себя. Человек должен выделяться из окружающей среды, в которой он находится, чтобы его замечали, его хвалили, чтобы он был не таким как все. Следующая потребность, когда человек стал не совсем таким, как все, выделился из толпы, заключается в обучении. Нужны новые знания для того, чтобы продолжать быть выше всех. И здесь человек уже задумывается серьезно о вопросах эстетики. Он хочет носить красивые ботинки, красивую одежду, посещать культурно-массовые мероприятия. Когда удовлетворена потребность эстетики, человек начинает задумываться о самореализации. Он хочет реализовать самого себя, реализовать собственные идеи. И эти идеи воплотить в мир. Вот эти люди и правят миром. Их насчитывается примерно около 2% от всего населения земли. Так вот, большинство людей не могут перейти с одного уровня на другой более высокий. Они по жизни остаются в своей прослойке. Создается впечатление, что застряв на одном уровне, у них ничего не меняется в жизни. И точно также они застревают финансово, они не выросли в финансовом плане на 30%.

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

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

Богатство и бедность, путь Кийосаки

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

Тратить – значит вкладывать.

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

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

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

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

Самозанятый предприниматель начинает набирать для себя отдел продаж, тем самым переходя на следующий уровень. Это уже бизнесмен с наемными сотрудниками, который создал нормальный бизнес. Когда человек продолжает развивать свой нормальный бизнес, он переходит в категорию инвестора и начинает больше управлять деньгами. Деньги зарабатывают не люди, а деньги зарабатывают деньги. При правильных вкладах в различные активы, деньги начинают приносить деньги. Это путь по Кийосаки. Вариант Кийосаки есть мышление предпринимателя, мышление бизнесмена, к чему он должен стремиться, что должно сидеть в голове у любого бизнесмена. Если вы хотите выйти на уровень больших заработков, то каждый из

вас должен идти по этому пути. Это для тех, кто хочет посвятить себя бизнесу.

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

Человек становился сначала каким-то активистом. Вступив в партию или став комсомольцем, он мог стать наставником новых учеников на заводе. Образно говоря, он пришел работать в какой-то общественный комитет. Далее он перестает работать на заводе и начинает работать при горсовете, занимая какую-то должность, при этом продолжая выполнять свои старые обязанности в качестве консультанта или советчика, но уже не в общественном комитете. На следующем этапе начинается работа уже не при горсовете, а в горсовете. Из консультанта или советчика человек становится помощником депутата или депутатом. Из горсовета может перейти на уровень страны, став депутатом госдумы.

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

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

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

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

Проходя путь по эволюции финансового успеха, все должны проходить через определенные преобразования, идете ли вы по пути финансового благополучия по Кийосаки или по пути для наемных

сотрудников. Вы – каждая новая точка. Это есть очень серьезное преобразование в первую очередь вас.

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

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

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

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

Нужно искать новое место, куда вы опять попадаете в качестве новичка начального этапа. Таким образом, вы опять изменили свою жизнь, опять изменили свое благосостояние. Это есть пример правильного финансового мышления. Пример того, как вы должны относиться к своим действиям, как вы должны осознавать себя, свою роль в этом мире, роль в том бизнесе, в котором вы работаете, на той работе, на которой вы работаете. Должны осознавать, что в конечном итоге вы хотите получить.

Необходимо привыкнуть к тому, что вы должны постоянно преобразовываться. Вы должны постоянно переходить из одной реки в другую. Вы должны постоянно менять реки на более доходные, на более высокие. И соответственно, тут же будет меняться ваше окружение, которое будет помогать вам, адаптироваться в этих новых реках. Те ценности, которые у вас уже есть, тоже будут трансформироваться и изменяться. Сначала вы будете учиться каким-то основам на новом месте в новом этапе своего развития. Потом вы

будете набираться опыта. Вы будете искать ситуации, где вы будете являться лучшими среди других. Попадая в новое место, человек осматривается, учится основам, привыкает. Потом понимает (по Маслоу), что здесь безопасно и начинает пытаться стать лучшим, потому что ему требуется похвала и признание.

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

Если вы достигли какого-то уровня, и вас этот уровень устраивает, то в данном случае вы должны не только накапливать свою стоимость, но и превращать ее также в активы. Как говорит Кийосаки: «Ваши деньги не должны расходоваться просто так». Если вы чувствуете, что у вас есть силы для новой реки, для новых горизонтов, для нового этапа финансового благополучия, то вы эти свои накопленные силы, знания, накопленную собственную стоимость вкладываете в то, чтобы сделать новый прыжок.

Понимание – это оружие против безденежья.

Если вы осведомлены – вы умеете воевать. Просто так ничего не делаете. Вы должны извлекать выгоду в одном из направлений. Или вы идете по пути предпринимателя, или вы идете по пути наемного сотрудника. Но вы должны двигаться вверх, а не стоять на месте. У вас должны быть постоянные изменения. И к этим постоянным изменениям вы должны привыкнуть. Приобретая новые навыки, меняя свое окружение, вы должны брать на себя те обязанности, те функции, которые вы никогда не делали и которые вам брать страшно. Только в этом случае вы будете расти вместе со своим финансовым благополучием, повышать уровень не в виртуальном мире, а в настоящей жизни. А это намного приятней.

Учимся повышать свой уровень продуктивности «Лучше зажечь маленькую свечку,

чем всю жизнь проклипать темноту»

(Конфуций)

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

- Я – предприниматель. Я вам расскажу о тех моих ресурсах, которые мне нужно поднять на новый уровень и сделать так, чтобы они приносили мне больше денег. Начну с первого ресурса. Я умею - вести переговоры, но делаю это кое-как, и многие переговоры срываются.

Это есть мой ресурс, который я смогу преобразовать в деньги при изменении и повышении уровня его качества. Это значит, что, если я сейчас буду заниматься изучением вопросов правильного ведения переговоров и изучу технику ведения переговоров, то количество сделок, которое я буду закрывать, увеличится.

Вы должны проанализировать себя, найти свои ресурсы, которые на сегодняшний день не приносят вам достаточно денег, но могут приносить. И все это записать на видео. Делая все это для себя, вы увидите и услышите по ту сторону экрана самого себя как второе «я». «Я» - которое нельзя заткнуть, которое нельзя переключить и которое будет вам говорить, и говорить, и говорить, что вам нужно менять.

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

Кто изменяет мир

Не стоит прогибаться под изменчивый мир –

Пусть лучше он прогнется под нас,

Однажды он прогнется под нас

(Андрей Макаревич)

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

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

Все это можете делать только вы.

Сам мир вам ничего не отдаст, ваше окружение вам ничего не отдаст. Окружающий вас мир не делает подарков. И у мозга нет выхода, кроме как бороться самому за эту несправедливость. Любой человек любит спорить до конца. Так уж устроен наш мозг. А когда наш мозг хочет спорить, понимая, что мир несправедлив, у него автоматически вызывается желание доказать в первую очередь себе, что я смогу это изменить. Именно это и двигает к реальным действиям, которые меняют нашу с вами жизнь.

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

Когда же вы все это встраиваете в свое понимание мира, начиная со своего окружения и кончая тем, о чем мы сейчас с вами говорим, вот тогда можно рассчитывать на долгосрочную перспективу изменения своей жизни, изменения жизни самим собой, а не кем-то. И как сказал в своей песне Андрей Макаревич: « Не стоит прогибаться под изменчивый мир – пусть лучше он прогнется под нас». И мир действительно прогнется под нас, если мы будем к этому идти сами. И все будет вертеться вокруг нас так, как мы этого хотим, а не мы будем вертеться вокруг чего-то.

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

Навыки в получении денег делятся на три категории:

1) Навыки получения;

- Мое детство прошло в обычном советском дворе. Современная молодежь не поймет меня, как можно было жить без планшетов, компьютеров и сотовых телефонов. Но мы были счастливы, потому что все вместе играли в большом уютном дворе. Зимой вместе лепили снеговиков и снежные крепости, а летом качались на качелях, играли в «казаки-разбойники» и катались на велосипеде. Кстати, велосипедов было только два. Один у меня, а второй у моего одноклассника Андрея. Мы устраивали гонки по двору или катались по очереди. Чтобы прокатиться на велосипеде, достаточно было сказать: «Дай,

пожалуйста», - и зачастую не дождавшись ответа, педали крутил новый велосипедист.

За временем мы не следили. Чтобы позвать нас домой, родители просто кричали в открытое окно. Но когда мы стали постарше, нам просто говорили: «Чтобы в шесть часов был дома». Часов никто не носил, а чтобы узнать время, мы выбегали со двора на улицу и спрашивали у прохожих: «Который час?». Кто из нас был понаглей, мог попросить еще 10 копеек на мороженое. А еще на улице стояли телефонные будки. За две копейки можно было сделать один звонок любой продолжительностью. И если в кармане не обнаруживалось нужной монеты, то ее можно было просто попросить у любого прохожего. И этим занимались не только дети, но и взрослые.

(из рассказа многодетной мамы)

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

Пока вы себя не освоите заново, вам придется себя ломать. Этот навык часто помогает, когда вы используете хорошие отношения или ссылаетесь на кого-то. Не встроив в себя навык, просто спросить, вы остаетесь со своим комплексом: вы хотите что-то взять, а вам не дают. Но вам не дают потому, что вы не умеете правильно просить.

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

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

2) Навык – сначала отдавать, а потом просить;

- Из разговора в детском саду:

-Маша, хочешь поиграть с моей куклой? Смотри, какая она красивая! Ты можешь играть с ней целый день. А завтра мы можем

вместе попрыгать на твоей скакалке.

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

- Санек, привет!

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

При таком обращении становится неинтересно помогать этому человеку даже за сорок процентов. Это потребовал, а потом сделал снисхождение. Другое дело, когда человек говорит следующим образом:

- Александр, здравствуйте!

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

Люди, которые нас окружают, не любят отдавать что-то просто так. У многих есть комплекс: вдруг я дам, а мне потом за это ничего не дадут. Дело в том, что в девяти из десяти случаев вы действительно ничего не получите. Но в десятом случае вы получите за все десять, в которых давали. Сначала вы делаете что-то для кого-то, а потом уже просите. Можно необязательно просить материальные вещи. Можно попросить помощи, спросить совета у человека, который вам ничем не обязан и время на вас тратить не должен. Когда человек правильно просит, объясняет причину, исходя из чего, он обратился, с ним всегда готовы общаться и даже давать советы бесплатно.

Суть любого бизнеса – правильно научиться торговаться.

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

Нужно научиться говорить: «Я готов дать это и за то, что я вам отдам, хочу получить вот это». Суть этого навыка тоже важна: сначала отдать и сделать, а потом попросить. Для многих людей комплексы начинаются именно здесь. Если просить - комплексов нет, то отдать – есть проблема. Без умения - правильно общаться, без умения – правильно просить вы не сможете наладить правильный навык –

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

3) Навык создания максимальной ценности себя.

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

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

Когда вы создаете максимальную стоимость, максимальную свою ценность, вам не приходится ничего просить, вам все будут отдавать сами. Это уровень создания через знания, умения, опыт, труд и т.д.

Создавая максимальную стоимость, вам не придется думать о том, что вы получите назад. Это будет приходить к вам само собой. Но в этом случае вам придется только отдавать. Вы должны делиться с миром, и тогда мир будет отдавать вам обратно. Самое интересное, на что многие не рассчитывают, это когда вы начинаете учиться просить просто так у тех людей, которые готовы послать вас в лес. Вы были уверены, что просто так они вам никогда ничего бесплатно не дадут и не посоветуют. Но вдруг получаете от них ответы без каких-либо условий.

Люди, которые нас окружают, не любят отдавать что-то просто так. У многих есть комплекс: вдруг я дам, а мне потом за это ничего не дадут. Дело в том, что в девяти из десяти случаев вы действительно ничего не получите. Но в десятом случае вы получите за все десять, в которых давали. Сначала вы делаете что-то для кого-то, а потом уже просите. Используя навыки, приносящие вам деньги, вы должны не забывать и о навыке однозадачности . Когда вы делаете сразу много разных дел, или стараетесь - стать крутым в разных областях, то вы по чуть-чуть растрчиваете свои силы и энергию на все эти дела. Если вы пытаетесь зарабатывать деньги и так, и сяк, то - скорее всего у вас ничего не получится. В нашем мире ценятся люди, которые являются узконаправленными специалистами. Расценки на узких специалистов всегда выше.

Мультиспециалисты дорого не стоили и стоять не будут.

Если вы для себя определились, что в какой области вы будете зарабатывать деньги, то начинайте становиться более серьезным, более глубоким специалистом. Если получается у вас зарабатывать деньги, то в данном случае вы начнете получать больше, чем специалисты широкого профиля. Наверняка, кто-то из вас является узким специалистом, но на сегодняшний день не востребован. Для таких людей придется сделать очень серьезный шаг: смириться с тем, что вы никому ненужный узкий специалист и попытаться максимально быстро переквалифицироваться. Вы должны вовремя капитулировать. Ждать у моря погоды, вдруг через год изменится ситуация и вы будете востребованы, нет смысла. За полгода вы сможете абсолютно спокойно стать специалистом в другой области и уже начать себя продавать значительно дороже.

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

Петя нашел себе работу в области налогового права. Недавно он стал начальником отдела, и теперь его все зовут Петр Сергеевич. Михаил стал специалистом законодательной стороны электронной коммерции. И даже Светка, которая ничего не знала в юриспруденции, устроилась работать помощником нотариуса. Остальные спрятали свои дипломы в закрома и занялись другой деятельностью. С одной стороны, Оксана завидовала своим однокурсникам, потому что у них все складывалось хорошо в финансовом плане. Но с другой стороны, все время ждала наступления лучших времен.

Нужно уметь правильно капитулировать перед обстоятельствами. Если есть обстоятельства непреодолимой силы или обстоятельства «болото», куда вас затягивает, и вы годами ждете новую должность, но ничего не происходит, то вы становитесь бездейственным. Вам некуда развиваться. Многие спиваются в этом «болоте», где с одной стороны выход есть, а с другой стороны его нет. Если вы находитесь в подобной ситуации, бегите оттуда мощными прыжками, как можно дальше, и становитесь однозадачными специалистами в других областях. Для хорошего специалиста всегда будут существовать дополнительные бонусы. Внедряйте в себя два первых навыка и начинайте внедрять

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

Попросите своих домочадцев что-нибудь для вас сделать просто так, или попросите у них какую-нибудь вещь, которой они очень дорожат. Это должна быть просьба, а не приказ. Умея просить у близких, вы создаете доверительные отношения в кругу семьи. С такой же просьбой обратитесь к чужим людям. Это могут быть сослуживцы, знакомые или еще пока не знакомые с вами люди. Просьба должна быть вежливой. Обязательно поясните для чего вам это нужно.

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

Каждый день делайте что-то приятное и полезное для других людей, ничего не прося взамен. Это будет началом создания максимальной ценности себя. Не ждите от людей ответной реакции, это сильно их напрягает. Обязательно придет время, когда вам все вернется. Помощь может прийти совсем с другой стороны, откуда вы ее даже не ждете.

Пятая область

Бумажный король – миф или реальность

Мы с вами говорим о деньгах. А что эти деньги из себя представляют? И какова их ценность? Давайте вспомним историю и попробуем в этом разобраться.

Деньги – это средство обмена в нашем мире. Чем дальше мы уходим в историю, тем больше углубляемся в корни отношения к деньгам. Отношение людей к деньгам в ближайшее время будет кардинально меняться. Дело в том, что сто лет назад каждая бумажка, называемая деньгой, имела определенные гарантированные обеспечения в золотом или серебряном запасе. Каждая монета являлась кусочком драгоценного металла. А это уже не эквивалент, а гарантированное обеспечение.

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

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

Бумажные деньги есть мифическая субстанция, которая является просто каким-то средством обмена между людьми. Люди просто договариваются между собой. Но при этом может наступить дефолт. Другими словами происходит обман или нежелание выполнять свои обязательства. И одна из сторон, имея эти бумажки, остается без средства к существованию. Зачастую обманутыми становимся мы с вами.

В других странах наши деньги никому не нужны. Это просто бумага. Вы не сможете с ними ничего сделать, кроме как в пунктах обмена, которые находятся в специальных местах. Но вне этих мест, наши деньги не востребованы. Это просто бумага. И это очень важно понимать. Можно ли обезопасить себя от дефолта? Можно. Когда в этой книге речь идет о богатстве, подразумевается не наличие бумажек, а умение иметь для себя эту ценность. Деньги – это не ценность, это бумага. Желать денег, мечтать о деньгах и ассоциировать их со счастьем – полный бред, потому что сами по себе деньги ничего не стоят.

Рассматривать эту проблему надо глубже. Деньги нам нужны для того, чтобы что-то иметь. Это и есть основные ценности, на которые нужно опираться. С сегодняшнего дня вы должны перестать думать о деньгах как о конечной цели. Мозг не понимает, зачем вам столько бумажек, которые ничего не стоят. Нужно оперировать конкретными ценностями. Главная ошибка в умах людей связана с тем, что люди ассоциируют деньги с конечной ценностью. Но это не так.

Идем по ложному следу к богатству или неправильно мыслим
«Мы находим в жизни только то,

что сами вкладываем в нее»

(Р. Эмерсон)

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

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

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

- Александр учился в обычной советской школе. Как и все мальчишки, он много любил гулять, уделяя мало времени учебе. В школе он был обычным троечником и среди других особо не выделялся. Но когда начал возникать вопрос, а чем заниматься после окончания школы, то стало очевидным, надо будет идти в армию. В армию Александру идти не хотелось. Пугали не столько физические нагрузки и отдаленность от дома, сколько повышенная смертность среди солдат. Шла война в Чечне. И единственное, что могло отмазать от армии, это было поступление в ВУЗ. Но знаний для поступления в институт было недостаточно. Вот тогда и пришлось себя менять.

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

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

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

Нищета – это порок. Давайте от него избавляться!

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

На мировоззрение влияют ценности вашего «я». Ценности, которые у нас с вами есть, определяют наши мысли и наши действия. Большинство из нас считают своими ценностями семью, здоровье, детей, домашний очаг. Многие вообще не задумываются о своих ценностях. А ценности, которые мы создали сами себе под воздействием окружения, конфликтуют с финансовым успехом. Конфликт возник из-за того, что мы не уделяем время финансовому развитию. Мы тратим время на ценности. Но эти ценности не приносят нам денег и развития. Парадокс, но чем больше мы зарабатываем, тем больше мы можем отдавать себя этим ценностям.

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

Это грустный пример из жизни. Но лучше грустить в своем доме с полным холодильником, чем на больничной койке без гроша в кармане. Проблемы денег не приносят, но деньги решают эти проблемы. А у большинства людей в ценностях отсутствует финансовый успех. Те ценности, которые у вас есть на сегодняшний день, тормозят вас в финансовом плане. Вы много времени тратите на них, тем самым не уделяя время на финансовый успех. Деньги – не божество. Им нельзя поклоняться. Это средство обмена, благодаря которому мы можем получать другие ценности. Если мы не имеем денег и тратим время на другие ценности, то в конечном итоге мы будем скорей всего несчастны, чем счастливы. Ценности надо менять, исходя из тех задач, которые надо решать сегодня.

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

Когда вы думаете о планах на ближайший год, вы думаете по программе ваших ценностей. Вы думаете, что надо отправить сына в институт. Вы думаете, что надо быть рядом с мамой. Но если в это время у вас будет строка – финансовое благополучие, то вы и сына в институт отправите, и денег заработаете. И с мамой рядом будете, и денег заработаете. Если у вас в голове будет сидеть финансовое благополучие, то ниоткуда у вас появится огромный сгусток энергии, сил, времени, которые вы сможете потратить на свои ценности. При этом вы не потратите меньше на маму, детей, на физические упражнения. Эта ценность должна сидеть в вашей голове. Если будете думать каждый день о финансовом благополучии, то у вас найдутся силы и энергия на изменения в вашей жизни. Это и есть ваше мышление, ваше мировоззрение.

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

Денежная мотивация

Деньги к нам сами не приходят, с неба не падают, а являются результатом НЗО. Устой вокруг нас могут меняться как перчатки. Но мы с вами остаемся, мы никуда не деваемся. И мы должны жить так, как нам удобно, как выгодно. Мы должны получать от жизни выгоды. Но на сегодняшний день мерилom выгод являются деньги. И самый простой вариант – зарабатывать больше денег. Жизнь пользоваться надо правильно. Если вам выпало получить хотя бы 10% от прибыли на халяву, то это значит, что надо брать 10%, а не ждать, когда вам просто так свалятся 50%. Человеческий мозг постоянно ищет себе оправдания нашим уродским действиям. И мы сами ищем подтверждения своим не денежным поступкам и просим окружающих подтвердить их. Когда мы так делаем, мы остаемся при чувстве справедливости, которое не дает нам зарабатывать деньги.

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

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

- В Америке проводили эксперимент. Собрали 50 самых умных людей науки, которые не занимаются бизнесом, и раздали им по 250 тысяч долларов. Эти деньги ученые должны были вложить в акции. Эксперимент проводился с целью узнать, на сколько люди с аналитическим умом могут правильно распоряжаться деньгами. В эксперименте принимали участие математики, физики и химики. Результат эксперимента показал, что деньги профуфлили все. Причина проста. Когда человек является светилом в науке, то он настолько уверен в своем «я», в своих действиях, что эта уверенность передается даже на ту область, в которой он ничего не понимает. Делая неправильные действия и не получая результата, эти люди начинали оправдываться. Их оправдания были основаны на том, что определенное эго не давало им возможность попросить совета у кого-то, пойти поучиться к кому-то, найти в этом вопросе себе наставника. Ведь они же все такие великие академики! Они так прекрасно разбираются в своих науках!

Это пример того, что нужно уметь распоряжаться деньгами. Превосходное знание других наук не дает гарантий в правильном обращении с деньгами. Без наставников здесь очень сложно обойтись. Если вы будете пытаться делать что-то самостоятельно без помощи профессионала, то будете ошибаться. Ошибаясь, вы начнете искать себе оправдания. А главное, вы их всегда найдете!

Делая ошибки в финансовой области, вы будете искренне верить в то, что виновником вашего безденежья является кто угодно, только не вы. Вы начнете искать себе оправдание, а когда найдете его, то удалитесь от денег, удалитесь от своего желания. Это есть антиденежная мотивация.

Как эмоции влияют на толщину кошелька

В этой главе мы рассмотрим еще один вопрос денежной мотивации – это вопрос эмоций. Эмоция – это реакция человека на воздействие внешних и внутренних раздражителей, нарушение равновесия, беспокойство различной глубины. Когда мы с вами испытываем какой-либо душевный порыв, мы пытаемся изменить мир психическими силами. Эмоции бывают разные. Это могут быть страх, радость, огорчение, паника и многие другие. Когда человек испытывает страх, то - что происходит с его телом? Зрачки расширяются, во рту появляется сухость, сердце бьется так сильно, что

повышается кровяное давление. Вырабатывается гормон адреналина, и мозг определяет реакцию «бей или беги». Организм словно пытается помочь. Он становится похож на турбореактивный двигатель, готовый к действию.

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

А теперь давайте вернемся к деньгам. Есть факт, что 90% покупок совершаются на эмоциях. При этом тратится больше денег на невостребованные после покупки вещи. Оглянитесь вокруг себя. Вы уже нашли портативную швейную машинку, которой так ни разу и не воспользовались? А может быть, у вас в шкафу пылится флакон духов, запах которого вам больше не нравится? Наверняка, таких предметов и вещей можно найти множество в каждом доме. Их можно даже обнаружить у людей с маленьким достатком. А главное, все эти вещи были куплены в порыве души. Но эмоция кончилась, а душе стало просто не нужно. Знакомая ситуация, верно? Совершая покупку на эмоциях и не получая выгоды от приобретенной вещи, мы мотивируем себя на расход наших денег. Их становится «минус». Это есть антимотивация на деньги. А теперь давайте посмотрим на это с другой стороны.

- У Ивана был один приятель по имени Вячеслав, который решил заняться бизнесом. Розничная продажа фруктов и овощей привлекла Вячеслава не так давно. Фрукты его семья очень любила, да и за овощами не надо было часто ездить к теще в соседний район. Поездки к родственникам его сильно напрягали, а денег он зарабатывал недостаточно, из-за чего теща высказывала свое недовольство. В общем, захотелось Славе убить двух зайцев: семью накормить и денег заработать. Получил в банке кредит, снял в аренду помещение, закупил товар, нанял двух продавцов. И понеслось... Но не все было так гладко, как казалось в самом начале. Фрукты имеют свойство портиться со скоростью скисшего молока, а овощи постоянно сохнут, теряя в весе. Через два месяца бизнес прогорел.

Отношения в семье накалились до предела, банку надо было выплачивать проценты, а денег как не было, так и нет. Зная обо всех

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

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

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

Потерпеть крах может каждый, но вынести правильные уроки из сложившейся ситуации и не повторять ошибок в будущем могут только сильные и умные личности. Лучше потерпеть неудачу, а после идти дальше, учитывая эти ошибки, чем сидеть всю жизнь на одном месте и всего бояться.

Силы растут тогда, когда ты работаешь до неудачи. А для этого надо брать на себя больше нагрузок.

Пример с Вячеславом учит тому, что до того, как снимать помещение и набирать персонал, надо было поработать лично без вложений. А научившись это делать, поняв обороты, просчитав прибыль, можно было снять недорогое помещение и нанять одного сотрудника. Девяносто процентов открытых бизнесов закрываются в первый год по одной простой причине: люди делают глупые неправильные шаги. Они не хотят правильно учиться открывать бизнес. Вы должны запомнить, что ваши знания, умения, навыки растут вместе с усилиями и настойчивостью. Неудача есть возможность изменить жизнь к лучшему.

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

Ваша мотивация очень сильно зависит от ваших позитивных и негативных эмоций. За счет позитивных эмоций деньги часто тратятся

на ненужные вещи. Негативные эмоции не позволяют вам получать деньги за счет бездействия.

Все люди при равных условиях действуют одинаково, так как согласно теории избегания, любой смертный старается воздержаться от каких-либо жертв, выбирая из двух вариантов самый плохой. Есть данные, что человек принимает решение уйти от жертвы в два раза чаще, чем решение получить какую-то выгоду. Боязнь что-то потерять вынуждает уходить от получения выгоды. С этим связан страх перед увольнением со старой работы, страх потерять то, что уже есть. И люди не делают шаги, чтобы приобрести больше денег. Жертва – это есть девять действий, которые не приносят денег столько, сколько вы хотите. Это делает только десятое действие, которое мы хотим сделать первым и единственным шагом. Но в жизни так не бывает. Жизнь несправедлива. И именно из-за этого люди отказываются совершать эти девять действий. Но жизнь всегда была, есть и будет такой потому, что тогда нам всегда есть, у кого учиться, к чему стремиться и за кем идти.

Домашнее задание

Напишите на бумаге свои конечные цели, нарисуйте то, о чем мечтаете. Если вы нарисуете чемодан денег, то ваш мозг не оценит ваш выбор и ничего предпринимать для этого не станет. Деньги – это не еда, не одежда, не постель, даже не туалетная бумага. Мозгу требуется то, чем можно воспользоваться.

Напишите свои ценности, ради чего вы живете, к чему стремитесь. В список ваших ценностей обязательно включите финансовый успех.

Учитесь чем-то жертвовать ради финансового благополучия. Это может быть личное время, личные отношения, какие-то материальные благополучия. Жертвуя старым, вы приобретаете новое.

Заключение

Вот и закончился наш с вами путь в царство бумажного короля. Мы подошли с вами к центру мишени. Дальше вы должны идти сами. Каждый из вас будет наращивать свою мышечную силу, преодолевать свою «яму», подниматься к своей вершине.

Книга не дала ощущение шуршащих банкнот, она только указала направление, куда надо идти. Вы сами должны научиться ставить перед собой реальные цели и достигать их. Помните, что деньги – это не конечная цель. Ваши ценности всегда должны переплетаться с финансовым успехом. Они как семейная пара должны идти рядом друг с другом. Меняя себя, меняя свое окружение, вы помогаете себе правильно смотреть на мир. А правильное мировоззрение поддерживает вас в мотивации самого себя. Ведь без новых знаний, без новых навыков, без получения нового опыта, вы не сможете достигать новых вершин. И только новые победы принесут вам еще больше денег. Чем больше побед будет в вашей жизни, чем чаще вы будете достигать новые вершины, тем ближе к вам будет ваш финансовый успех. Прочитав книгу, вы не стали вмиг богатым человеком. Это долгий и сложный путь, требующий постоянного контроля над собой и преодоления преград, стоящих перед вами. И результат всегда будет зависеть от силы вашей воли. Силы вы тренируете ежедневно, увеличивая с каждым разом нагрузку все больше и больше. Чем больше силы, тем выше вы поднимаетесь. Не забывайте распределять свои силы, правильно их рассчитывать, чтобы потом не было мучительно больно о потерянном времени. И помните, что прямых дорог не бывает. Вас на пути всегда будут подкарауливать различные неприятности. С ними вам придется вступать в бой. Если после боя вы получаете выгоды, то это правильный путь.

Трогаясь в путь, проверьте, что может помешать в дороге. Хорошо подготовьтесь к различным препятствиям и не забудьте сообщить своему наставнику направление вашего движения. Это нужно для того, чтобы в трудный час он успел протянуть вам руку помощи и вывести вас на финишную прямую.

Счастливого вам пути и финансового благополучия!

До новых встреч уже в новой книге!

Предпринимателям, руководителям, бизнесменам Если Вы хотите научиться правильно вести свой бизнес, развивать филиальные сети, но у Вас постоянно на пути возникают какие-то проблемы, то тренинговый центр BizMotiv станет вашей палочкой-выручалочкой.

Александр Белановский и его помощники научат Вас подбирать и удерживать лучший персонал, увеличивать собственный доход путем безденежной мотивации сотрудников, зарабатывать ораторским

искусством от 100 000 рублей за одно выступление. Если Вам надоело быть серой массой, и Вы хотите взять жизнь в свои руки, то один клик мышкой наполнит Вашу жизнь радостными красками. На сайте тренингового центра BizMotiv Вы найдете много различной информации, которая даст ответы на повседневные вопросы. Вы можете воспользоваться информацией в электронном виде, можете заказать печатные книги на OZON.ru, а можете заказать аудио файлы и слушать их по дороге домой или на работу. Для любителей учиться вживую А. Белановский проводит онлайн тренинги, вебинары, коучинги, а также «живые» встречи в разных городах России и ближнего зарубежья. Сайт содержит как платную, так и бесплатную информацию по развитию бизнеса. «Топ-халява» сэкономит Ваш бюджет. Не упустите свой шанс!

Заходите на сайт прямо сейчас и начинайте уже богатеть!

Ссылка на сайт: www.bizmotiv.ru