

www.korolizhizni.ru
www.freedombiz.ru

Продавай, если хочешь жить

или как стать неудачником за 60 секунд



пошаговое руководство домашней баранизации людей.
Warning: материалы книги содержат ненормативную лексику.

Only for 21 year+

Copyright © Стеценко Виталий. 2011 Все права защищены

Лирическое вступление

Я приветствую Вас на первых строках моей книги. О чем эта книга и для кого? Эта книга о людях и для людей. Об успехе и неудачах. О жизни и существовании. О результатах и провалах.

Это не книга тренинг, не пошаговый алгоритм действия. Данные страницы – это зеркало моей души, все те переживания и радости, которые закипали во мне многие годы.

Меня зовут Стеценко Виталий, в момент написания книги мне 19 лет почти 6 из которых я веду собственные интернет-бизнесы. Мой доход на момент написания книги составляет почти XXXXX долларов в месяц (до 10 000 немного не дотягиваю).

Эта книга написана из веранды пятизвездочного отеля бизнес класса в одном из самых дорогих городов Египта, ночью, в промежутке примерно с 23:00 до 10:00 по местному времени. Данную книгу я написал на одном дыхании, писал я без остановки много часов.

То, что Вы здесь найдете многим не понравится, ну я не Филипп Киркоров, что бы всем нравиться, нравиться всем – такой цели я себе никогда не ставил.

Вы можете использовать приложенные здесь материалы, а можете не использовать, просто потыкав в меня пальцем и сказав, что я самоуверенный пацан. Дело Ваше.

Продавай, если хочешь жить

Ужасная правда любого успешного человека, жившего на нашей планете. Будда, Генри Форд, Томас Эдисон, Менделеев, Рокфеллер, Иисус Христос, Нострадамус. Что их роднит? Они все продавали. Кто-то продавал идею, кто-то разработку, кто-то периодическую таблицу элементов, кто-то автомобили. Но все они продавали.

Продажа – это процесс, при котором то, что Вы даете добровольно, принимается второй стороной, то есть покупателем. Вы можете извлекать из этого выгоду, например денежную, а можете не извлекать.

Но факт остается фактом, если Вы не продаете – Ваша идея никому не нужна. В мире миллиарды гениальных идей и единицы людей, которые умеют правильно эту идею преподнести и материализовать.

И если Вы хотите попасть в 1.5% успешных людей или в 0.02% суперуспешных людей – Вы должны продавать. Что продавать? Решать Вам.

Продажа и успех

Я назвал цифры 1.5% успешных людей и 0.02% суперуспешных людей. Именно 1.52% людей на планете находятся на борту того корабля, на который Вы смотрите барахтаясь в грязном загаженном водоеме. Эти 1.52% построили свою жизнь, обеспечив себе достаточный уровень финансовой независимости, достаточный уровень уважения и любви посторонних, а также очень близких людей.

Эти 1.52% людей могут быть хирургами, бизнесменами, музыкантами, представителями религиозных и духовных общин. Все они приложили титанические труды для достижения своих целей.

Все они когда-то дорого продали плоды своей деятельности: продукты, песни, услуги. Эти люди должны служить для нас примером и шаблоном для моделирования их ключевых качеств. В жизни успешного человека нет никаких секретов и тайн, как думают «земные» люди. Вся суть заключается в регулярном, систематическом использовании базовых элементов саморазвития, постановки и достижения своих личных целей.

Поведение этих 1.5% мы должны из дня в день копировать и тянуться за их результатами. 0.02% суперуспешных людей – это гении и двигатели нашей цивилизации. Они жили в совершенно разные эпохи, некоторые из них живы и сейчас, например Билл Гейтс. Эти люди не просто успешные и они не просто ездят на хороших машинах и живут красивой жизнью. Те самые «монстры» удивляли и продолжают удивлять людей. С точки зрения простого человека, например деятельности Леонарда Да Винчи, в целом нереально. Ведь нельзя быть одновременно:

- Гениальным архитектором;
- Художником;
- Механиком;
- Поэтом;
- Философом;
- Культурным деятелем и социологом.

Нельзя. Как же так? Лично я в ах..е с этого человека, на мой взгляд он является самым эффективным из всех людей известных истории.

Вот эти самые 0.02% должны всегда нас подстёбывать и мотивировать. Если тебе сейчас кажется, что ты что-то умеешь и чего-то достиг – посмотри на Парацельса. Этот человек за свои 47 лет своей жизни прокачал медицину и сделал в ней больше открытий чем вся цивилизация со времен Гиппократы.

И ты до сих пор считаешь себя успешным? Лично я себя нет.

Слои людей в человечестве или привет биомассе

1.5% и 0.02%. Откуда я взял эти цифры? Все очень просто, я собрал все статистики мировых гуру в области личностного роста и достижения целей, таких как: Стивен Кови, Наполеон Хилл, Дейл Карнеги, Дэн Кеннеди, Бодо Шеффер и ряд других и вывел из них среднее арифметическое. Вот и вся формула.

Кто-то со мной не согласится: «Нельзя же вот так делить людей». Почему нельзя? Можно, даже нужно. Если мы не хотим вернуться в пещеры или окончательно загадить нашу планету, мы должны регулярно отмерять жизненно важные характеристики нашего социума, делать аналитику и принимать меры по оптимизации отстающих процессов.

Посчитаем, $1.5+0.02=1.52$. 1.52% людей на планете на корабле, остальные 98.48% в болоте. В эти 1.52% мы не берем «бизнесменов», которые сколотили состояние на наркотрансферах и рекетах в 90-ых годах. Сюда мы не берем различных представителей откровенно идиотских и бесполезных слоев общества, которые по ряду причин считают себя выше других: скинхэдов, хиппи, неформалов, «духовных людей» или калек с патологией поиска глубокого смысла в дырках, которые покрывают луну, религиозных фанатиков, считающих, что они вышли за рамки обычной бестолковой и лишённой здравого смысла мирской жизни.

Подведем итог: 98.48% людей на планете – это биомасса, вроде бы и живые, но не живущие, вроде бы мертвые, но не гниющие (о как зарифмовал).

Эти люди по большинству своему идут за сокровенными 1.52%. Как в пословице: «Одни люди катят мир, а другие бегут сзади и кричат – куда катиться мир?!».

Почему биомасса? Потому, что толку с таких людей по факту не много. Во-во. Знаю какое возражение возникло в головах моих читателей: «Вот ты такой умный, если бы все как ты были, кто бы улицы подметал?». Здесь у меня двойной ответ.

Улицы может подметать робот, притом в 100 раз эффективнее человека и ЗП ему платить не нужно. И все такие умные как я не будут, потому, что я не родился с золотой клизмой в одном месте и с огромными знаниями в разных областях. Все это я годами собирал и накапливал.

Жертва во имя успеха. Нельзя получить все и сразу. Моя тайная история

С 14 лет я занимаюсь заработком денег и попытками ведения интернет-бизнеса, инфобизнеса. Это связано с рядом причин, начнем с самого фундамента. В детстве я ооочень много болел и болел я с самого рождения где-то до 16 лет с интервалом 2 недели гнойными ангинами, фурункулезом, дискинезией желчных путей и целым букетом других не очень приятных бонусов.

Было весьма не приятно 75% жизни сидеть дома в лучшем случае ходить и что-то делать, в худшем (как правило был худший) лежать с температурой пока мои сверстники гоняли мяч, играли в прятки, войнушки, позже начали влюбляться и гулять с своими первыми девушками.

Я чувствовал себя закомплексованным, был очень худеньким, были некоторые проблемы с дикцией, но все же я пытался успеть за темпами моих сверстников, конечно же ничего не выходило. Когда я пытался «косить» под остальных, чувствовал себя откровенно не в своей тарелке. Моя жизнь превратилась в тотальный бессознательный дебилизм и я совершенно не знал, что с этим делать.

У меня была и другая проблема, моя мама не могла нигде работать, т.к. выхаживала такого чахлика как я. А у отца дела шли не так как хотелось бы. В общем, у нас не было особняка с 5ти метровым фонтаном в гостиной☺

На неделю мне давали 5 гривен карманных денег 3.50 из которых я тратил только на проезд в школу. То есть позволить себе какие-то материальные баловства я не мог.

Тогда я решил, надо зарабатывать. В возрасте 14 лет, начал делать первые успехи, вначале заработал в интернете 10 долларов, потом 50, потом же 100 за месяц.

В итоге в 15-16 лет мой доход составлял 100-300\$ в месяц (зарплата 200\$ в месяц у нас СЕЙЧАС считается нормальной, а в те времена несколько лет назад – это были вообще сумасшедшие деньги).

Когда я начал показывать такие результаты я понял, что скорее всего я не хуже и слабее других, а на 10 голов выше. Мои сверстники в то время думали о том как бы какую-то девочку пощупать за мягкие места, в моей же голове вываривались планы для проектов...

В этот период (мне было около 16ти) я осознал, что их жизнь – это сплошная туфта, скопированная с телевизора, СМИ, а также с мнения недоразвитых дворовых быдло-старшаков.

Самое прикольное, что в этот промежуток времени своего пробуждения я начал крепнуть, набирать вес, физическую форму, а главное здоровье. Этот процесс набирания здоровья продолжается и по сей день (в момент написания данной книги моя обычная тренировка составляет легкую пробежку в 25-35 километров по пересеченной местности, сплю я 5-7 часов в день и собираюсь сократить эту дозу до 4-5 часов).

Эти биологические знаки дали мне понять, что та жизнь, которую я начал осваивать – это что-то очень сильное.

С тех пор я не остановился ни на один день. Как видите, результаты на лицо (особенно мне видны результаты, как раз в момент написания этих строк сижу на веранде с видом на Красное Море и на ряд элитных египетских гостиниц).

Легко мне не было, первые 5 лет своей практики в бизнесе мой доход составлял в среднем 200-1000\$ (всего лишь, для 17-18ти летнего парня). Сильный скачок был у меня во второй половине 2011 года.

Сейчас я на 100% счастлив, здоров, отчасти успешен, на 200 голов выше любого своего ровесника (по крайней мере из тех, кого знаю лично) и на 100 голов выше обычного человека.

По предварительным подсчетам, для того, что бы выйти на тот уровень где я сейчас – я потратил около 20 000 часов непрерывной работы за компьютером, книгами и своим любимым коричневым блокнотом, провалил около 115 различных проектов в интернете.

Еще один прикольный факт из моей личной жизни: я никогда не встречался с девушкой дольше 2 недель, хотя в последнее время (как ни странно) недостатка общения с слабым полом я не испытываю, тем не менее факт остается фактом.

Мне попросту не интересно тратить на это свое время и силы. Я напрочь отказался от общения со своими старыми друзьями. Хотя сейчас очень ржачно проходить мимо них и слышать от них те же самые слова, что и 6 лет назад, видеть их сидящими на той же самой лавочке, что и 6 лет назад, ну и собственно на том же уровне развития, что и 6 лет назад.

Таким образом я многим пожертвовал (хотя я не считаю, что пожертвовал чем-то важным), для того, что бы к чему-то прийти. Как Вы думаете, я сделал правильный выбор?

Продажи – ключ к успеху

Все дело в том, сколько бы Вы не работали на дядю, максимум, что Вы получите – это повышение зарплаты на 10% раз в 5 лет и регулярные унижительные похлопывания от начальника по плечу, с тоном полным сарказма: «Молодец, хорошо е..ашишь».

Деньги – в продажах. При том совсем не обязательно иметь именно свое дело, быть директором, Вы можете занять ячейку в правильной инфраструктуре, построенной на основном законе сетевого маркетинга: «Человек не работает на компанию, человек работает на себя и получает прямо-пропорциональный результат от своих действий». То есть не сделал – не заработал, сделал – заработал. Как все просто.

Вопрос только в том, как занять такую ячейку, где её найти. Ответ как всегда прост, как всегда истинна где-то рядом, что бы найти – нужно искать. Оттолкнитесь от своих интересов, если Вам нравится помогать людям решать проблемы связанные с финансовыми трудностями – продавайте им консультации по личному финансовому планированию, если нравится автомобили – продавайте автомобили.

Главное не делать от противного, нельзя преуспеть в той области, которую Вы не любите. В этом один из самых для меня интересных моментов человеческой психологии, люди как правило считают, что работа – это часть жизни отвечающая за добычу финансовых ресурсов. И эта часть жизни по определению не должна нравиться. Как в пословице – каждую пятницу мы отдыхаем, а каждый понедельник снова думаем о следующей пятнице.

А теперь главная тайна. Держитесь за свои кресла и стулья, дамы и господа. Готовы? **ВЫ НЕ ДЕРЕВО**, Дерево – у него корни есть, дерево не может встать, сесть на самолет и улететь за девять земель. У Вас корней нет, Вы можете прямо сейчас подорвать свою задницу и начать жить по новому. По другому.

Что Вам мешает? Общественное мнение? Родственники? Ровным счетом, Вы мешаете себе сами. И больше никто. Точка.

Первый шаг в новую жизнь

А теперь давайте выполним практику. Прямо сейчас, Вы запланируете изменения в своей жизни, которые нужно осуществить в течении пяти дней. Фундаментальные изменения, смена места работы, смена прошивки в голове, смена друзей. Лучше – сменить все сразу. Все эти смены, продекларируйте на бумаге. Поставьте дату, поставьте подпись. Как в настоящем документе, в настоящем договоре.

Данный договор лично для Вас ценнее, чем контрольный пакет акций «Газпрома» и «Лукойла» вместе взятый, т.к. если Вам сейчас дать эти пакеты акций, Вы из-за своей некомпетентности в течении нескольких месяцев загоните компанию в банкротство и потеряете ценность своих акций. Зато потом будет чем костер разжечь или выполнить другое действие связанное с личной гигиеной (думаю Вы поняли о чем я).

Я хочу принести Вам пользу, и данный договор Вы подписываете не со мной и даже не с собой. Вы подписываете его со своей новой жизнью. Если придержитесь его условий, то вселенная придержется своих. Я Вам это гарантирую.

Только не планируйте реализацию договора через год или через 5 лет. Максимальный срок – 10 дней. Через 10 дней, Ваши обязательства должны быть выполнены.

Как зарабатывать много денег

Давайте подумаем. Что бы зарабатывать нужно работать, нужно много работать и трудиться. Но, Вы скажите: «Мы работаем, мы корячимся!». Значит, Вы делаете что-то не так и Ваш энергетический вектор идет не туда куда надо.

Ужасное правило жизни – для того, что бы зарабатывать мало, нужно выполнять дешевую работу. Для того, что бы зарабатывать много – дорогую.

Логично?

Значит, Вам нужно найти такую работу:

- 1. Которая Вам нравится.**
- 2. Которая высокооплачиваемая.**

А теперь выполним еще одно простое упражнение (как видите – все вообще просто). Вы должны поставить планку, например 2000\$ в месяц через 3 месяца.

Сколько Вы готовы работать за эти деньги? 8 часов в день. 5 дней в неделю.

8 часов x 5 дней в неделю x 5 недель = 200 часов в месяц.

$2000 / 200 = 10$ долларов в час. То есть Вам нужна работа за которую платят 10 долларов в час. Это вообще не много.

Кроме того, есть закон, который гласит, что 20% действий приносит 80% результата. И наоборот. То есть из 200 часов, только 20% будут приносить Вам заработок, все остальное – это различные подготовительные этапы, например переговоры, изучение литературы, поиск клиентов.

$200 \times 20\% = 40$ часов.

$2000\$ / 40 \text{ часов} = 50\$$ в час. Вот это уже реальная цифра.

От неё мы и будем танцевать.

Теперь нам нужно выбрать род деятельности, который нам по душе и за который люди готовы платить. Здесь алгоритма дать не могу, т.к. слишком много вариантов. Дам маленький перечень возможностей:

1. Оказание платных консультаций;
2. Проведение тренингов и семинаров;
3. Создание тематического сайта для монетизации рекламой;
4. Наемная, постоянная работа с вышеозначенным окладом.

Вариантов у меня есть еще несколько десятков, но указанные мною выше – наиболее ходовые и наиболее быстро интегрируемы.

Продажи VS зона комфорта

Открываю еще один секрет. Никто не будет Вам просто так платить, если Вы берете за свои услуги 50\$ в час, то это означает, что можно найти кого-то кто будет делать эти же услуги за 10\$ в час, а то и меньше. То есть в пять раз дешевле.

Я фрилансер с опытом работы 3 года. И я знаю, что такое поиск людей, которые платят за услуги. Если Вы просто повесите свой коммерческий текст и описание своего перечня услуг на фриланс-бирже – никто Вам не ответит. Фрилансеров – хоть отбирай.

Но фрилансеры не продают, они ждут пока у них купят. Понимаете? Это как если Вы молодая и красивая девушка, ждете своего принца на белом коне, но запрятались в кладовке и совсем не выходите на люди. Принц не будет искать Вас в кладовке, он слишком крут для этого.

Встает вопрос, что же делать? Продавай, если хочешь жить. Такое название нашей книги. Если Вы раньше никогда не продавали – впереди самое интересное. Выход из зоны комфорта.

Все дело в том, что делать любое незнакомое телодвижение в первый раз всегда сложно, а главное стремно. Как это, позвонить незнакомому человеку и продать ему что-то. Как это подойти на улице к очаровательной девушке и сказать «Привет, как именована такая красавица? – Дуся. – Дуся, а ты больше любишь чай или кофе? – Чай. – Отлично, я тоже. Тут рядом есть кафешка с отличным цейлонским чаем, пойдем, я тебя угощу. Заодно расскажешь, откуда у тебя такое ржачное имя:☺. – Я сейчас спешу, нет времени. – Ок, тогда давай сегодня в 7 или завтра в 7, на этом же месте и оставь свой номер телефона, перезвоню, что бы не забыла».

Если Вы парень и при проработке данного скрипта не начнете заикаться, у Вас не начнется приступ эпилепсии, не будут дрожать коленки, то 3 из 5ти девушек с радостью согласятся. С клиентами все обстоит также.

Запомните золотое правило – клиенты и девушки всегда говорят нет. Кого-то это останавливает, кого-то – нет.

Выход из зоны комфорта как основная практика в личностном росте

В действительности, ничего не прокачает Вас так сильно, как выполнение ранее не выполняемых действий. Кроме того, чем в большем количестве направлений Вы сможете одновременно покинуть свою зону комфорта – тем сильнее станете.

Продажа – это всегда контакт, это работа с людьми. Работа с людьми по определению самая сложная и самая интересная работа из всех возможных на планете, т.к. люди в отличии от чего либо другого, совершенно не предсказуемы и парадоксальны.

Более того, они становятся очень интересными в момент, когда Вы просите их отдавать Вам свои деньги. Большие деньги.

Найдите себе ряд задач, выполнять которые Вы боитесь. Для парней – я уже подкинул пример. Все мы чего-то боимся.

Я, например, боюсь продавать людям, которые в 20 раз круче меня, различным директорам крупных компаний, топ-менеджерам. На самом деле, у меня почти нет опыта в этой области, отсюда и страх.

Люди бояться того, чего не понимают. Но опыт сильнее страха, чем больше опыта, тем больше понимание того, что всё архи-просто.

Главное начните. Вот Вам задание, найдите 5 действий, которые Вы боитесь делать и выполняйте в день по 5 попыток одного из пяти действий. Каждый день. Каждое из действий по очереди.

Самые крепкие могут делать все вместе, я так раньше делал. Крышу рвало сильно. Каждую ошибку, каждый косяк допущенный при выполнении одного из действий – конспектируем, тезисно, максимально детализируем.

Комплексы из серии я слишком молод / стар / умен / глуп / худой / толстый / у меня есть семья / у меня нет семьи

При попытке выполнять ранее не завершившееся успешно действие Ваше подсознание совершенно законно будет пытаться Вас остановить. Поверьте, подсознание сильная штука, которая уничтожила мечты уже триллионов людей за историю человечества.

Вы будете постоянно генерировать различные отговорки, при том чем ближе к началу действия Вы подойдете, тем более аргументированными и одновременно парадоксальными будут Ваши отговорки. Когда я проходил через это, был сам в шоке с того, что мой мозг выдает.

Приведу снова мой опыт знакомства с девушками (я привожу именно этот пример, т.к. знакомство – это очень хороший и колоритный синоним продаже). Погода на улице хорошая. Весна, солнце. Я прихожу в центральный парк своего города.

Там масса девушек. Я красиво одет, побритый, вкусно пахну. Почти готов к броску. И тут я вижу цель, я анализирую её, словно лев осматривающий добычу, начинаю двигаться в её сторону, быстрым и размеренным шагом.

И вот я в двух метрах от неё, время говорить! И тут, ультра-идиотская отмазка встала у меня перед глазами: «Я же не почистил свои туфли, как можно знакомиться с девушками, когда у меня нечищенные туфли?!».

Шанс упущен, мотивация снова меня покинула. Еще были отмазки: «Я же не почистил утром зубы!», «Зачем мне вообще это случилось? Что за бред пришел в мою голову?», «Эта какая-то не красивая, надо поискать другую». Список можно продолжать долго, но суть Вы уловили.

У Вас будет также, здесь нужен опыт, желательно успешный. После 2-5ти успешных конверсий, Вы станните уверенным и тогда будет проще.

И ни один тренинг Вас ни чему не научит, разве что может дать мотивационный пинок. Все, что нужно сделать – выйти из зоны комфорта.

Простое правило, если Вы сейчас живете жизнью, которая Вам не нравится и делаете при этом какие-то действия, значит нужно делать другие действия. Постоянные повторения старых действий не вызовут никаких качественных изменений. Если хотите жить по другому – нужно думать по другому, по другому действовать.

И это закон. Его нельзя обойти, обмануть, подкупить. Законы вселенной – на них держится мироздание. Не мы их придумали, но мы можем их использовать на благо себе и окружающим.

Еще раз о законах вселенной

Мир – это безусловно интересная штука. Думаю Вы не станете со мной спорить. Более того, мир совершенен во всех его проявлениях. Никаких случайностей не бывает, никаких несправедливостей тоже. Каждый получает ровно столько, сколько заслуживает.

По этому всегда ищите все проблемы в себе. Не валите их на окружающий мир, прыгитесь, работайте над собой.

Подобное притягивает подобное. По этому каждую негативную мысль по отношению к себе, к своим действиям, к другим людям и их реакциям на Ваши действия (вот мудака, снова не купил ничего у меня, а я его целые пол часа в скайпе консультировал бесплатно).

Вся проблема в Вас.

Все проблемы в Вас.

Все проблемы в Вас.

Запомните это. Если не купил – это не он мудака, это Вы хреновый продавец. Вывод: **прокачать тот момент, на котором вышел косяк.** Академик Павлов доказал, что рефлекс можно привить даже собаке. То есть если собака сто раз затупит, на сто первый скорее всего сделает все правильно.

Еще один интересный вывод – выходит, большая часть человеческого населения планеты тупее собак. Смешно, правда?

Ошибки – это главная возможность для развития. Только они позволяют нам найти наши слабые точки и улучшить их.

Не бывает совершенной формулы развития человека, достижения целей, достижения успеха.

Все мы разные, со своими тараканами и каждый должен в первый очередь помочь себе.

Потом, можно возложить на себя непосильную ношу затаскивания на наш корабль успеха, так сказать, тонущих в болоте.

Для самых маленьких и самых больших

Часто вопросы и неуверенность возникает именно у людей, которые считают себя:

1. Слишком молодыми.
2. Слишком старыми.

В любом случае, если Вы можете мечтать и визуализировать – значит можете достигнуть. И это не мои слова – это слова великого Генри Форда. Разберемся с самыми молодыми.

У Вас есть козырь – Вы можете сразить всех своей энергией и энтузиазмом. Продавайте и работайте с горящими глазами.

Циники как всегда скажут: «Еще один возомнивший из себя супермэна школьник». Но другие люди скажут: «Вот парень (девочка) молодец, старается. Ай-да поддержку энтузиазм и куплю, что-то».

Таких продаж бывает много, очень много. Часть людей, когда узнают про мой возраст сразу кидают в меня «какашками» и говорят, что в таком возрасте нереально ничего смыслить в интернет-маркетинге, бизнесе и продажах.

А другая часть наоборот отдает мне респекты и всячески подбадривает меня, в том числе и денежно. Палка двух концов, две стороны медали, если хотите.

Никогда не идите на середину, на середине стоят все остальные неудачники, идите дальше чем они и Вас будут ждать большие успехи.

А теперь рекомендация для самых больших. Я прекрасно знаю, что пенсия, да и зарплата в нашей многострадальной родине оставляет желать лучшего. Мы не будем клеветать наших любимых политиков и снова вздымать свои петушиные перья с возгласами: «Это не справедливо, они там жиреют, а у нас пенсия бт.р.».

Многие пенсионеры и люди, которые готовятся к входу в данный этап своей жизни отчетливо понимают, что жить на б т.р. в месяц – это не хорошо.

Вся проблема таких людей в дикой неуверенности. Я регулярно получаю письма в формате: «Виталий, я бедный и несчастный, никому не нужен, но хочу зарабатывать. Научи». Стоп. То, что ты бедный и несчастный – это ты сам сказал. Бедность – не порок, а всего лишь состояние разума, которое переливается и материализуется в реальной жизни.

И важно понимать, что времени у нас осталось не много, не мало, никто не знает точной даты окончания срока, что б это осознать совсем не надо быть пророком (снова зарифмовал, скоро наверно начну стихи писать).

Люди в преклонном возрасте могут удивить клиентов своей тягой к новым достижениям и к жизни в целом. Я бы удивился и купил бы, даже если бы товар, который Вы продавали мне не был бы нужен, т.к. я люблю поощрять хорошие качества людей. Кто-то скажет: «Старый пердун решил денег заработать себе на похороны, пусть идет куда подальше (ни кому не в обиду, мне говорили за жизнь уже и не такое)».

Опять же – помните мою историю? Когда я стелился под общий шаблон, у меня ничего не выходило и жизнь моя была по факту пустой и бестолковой. Когда я в ортодоксальной форме показал свою уникальность и свое превосходство, люди начали ко мне тянуться. У Вас будет также.

Это простейшие законы личного бренда, используйте их.

Борьба с неуверенностью. Секретное оружие

Неуверенность – это злостный враг, который подстерегает каждого из нас вначале любого важного действия.

Победить её помогут те, кого я называю архетипами. Архетипы – это ключевые черты людей, которые вошли в заветные 1.52% населения планеты.

Допустим, русский певец и поэт Александр Розенбаум славится тем, что держит свое слово. Всегда и везде. Его слово закон и данный архетип я моделирую у него. Дэн Кеннеди славится тем, что участвует одновременно в нескольких тысячах проектов. Колоссальная цифра, эту черту гениальной мультизадачности я моделирую у него.

Вы должны найти людей, которые Вам нравятся, которые Вам симпатизируют и рассмотреть в них ключевые архетипы, а после этого смоделировать их на свою жизнь.

Все дело в том, что если человек, которого Вы копируете Вас мотивирует, возбуждает к действиям, то архетип списанный с такого человека будет сильно стимулировать Вас к постоянным телодвижениям.

Намного сильнее, чем просто обещание перед самим собой всегда держать свое слово.

Ищите таких людей, можете просто вбить в Яндекс «великие люди» и пройти по каждой из биографий великих людей, взяв для себя необходимые архетипы.

Архетипы нужно законспектировать и повесить над своей кроватью или над другим видным местом, что бы надежно затолкать их в самые потайные места нашего могучего подсознания.

Критическая масса

Допустим, Вы уже начали делать. Неважно что, главное, что Вы вышли из зоны комфорта и активно трудитесь. Но странно... ничего не получается. Знакомая ситуация?

Так вот, есть такое понятие как критическая масса. Условно говоря, Вам нужно 100 единиц, что бы у Вас получилось одно действие.

Единицы набираются путем практики быстрее, путем изучения теории (например, чтения книг) медленнее, но набираются. Когда Вы наберете 100 единиц – у Вас будет первая продажа.

У кого-то в силу ряда жизненных событий или же в силу подарка от природы – изначально набрано уже 70 единиц. То есть ему осталось добрать всего 30. А Вам 100. Ну естественно, он сделает быстрее Вас.

Более того, дальше, для того, что бы сделать вторую продажу Вам нужно будет не 100 единиц, а 90. То есть еще немного попрактиковавшись Вы снова продадите, в этот раз быстрее.

Потом еще быстрее, потом вообще на автопилоте. Вот это называется критическая масса. У кого-то есть предварительное преимущество, у кого-то нет.

У кого-то есть таланты, например умение искусно говорить или с подобающей легкостью гусиного пера красиво излагать свои мысле-формы в текст. У меня есть один талант, всего лишь один.

Я быстро вбираю новую информацию и это у меня с детства. Могу за неделю изучить то, что люди учат годами. И этот навык я постоянно прокачиваю, т.к. скажу Вам по секрету, хочу переплюнуть по личной эффективности самого Да Винчи.

Если у Вас нет никаких талантов или Вы их еще не нашли ничего страшного в этом нет. Значит поработаете на 3 дня дольше чем тот, у кого этот талант или этот навык развит от природы.

Ведь мы же не в перегонки играем, кто быстрее и кто лучше. Вы должны стать во-первых лучше чем вчера. И так каждый день из-за дня в день, до самой смерти.

Мелкие шаги к большому успеху

Читаю часто в социальных сетях разные умные бизнес-цитаты и многие из них пишут в таком стиле «Надо делать каждый день по одному маленькому шагу и когда-то все будет круто». Знаете, что я думаю по этому поводу?

Если Вы будете делать каждый день по одному маленькому шагу, то как раз годам так к 70ти чего-то достигнете. Вы же не черепаха, что бы делать по одному маленькому шагу. Будьте голодным, разбудите в себе жажду, поставьте себе цели, поставьте себе ряд ограничений, работайте, трудитесь, уставайте.

Я допустим уже не сплю вторые сутки, т.к. вчера в самолете читал всю ночь книги новые. А сегодня книгу новую пишу. Думаю завтра наконец-то посплю.

Скептики говорят: «Ну да, потратить здоровье, что бы заработать денег, а потом тратить деньги, что бы вернуть здоровье». Что за бред?

Даю публичный ответ для всех скептиков – Вас бл..ть через 20-50 лет (в зависимости от того, сколько Вам сейчас) положат в деревянный ящик и закидают землей. И никто кроме потомков о Вас не вспомнит.

А имена людей нашей породы прошли через века и даже через тысячелетия, продолжая до сих пор помогать людям решать их проблемы. Поэтому свой скептицизм лучше перенаправьте в какое-то более полезное русло.

Первое правило личностного роста (даже думаю себе набить на всю руку татуировку с этими словами) – кусайте больше, чем можете проглотить. Всегда. Тогда будут челюсти крепче хватать, а щеки больше набирать.

А маленькими шажками пусть идут те, кто просиживают свою жизнь сидя Вконтакте и читая псевдо-умные цитаты.

Лучше сгореть, чем сгнить.

Амплитуда успеха

Амплитуда – это колебания. Вверх-вниз, вверх-вниз. Амплитуда – это стиль жизни воина, стиль жизни сильного человека. Обычные же люди, бояться самых обычных проявлений судьбы и при симптомах этих проявлений сразу бросаются в панику.

Я, например, в шоке с молодых, красивых, здоровых девушек и парней, которые из-за несчастной любви, отношений истязают себя в различных формах. Некоторые занимаются ментальным дрочивом, снова и снова пересматривая воспоминания из жизни...ах, как нам было хорошо в месте, а теперь, жизнь закончена.

Буду сидеть в депрессии, убиваться алкоголем и беспорядочными половыми связями, лишь бы забыть его/её.

Самые матёрые идут еще дальше, режут себе вены, прыгают с окон, вешаются. И это обычно бывает в возрасте до 25ти лет, когда мозгов еще в голове нету.

Вы, что е..нутые? Как может молодой, нормальный человек страдать, в прямом смысле этого слова, из-за такой фигни. Понимаю еще болезнь, смерть близкого человека, но этот бред не в какие ворота не лезет.

Обычные люди не хотят иметь амплитуду. Они хотят иметь четкую линию жизни, предсказуемую, спокойную. Семья, дети, работа. Это не плохо. Но опять же вопрос в том, к какой когорте Вы себя относите. На борту или за бортом?

У успешных людей огромная амплитуда. Уоррен Баффет будучи миллиардером, за несколько дней, из-за падения биржи, превратился в миллиардера в минусе! То есть он должен быть несколько миллиардов долларов, но у него их не было.

И угадайте, что сделал этот сумасшедший дедушка? За пол года он снова сколотил миллиардное состояние, отдал долги и еще пару миллиардов осталось.

Вот это амплитуда! Нам с Вами до Баффета далеко, но тем не менее, амплитуда есть. Бывают черные полосы, бывают белые.

Умнобедные люди сидящие в социальных сетях и читающие бизнес-цитаты говорят: «Жизнь это не спираль с черными и белыми полосами, жизнь – это шахматы и мы сами выбираем куда ходить». Даже только, что засмеялся. Глупо считать, что Вы центр вселенной и Вам подвластно все.

Третья мировая, крах канадской биржи NASDAQ, инфляция валютной пары евро-доллар на фондовом рынке, все это может вызвать затяжную черную полосу в Вашем бизнесе и в жизни. И не зависимо от того, какой Вы гуру бизнеса – никуда не спрятаться.

По этому всегда будьте готовы к качелям. Более того, качели – это естественный отбор, экзамен для тех, кто пойдет вперед и для тех, кто вернется назад.

Если говорить по нашему, то эти качели могут выбить Вас из нашего корабля успеха, вопрос заключается в том, хватит ли у Вас сил вылезти назад и снова занять свою роль в экипаже?

Продажи VS социума

А у нас рассвет, солнце медленно встает с востока, красивая картинка, которую я сейчас наблюдаю сидя на своей веранде. Видела бы меня моя мама, два дня не спавший, уже много часов подряд пишущий свою книгу. Точно надавала бы подзатыльников.

Для неё совершенно не понятно, как это так. Не спать, на отдыхе, а работать. Ведь по факту людям кажется, что я приехал в Египет отдыхать.

Не угадали, я приехал, что бы прочитать больше 50 книг за 8 дней и написать две своих 2 книги. В этом и заключается одна из баррикад социального ожидания, жизнь людей на корабле кажется для них чем-то невероятным, страшным. Люди боятся того, чего не понимают.

У Вас будет также. Как только Вы заявите, что решили изменить свою жизнь и заняться чем-то эпическим у Вас сразу спросят: «Это МММ? Ты в секте? Тебе, что мозги промыли? Расслабься, не в нашей стране». Те кто уже делали попытки открыть свое дело или в корне изменить свою жизнь сталкивались с тотальными скептицизмом 98.42% населения планеты. Есть еще один секрет. **Никогда не слушайте советы людей, которые живут не той жизнью, которой хотите жить Вы.** Даже Ваших друзей, родственников. Кто-то из них действительно хочет предостеречь Вас от коллапсов, провалов и разочарований. В основном это будут родственники и самые близкие, настоящие друзья.

Все остальные крикуны – это те, кто завидуют Вашей мотивации. Люди не хотят, что бы Вы становились выше них, тогда им будет неудобно на Вас смотреть... надо будет голову вверх поднимать.

Настоятельно рекомендую прекратить общение с троллями, которые постоянно будут высказывать свою точку зрения, которая в конечном счете не стоит и гроша ломанного. Вот комментарии от людей, которые чего-то достигли все таки имеют ценность. Но не от неудачников.

Более того, нравиться Вам это или нет, социум, СМИ накладывают на наше подсознание цепи. Хотя мы сознательно понимаем, что все о чем они говорят – это ересь. Наше подсознание работает по другому, оно накапливает абсолютно всю информацию, которую получает.

Потом на основе этой информации генерирует Ваши мысли. То есть, чем больше вокруг Вас будет вредной информации, тем тяжелее будет Вам вырваться. Поэтому телевизор – категорически запрещается смотреть. Забудьте такое слово как телевизор.

И если человек на Вас давит своими жалкими аргументами, избегайте общения с ним. Можете так и сказать: «Я избрал для себя новые приоритеты в жизни. Нам с тобой дальше не по пути. Аривидерчи».

Я сделал именно так. И ничего, остался живой, цвету и пахну.

Синдромы умнобедного и туподелающего

Всех людей в мире можно разделить на три типа. Первый тип людей – это те, которым на все пофигу, которые смирились со своей жизнью. Такие люди говорят: «В нашей стране ничего нельзя сделать», «я слишком молодой – я слишком старый» и т.д. То есть эти люди абсолютно доходчиво объяснили самим себе, что в жизни им ничего не добиться и изменить ничего уже нельзя.

Что ж, да воздастся каждому по заслугам и действиям его.

Второй тип людей – это умнобедные. Умнобедные – довольно новая раса людей, появление которой в основном вызвано появлением интернета, социальных сетей и большим количеством ценной информации в свободном, бесплатном доступе.

Умнобедные собираются в группах Вконтакте типа: «Бизнес-Цитатник», «Заметки успешных людей», на форумах типа searchengines.ru, biznet.ru, mmgr.ru. Эти люди прочитали несколько десятков книг по бизнесу, заучили на память цитаты таких современных менторов как Кийосаки, Трамп, Кови и другие.

Как Вы заметили слово умнобедный можно разделить на две части. Первая часть – умный. Вторая – бедный. Думаю суть Вы уже уловили, умнобедные – это те, кто много рассказывают и много гордятся своими знаниями, но сделать ничего не могут.

У меня есть много подписчиков, которые кроме меня подписаны еще на 127 рассылок и которые постоянно негативно отзываются на мои новые материалы, на статьи и уроки, часто приводят различные теоретические факторы и любят поспорить. Но когда я прошу показать этого человека хотя бы 3 его успешных проекта и спрашиваю, каков его доход на момент написания данного комментария, человек дальше не спорит.

Как правило, умнобедные люди – это тролли, псевдоумные студенты, которые гордятся перед ровесниками своими эпическими познаниями в области бизнеса и успеха, это циники, критики – люди, критикующие любую точку зрения, любители привести своё «важное» мнение на вопрос в котором они совершенно некомпетентны.

Умнобедных все больше и больше, т.к. интернет прямо навязывает нам различные умные цитаты, которые никогда не станут частью нашей жизни, а всего лишь останутся цитатами вертящимися в нашей голове.

А теперь поговорим о тех, чьи ряды пустеют. О туподелающих. Я отношу себя к разряду туподелающих людей. Что отличает этот класс от остальных? Практически насыщенный стиль жизни.

Туподелающий всегда делает много, как правило у него не всегда выходит. Основная отличительная черта матерого туподелающего – пытаться делать то, что понятие не имеешь как делать. Данный навык – ценнее любого другого на планете. Т.к. лучше сделать плохо и заработать 100 долларов вместо ожидаемого миллиона, чем не сделать никак, продолжая искать тот самый звездный проект или секретный секрет, позволяющий в мгновение ока озолотиться.

Есть технология, которая в аббревиатуре пишется как БЧЖ. Расшифровка: Бизнес Через Жопу. Есть вторая технология, автором которой является Петр Осипов (создатель проекта Бизнес-Молодость) – НТКЗЯ. Расшифровка – Не надо Тянуть Кота За Яйца. В сумме две эти технологии сделали сотни людей за историю человечества успешными и мегауспешными.

Еще одна отличительная черта туподелающего – умение мечтать. У меня сейчас в голове большое желание создать самую большую софтверную компанию, которая производит бизнес-программы и программное обеспечение для различных маркетинговых задач. Я совершенно не знаю как её создать, но я её создам и она станет самой крупной в СНГ (вспомните мои слова через 1-3 года).

Если сказать по другому, главный закон туподелающего: «Ввяжемся, там разберемся». Я помню, как раньше продавал услугу создания сложных сайтов, хотя создавать сложные сайты я не умел.

Но, тем не менее я обещал клиенту шикарный сайт, брал 100% предоплату (по другому не работаю) и шел на форумы программистов, задавая вопросы, изучая информацию и создавая такой сайт методом втыка. Но суть остается сутью – я заработал денег и научился важным вещам, которые действительно интересуют клиента.

Это классический пример из жизни туподелающего. Более того, когда Вы сразу берете деньги, Вы ставите перед собой дополнительную мотивацию, т.к. деньги уже взял. А возвращать я их не собираюсь! Значит придется выполнять условия соглашения.

Как? Пока не знаю. Но узнаю.

Если Вы читаете эту книгу, значит Вы уже не входите в первую группу людей. В данный момент Вы на мосту – с одной стороны единицы успешных туподелающих людей, с другой стороны миллионы умнобедных. Как говорил Морфей в первой части «Матрицы» - красная или синяя таблетка.

Мультизадачность и продажи

Сегодня у нас ночь откровений и я открою Вам еще одну ужасную тайну всех мегоуспешных людей на планете. Готовы?

Не у кого не получилось с первого раза, с первого бизнеса, с первой картины. Никто не продал идею с первого раза, никто не стал основателем новой религии с самого рождения. Ни один миллионер не сделал свой первый миллион на своем первом, втором, и даже пятом бизнесе.

Тот же самый Билл Гейтс еще в юношеские годы пробовал различные стартапы, писал софт и кучу раз обжигался, пока у него не выстрелил DOS и Microsoft.

Я скажу Вам даже больше, в мире нет однонаправленных успешных людей. Все имеют кучу различных занятий, различные результаты в каждом из них.

Как, например Ричард Брэнсон, один из самых экстремальных любителей полетов на воздушном шаре за всю историю, который облетел на шаре планету 2 раза (возможно уже больше чем 2).

Да Винчи – вообще отдельный разговор. Он был гением в абсолютно несвязанных друг с другом ремеслах и науках.

Этот список я могу перечислять очень долго. Но есть еще одно важное понятие. Чем в больших направлениях Вы себя развиваете, чем в больших местах Вы покидаете свою привычную зону комфорта, тем быстрее Вы прокачиваете себя.

Поэтому я советую иметь массу занятий и стремиться совершенствовать себя во всех них. Я, например, 1-2 раза в неделю стабильно играю в бильярд со своим помощником и главным технарем Сергеем Боцманом (те кто участвует в моих проектах его знают). Бильярд – это очень педантичная игра, требующая внимания и умения концентрироваться на мелочах. Я не профессионал, более того я играю очень плохо.

Но самое главное, данная игра – это абсолютная противоположность моего характера. Я не привык стрелять аккуратно и точно, если я стреляю, то с пулемёта. Я не люблю оценивать мелочи, на пути к глобальному, а надо бы.

Я всегда спешу, стараюсь сделать быстрее и быстрее получить результат, хотя в то же время одна секунду раздумий экономит десять секунд бесполезной возни.

То есть бильярд учит меня жизни, как бы сказали даосисты – учит Дао. Учит Дхарме (поклонники восточной культуры поймут).

Вы тоже должны найти себе ряд занятий, которые Вам сложно выполнять. Найдите то, что делать не умеете и возможно делать Вам это не очень нравится. Но нравится должен не сам процесс, нравится должен результат, который Вы получаете или не получаете в конце.

Ради этого результата, стоит перебороть свое субъективное «нравиться» и сделать шаг в перед.

Чем в больших местах Вы покинете зону комфорта – тем большие результаты Вас ждут.

Читайте жизнь как хорошую книгу, обращайтесь внимание на синтаксис, пунктуацию, орфографические ошибки (такие всегда есть), вдумывайтесь в смысл. А главное – читайте между строк.

Зачем иметь один бизнес, если можно иметь пачку?

Хороший вопрос. Я скажу Вам, что чем больше источников дохода у Вас есть, тем быстрее Вы разбогатеете. Чем больше у Вас успешных друзей и знакомых, тем быстрее Вы станете успешным. Чем больше у Вас друзей и знакомых идиотов, тем быстрее Вы станете идиотом. Бизнесов должно быть много. По ряду причин.

Нестабильность. Нежданчики встречаются в жизни каждого, даже самого опытного человека. Одна из неожиданностей, одна из оплошностей может убить Ваш бизнес. И что тогда, снова работать на дядю?

Страхуйтесь. Не кладите яйца в одну корзину. Тем, кто занимается инвестированием – поймут. Но это правило универсально. Если у Вас будет 10 бизнесов, каждый из которых приносит одинаковый доход, пусть и небольшой – допустим 200 долларов в месяц и потеряв один из этих бизнесов, Вы теряете всего 10% от своего дохода. Согласитесь – это не много.

Развивайтесь. В каждой области, в каждом бизнесе и в каждой индустрии есть свои уникальные проблемы, а также уникальные решения.

Решив проблему в одном бизнесе, Вы получите новый практический опыт, который потом сможете смоделировать в свой другой бизнес, находящийся в совершенно другой отрасли.

Критики уже проговорили про себя: «Если я создам кучу проектов, например сайтов, как же я буду с ними работать? Ведь за двумя зайцами погонишься – не одного не поймаешь!».

Скажу Вам откровенно, народные мудрости – это мудрость людей, мудрость народа. А кто в большинстве своем народ? Да-да. Вы знаете ответ, наши любимые 98.48%.

Грубо говоря, большинство народных мудростей – это передача ценного опыта от быдла к подрастающему быдлу. Грубо? Зато правда.

Если за двумя зайцами погнаться, скорее всего и правда никого не поймаете, 50% - это слишком большая конверсия.

А вот если погонитесь сразу за десятком, даю гарантию – минимум одного поймаете. Зачем стрелять в цель с одного мушкета, который перезаряжается несколько минут, если можно заранее зарядить десять мушкетов и стрелять с каждого по очереди, попутно выкидывая те мушкеты, которые в цель не попали.

Простая логика. Жизнь вообще простая штука, просто мы её усложнили.

Еще одна отговорка классического критика: «Если я буду делать сразу десять проектов, я буду делать каждый из них плохо». Я вообще проблемы не пойму. Почему делать плохо? Делай хорошо!

В сутках 24 часа, из них Вы стабильно три часа ковыряете в носу, без какой-то конкретной задачи. «Ну надо же расслабляться». На этот счет я скажу только одну вещь, грубую. На том свете расслабитесь. А если сказать более гуманно, отдых – это смена работы.

Отдыхать – не значит бездельничать. Как, например, мои соседи туристы (еще не забыли что я пишу Вам из Египта?), которые в 9 утра идут на завтрак, целые 30 метров до ресторана, завтракают, потом спускаются еще 30 метров к лежакам на берегу моря и греют там свою тушку до самого обеда. Потом на обед, с обеда на пляж. С пляжа на ужин, с ужина на дискотеку или в другой ресторан, так сказать: «Мы требуем продолжения банкета!».

К этому отдыху как раз и стремиться 98.48%. Я тоже иногда люблю неожиданно где-то загулять на пару дней, в основном с барышнями, но во время таких загулов я тоже выполняю ряд практик связанных с прокачкой своей личности.

Если Вы уберете 3 часа ежедневного ковыряния в носу, сократите свой сон на 1-2 часа, то получите лишние 5 часов для работы.

То есть можно вести, к примеру, на 2 сайта больше. Не один сайт, а сразу 3. То есть в 3 раза больше. Видите, какое увеличение продуктивности? Целые 300%!

А если научите контролировать себя лучше и быстрее выполнять различные действия, еще 2 часа в день Ваши. А это еще один проект.

Изучите тайм-менеджмент – получаете еще пару часов бонуса, а стало быть дополнительный проект. Начнете зарабатывать хоть какие-то деньги, которых хватит на жизнь – к черту дядю. Работаем на себя и тратим теперь уже все свободное время на проекты. Вот простейший пример довольно простой (заметили, нет ничего сложного), но безумно продуктивной системы достижения целей и работы над своей новой жизнью. Только чур внедрить на практике!

Прокачка мозга и инфо-диета

Прокачка самой главной мышцы в теле человека, мозга – это главная миссия любого человека. Без развитой памяти, мышления, логики и должного количества знаний Вы можете забыть о хоть каких-то осязаемых результатах.

Качать мозг нужно постоянно, регулярно увеличивая нагрузки. Сдадите обороты – потеряете эффективность.

Как же прокачать свой мозг? Начнем с того, что в Вас регулярно входят тонны ненужной информации от Ваших знакомых, от посторонних людей беседующих в маршрутке, от СМИ. Давайте снова обратимся к статистике, большая часть этой информации исходит из уст тех самых 98.48% для них же самих.

Это порочный круг, змея которая кусает свой хвост. Наша задача – вырваться, я на 90% уже на свободе, Вам же, скорее всего, нужно приложить большие усилия.

Теперь давайте по делу. Как это сделать. Рекомендации.

1. Ограничьте общение с 98.48% как только это возможно.
2. Заряжайтесь мотивацией с историй о успешных людях и больших успехах. Помните – эти люди, такие же как и Вы. Две руки, две ноги, две ноздри в носу, две дырки в двух ушах (хотя бывают патологически внесистемные исключения).
3. Научитесь не воспринимать рекомендации, советы, критику, насмешки 98.48%. Они никто, зачем нам их слушать?
4. Создайте свою персональную молитву. В этой молитве должно быть 5-10 предложений, в каждом из которых Вы должны обозначит одну из Ваших целей на будущее. Обозначит их нужно не в тоне «Я заработаю в апреле XXXX долларов», а в тоне: «Я зарабатываю в апреле XXXX долларов, я вижу как я их зарабатываю». Когда Вы обозначите свои цели, дальше пишем: «Я обещаю себе отбросить сомнения, страхи и трудиться со всех возможных сил для достижения данных целей. У меня получится. Я это знаю». Не обязательно писать это дословно, здесь Вы можете дать волю своему креативу и написать то, что удобно Вам. Затем Вы каждый день, вначале и в конце дня перечитываете данную молитву по 10 раз. Со всей интонацией, обязательно в голос. Если Ваши близкие и знакомые запалят Вас за этим занятием – шлите их на х..й. Но лучше всего найти укромное место, где Вас никто не побеспокоит и Вы сможете максимально сосредоточиться на достижении целей. Своих целей, а не тех, которые Вам столь любезно подарили предки и которые столь искусно втолкали в Вашу голову социальные программы.
5. Тратьте 1 час в день на саморазвитие. Книги, аудио-курсы, аудио-тренинги, живые тренинги, семинары, работа с персональным коучем. Лучше все вместе. 1 час в день – это не много, помните, что Вы ковыряете в носу в среднем 3 часа в день, то есть одну восьмую всей своей жизни.
6. Тратьте 10 минут в день на планирование следующего дня. Каждый день, в любое удобное для Вас время (лучше перед сном), планируйте задачи, которые Вы хотите решить завтра. Это не сложно, просто составляйте список. И здесь есть важная рекомендация, не будьте реалистами. Ставьте столько задач, сколько сделать Вам не под силу. И в один прекрасный день, Вы все-таки сможете выполнить такой большой перечень задач, о котором ранее не могли мечтать.
7. Тратьте 5 минут в день на перепросмотр прошедшего дня. Делать это нужно вечером, тоже перед сном. Просто выписывайте все ключевые моменты, все ключевые события и весь ценный опыт, который Вы получили за день.

Вот и все. Будете пайныками и будете послушно выполнять данные рекомендации – от успеха не убежать.

Внутренний ранг VS внешний ранг

Все те телодвижения, которые я описал выше, призывают Вас к саморазвитию и прокачке своего мозга, личности, интеллекта. Вначале, Вы прокачиваете себя внутри, потом начинаете изменять свою жизнь снаружи. Не наоборот.

Невозможно прийти до настоящих результатов, не будучи к ним готовыми. Мне нравится концепция многих голливудских фильмов, когда есть вот такой вот парень из деревни, он приехал в Нью-Йорк, чтобы стать супер-крутым журналистом и пошел работать в какую-то газету. Работал он там не журналистом, а помощником одного из главных редакторов.

Бегал в «Старбакс» за кофе, в «Макдональдз» за гамбургерами своему шефу, не одной статьи за жизнь нормальной еще не написал и вообще был полной размазнёй и слабаком.

Статьи он писал только для себя, т.к. сказать для души. И вот ему доложили передать рукопись новой статьи одного известного журналиста, принять эту рукопись у курьера и отдать своему шефу.

Он получил рукопись и когда нес её шефу, положил на свой стол. А на столе рядом лежала его статья, лично написанная прошлой ночью. Обе эти статьи были в одинаковых конвертах и он по ошибке передал шефу свою статью. Шеф всю ночь работал, поэтому был уставший и невнимательный, даже не стал перечитывать статью, которую ему принесли, т.к. знал, что эта статья от одного из самых крутых журналистов Америки. Он передал эту статью на печать и она вышла в очередном еженедельнике – «Нью-Йорк Таймс».

Когда главный герой нашего фильма выходил из своей скромной лачуги, в самом дешевом и отдаленном районе города, он устремился на автобусную остановку и увидел автобус. А на автобусе огромный баннер с надписью: «Новая статья побилла пик популярности за историю Нью-Йорк Таймс», новый гений журналистики обнаружен!

Статья, которая случайно попала, сразу стала очень популярной. Что случилось с парнем дальше, знаете сами. Ему сразу дали супер-престижную должность, в него влюбилась ультра-красивая секретарша директора «Нью-Йорк Таймс». Все жили долго, счастливо и успешно. Аминь.

Вы сами в такую лабуду верите? Я верю. Но немного в измененной форме. Парень – не простой новичок журналистского дела, а уже опытный копирайтер и мастер-письма, почему-то не признанный (пока не признанный) общественностью, просидевший за жизнь больше 10 000 часов в работе над совершенствованием своих навыков. Написал этот парень за жизнь больше 100 000 000 символов, больше 10 000 статей и заметок.

И его обычная статья, которая уже сама по себе была гениальной, т.к. человек после такого количества практики автоматически переводиться в ранг гения своей области, случайно попадает в такой крутой журнал.

Можно проапгрейдить эту историю еще лучше. Парень знает, что шеф очень любит молоденьких блондинок и специально нанимает три проститутки, чтобы они как бы случайно познакомились с шефом, когда тот будет выходить с работы и идти к своему Бентли. Затем шеф захочет повести их к себе домой, где они всю ночь напролет будут делать дзинь-дзинь (как в фильме про Робинзона Крузо). Блондинки выкачают из шефа всю энергию, и на утро он будет как выжатый лимон.

И парень подсунет конверт. Это уже реально, даже весьма. Такие парни и становятся самыми неприлично успешными людьми за историю. А почему? Знаете? Почему вердикт первой истории столь пессимистичный, а второй истории столь позитивный.

Потому, что первый парень имеет низкий внутренний ранг. Он ментально не готов к такому успеху, значить успеха не будет.

Второй парень, уже давно готов, он ждет удачного момента, он знает все тонкости и уже знает, Бентли какого цвета он хочет себе купить. Он уже чувствует вкус Итальянского вина и даже выбрал ту марку сигар, которые будет курить по вечерам у своего камина в загородном доме. Более того, парень не просто посмотрел фильм «Секрет» и теперь занимается

регулярными сессиями ментального дробива, как раз в то время пока ходит шефу за кофе. Ночами – он изучает труды самых великих копирайтеров и внедряет все полученные знания на практике. То есть этот парень, работает в двух разных мирах.

Первый мир: реальность.

Второй мир: будущее.

Если парень не сойдет с дистанции – оба мира скоро сольются в один.

Понимаете разницу между парнем из первой истории и парнем из второй истории?

Сейчас приведу простую формулу:

Внешний ранг > или = внутреннему. Итог – жизнь станет или еще хуже (как в отмазках 98.48% «Что за несправедливость? Богатые только богатеют, а бедные беднеют дальше») или останется такой как и есть сейчас.

Внешний ранг < внутреннего. Итог – если Вы еще не успешный человек и не можете себе позволить основные аспекты Вашей новой жизни, трудитесь и верьте. Внешний ранг обязательно догонит внутренний.

Притом сровняться они могут с помощью двух способов. Либо внешний ранг подымиться вверх, либо внутренний упадет вниз.

Мотивация уходит, появляются отмазки типа: «Старый я уже», «Семья появилась», «Кризис настал». Жизнь становится все хуже и хуже, богатые продолжают богатеть, а бедные беднеть. Какая несправедливость!

Теперь вкратце еще раз. Внешний ранг – это то, как Вы живете сейчас. Внутренний – это то, кем Вы хотите стать и как Вы хотите жить.

Продажи и настойчивость

Сегодня днем я читал книгу Карла Юнга «Энергия Души» в лежаке на берегу Красного Моря. Ко мне подошел местный менеджер по продажам развлекательных услуг и спросил посредством холодного контакта, интересуют ли меня какие-то дополнительные виды развлечений, экскурсии, различные понты типа личного автомобиля для длительного переезда длиной в 60 метров от гостиницы до моря.

Я сказал, что уже узнал все и знаю все цены, более того запланировал свой график. И тут случилось, что-то невероятное. Менеджер развернулся и ушел...

Мне захотелось развернуться и дать ему пинку под зад, засмеявшись в лицо с фразой: «Будешь до конца своей жизни по этому пляжу туда-сюда ходить!».

Где менеджер сделал ошибку? Как Вы думаете?

Ошибка в том, что я специально завел с ним разговор и уточнил такую деталь, как то, что я уже все знаю и все запланировал. Я ожидал, что он спросит: «А что запланировали и кого?». Я бы ответил: «Ну, там поездку на батискафе у дяди Васи». И тут, продавец должен начать строить свое уникальное предложение, используя скрипт для продаж по холодным контактам.

Он: Дядя Вася молодец, но он самый дорогой у нас на курорте. Какую цену он Вам поставил?

Я: 40 евро.

Он: Да это же дорого. У нас стоит 35 евро (хотя в реальности у них это может стоить 40 евро, но есть смысл сделать скидку, для утепления холодного контакта).

Я: Надо подумать... подождите 30 секунд.

Он (не ждет): Более того, у нас есть специальный бонус, бесплатный алкоголь во время поездки.

Я: Я не пью алкоголь (fail).

Он: Но кроме алкоголя у нас есть еще обеды из свежих морских продуктов.

Ровным счетом, он не предложил мне ничего уникального, алкоголь есть везде, обеды тоже, цена 35 евро – это аргумент, обеды из свежих морепродуктов тоже, хотя такие обеды везде. Просто я все очень пристально изучил и знаю, в каком сервисе, что включено. Но большинство туристов едут именно отдыхать.

На время отдыха они отключают мозг и включают кошелек. Легкая приманка для продавца.

Я: Прикольно. Они точно свежие?

Он: Да-да (выгружает дополнительные детали, что бы добить меня). В наши обеды из морепродуктов входят такие эпически-полезные рыбы как, наши обеды одобрил сам(хотя он мог и не одобрять их, а просто их попробовать, не отдав обратную связь).

Я: Договорились, оформляй. Или же я могу сказать: Ну...я еще думаю...

Он (парирует): А еще мы дарим совершенно бесплатный подарок! Редкий вид древнего коралла, который приносит удачу и украсит Ваш дом (весь берег Красного Моря – покрыт кораллами, подплывай и отрывай, вот тебе и подарок).

Я (сдаюсь): Оформляй, братишь.

Это простая настойчивость и немного гибкости. Ведь в данном диалоге не было ничего гениального, более того меня можно было еще заапсейлить.

Он: Как Вас зовут?

Я: Веталь.

Он: Веталь (имя человека – это самый приятный звук для слуха человека), если купишь у нас поездку на квадрацикле минимум на 2 часа, получишь на неё скидку в 25%. А если еще возьмешь поездку на нашей яхте Наутилус, то скидка 50%! То есть суммарно больше 100 евро экономии.

Я (если бы он реально так отмочил, я бы купил у этого парня все сервисы, которые он продавал + подарил бы ему пару книг по продажам, которые у меня были с собой): Подумаю, но предложение очень выгодное.

Успех VS денег

Многие люди часто ассоциируют успех с деньгами, с дорогим машинами, огненными женщинами, казино, сигарой в зубах и сотней трупов, через которые пришлось пройти для достижения данного уровня жизни.

Это большая ошибка. Даже двойная ошибка. Даже тройная.

Во-первых. Деньги не могут быть целью, они не могут мотивировать нормального человека.

Деньги это бумага. Если Вас так мотивируют деньги, окей, давайте представим ситуацию.

Завтра Вас выгрузят в Сибири, в тайге без компаса, снаряжения за 150км от ближайшего населенного пункта. Но вместе с Вами выгрузят самолет денег. К примеру, несколько миллиардов долларов.

И? С помощью денег даже огонь не разведете, т.к. спичек Вам не дали.

Деньги – это бумага с рисуночками. Рисунки разные, иногда портреты великих – например на баксах Франклин, Линкольн. На гривнах Тарас Шевченко. На евро я хз кто, т.к. с евро мало знаком и почти не держал их в руках.

Мотивироваться на деньги нельзя.

Во-вторых. Успех и деньги в большинстве случаев имеют довольно четкую связь.

Предположим, Вы хирург, Бог медицины с золотыми руками, стальными яйцами, железными нервами и опытом за плечами.

Конечно же, о Ваших результатах будут знать все, и все больные будут стремиться попасть именно к Вам. Вам будут делать подарки, привилегии все люди, которым Вы поможете или которым по мнению людей можете помочь.

Бедные люди будут уговаривать Вас, умолять, ставить за Вас свечи в церкви. Бедные, но креативные, могут испечь для Вас вкусный торт и вручить его Вам и Вашим коллегам, могут дать Вам немного денег, по мере своих возможностей.

Обеспеченные люди будут предлагать Вам большие деньги, тоже по мере своих возможностей, ведь когда речь идет о здоровье, деньги внезапно теряют ценность, знаю на своем личном опыте.

Самые богатые будут дарить Вам машины, пент-хаузы в Монако, поездки на курорты all inclusive. Принимать или нет эти подарки – это Ваше дело. Я бы принимал все, но при одном условии, только после 100% завершенной успешно операции и только после полного выздоровления больного.

Я считаю это справедливым. Один из аюрведических врачей (аюрведа – самая старая медицина на планете, практикуют её в Индии уже больше 5 000 лет; она специализируется на лечении без хирургического вмешательства, с помощью восстановления трех ключевых составляющих человеческого тела – пита, вата и капха; огонь, вода и воздух). Совершенно безвозмездно (там так делают все, так принято по древним традициям; не то, что у наших мудаков) вылечил от рака с уже развившимися метастазами (последняя стадия рака, когда опухоли расползаются по всему телу и большая часть плоти человека – заражена смертельной болезнью; современная медицина – этого не лечит, она лишь может путем нескольких операций продлить Вам жизнь, на пару лет или даже десятилетий; рак, как правило, возвращается назад) очень богатого немецкого бизнесмена. Тот был очень благодарен, он предлагал врачу очень ценные подарки, но последний отказывался снова и снова.

Тогда бизнесмен сделал очень геройский жест, он без ведома этого целителя построил в Индии здание, которое являет собой синтез больницы и учебного центра. Потом он пришел к целителю и сказал: «Твое ремесло – уникально. Ты должен научить ему всех желающих людей и лечить с их помощью огромное количество больных. Я обеспечу тебе финансовую поддержку со всех сторон. Только работай, пожалуйста».

Конечно, целитель согласился. В данный момент эта клиника функционирует на полную катушку, насколько я помню у неё даже есть филиалы по всему миру. Я, кстати говоря, пару лет назад размышлял над тем, что бы поехать туда и стать настоящим врачом.

И как Вы считаете, героя этой истории можно считать успешным? Он не богат и не беден. Он идет своей дорогой, раздавая максимум пользы окружающим людям.

Если Вы будете использовать свое ремесло со всей любовью к нему и к людям, то от бедности Вы не умрете, уж поверьте мне.

В-третьих. Нельзя стать успешным пройдя по трупам. Богатым – можно. Но не успешным. Я даже не буду рассказывать почему, что бы это осознать, совсем не нужно быть гением. Вышеприведенная история является ярким примером и своеобразным ориентиром в жизни для меня.

Человек – это стакан

Неожиданное заявление, верно? Но оно абсолютно обоснованно, сейчас поясню. Что происходит со стаканом, когда в него наполняют воду?

Стакан наполняется, он наполняется пока не наполнится. Когда он полон и вода продолжает в него поступать, вода начинает выливаться по бокам. И заполнять собой поверхность вокруг.

Когда Вы изучаете и практикуете правые вещи, я не беру в пример совершенно бесполезные для окружающих занятия, типа профессиональный экстримал или профессиональный путешественник. Спрашиваешь у такого: Чем в жизни занимаешься? Ответ: путешествую. З..бись, целеустремленная и ценная для остальных людей у тебя жизнь. И я не выдумываю это, есть люди, которые даже платят деньги, за то, что они лезут по всяким высоким горам, прыгают с парашютов с трусами на голову или табуреткой в руках, делают это на постоянной основе и считают себя очень важными.

У меня есть друг, который считает себя профессиональным путешественником, возможно, он читает эти строки, пользуясь случаем передам привет: «Привет, Гудвин!». Скажем откровенно – жизнь таких людей совершенно бесполезна для окружающего мира, но вселенная не делает ничего просто так.

Должна же она нас как-то развлекать и показывать нам новых клоунов? Кого-кого, а клоунов на планете точно хватает.

Так вот, Вы должны, нет, Вы обязаны заниматься общественно полезными вещами, Ваша работа должна быть ценной.

Даже дворник – приносит огромную пользу, в бесконечное количество раз большую, чем какой ни будь очередной экстримал, который в этот момент прыгает через большой каньон в Америке на велосипеде с одним колесом и без руля, считая это очень важным.

Важно только то, что имеет полезный для ЛЮДЕЙ результат. Все остальное – бижутерия.

Когда Вы делаете полезную для общества работу, Вы заливаете в себя воду. В свой стакан.

Когда Вы делаете только вещи, полезные для Вас – Вы эту воду испаряете.

Когда этой воды будет больше, чем объем Вашего стакана – она начнет выливаться. И здесь начинается чудо.

Вокруг Вас будут собираться люди с жаждой и пить воду, которой Вы с ними делитесь. Делитесь безвозмездно. Конечно, будут люди, которые проходя мимо Вас будут говорить: «Что это за лужа, пройти не дают, поналивали тут». Такие люди будут и были всегда. В основном они относятся к агрессивной группе 98.48% или к умнобедным.

Но часть людей, которые пьют Вашу воду, наполняют свой стакан, благодарят Вас и идут с Вами дальше. А потом из этих людей тоже начнет литься вода, и они будут наполнять других людей. И так до бесконечности.

Опять же вода может литься, только когда есть настоящая, измеримая польза. Цифры – это самый совершенный тип информации во вселенной и не надо говорить, что есть вещи, которые нельзя упаковать в графики и диаграммы. Упаковать можно все!

Что такое вода? Я сам не могу точно определить. Возможно, это польза, возможно, это доброта. Возможно, это Манна Небесная, возможно, Свет.

У меня нет ответа, который может удовлетворить Вас. Для себя же у меня ответ есть. Но этот ответ целиком не влезет в эту книгу, а рвать на куски я его не хочу.

Более того, как это не странно звучит, мы круче стаканов. Мы можем стать чайниками. Не в смысле профанами и новичками, а в смысле мы можем продолжать заливать в себя воду, но выливать её не во все стороны и хаотично, как это делает стакан, а целенаправленно, таргетированно отдавать только в нужный сегмент целевой аудитории.

Таким образом, концентрация потока достигнет максимума, и этот максимум будет расти по экспоненте, если по экспоненте будет расти количество воды заливаемой в нас.

По-моему, все довольно просто. Станьте чайником и не сливайтесь понапрасну. Как написано в Библии: «Не месите бисер перед свиньями».

Я так и делаю, целенаправленно регулярно «изгоняя» ненужных мне подписчиков, клиентов и учеников.

МЛМ, МММ и поиск успеха

Наполнение себя водой – это труд, который далеко не сразу начнет приносить ощутимые плоды. У кого-то плоды пойдут через пару недель, у кого-то через несколько десятков лет. Допустим, одна из самых легендарных книг, лежащая в основе всего западного личного роста, книга Наполеона Хилла «Думай и Богатей», была написана за 20 долгих лет работы.

Вы представляете себе масштаб работы, проделанной ради нас с Вами этим человеком?

20 лет. Еще раз. 20 лет для написания одной книги. Повторим снова! 20 лет!!!

Она действительно лучшая, в личном росте нет книги проще, практичнее и ценней этой. Наполеон исследовал жизни великих людей, наблюдал за ними и брал интервью, что бы узнать самые сокровенные и важные тайны достижения успеха.

Большинство же, ищет халяву. Быстро, много, желательно, что бы ничего не делать.

Представляю Вам оптимальное решения проблемы. Даже два варианта.

Первый вариант МЛМ-бизнес. Если конечно можно назвать его бизнесом. МЛМ – это когда Вам дают никому не нужную продукцию и говорят: «Иди впаривай». Вы идете и предлагаете купить эту продукцию одновременно став её дистрибьютором и продавая её дальше. МЛМ держится и является столь популярным потому, что правильно подбирает целевую аудиторию.

Целевая аудитория – лохи. Лохи – фундамент МЛМ. Как с ними работают? Очень просто, Вас пичкают идеей успеха, пассивного дохода, обеспеченной жизни. Называют какие-то нереальные цифры.

Мне часто приходит на почту спам типа: «А ты хочешь зарабатывать 5235\$ в день полностью пассивного дохода», «Виталий, читаю твои рассылки, ты молодец. Но тут есть тема, на 1 000 000 миллион долларов, стукни в скайп». Смотри, что бы я тебя по голове не стукнул.

Attention. Если Вы слали, продолжаете слать или собираетесь послать мне этот бред, пожалуйста, идите на х..й. Спасибо.

Продолжаем, Вас кормят идеей. Вы загораетесь, Вам объясняют как все просто. Для того, что бы получить доступ к торговле этой «супер-нужной» продукции, нужно стать официальным представителем (лохом), а для этого нужно купить у них борохла на XXX долларов. Так сказать, мизерное вложение на пути к миллиардам. И Вы начинаете.

Теперь у Вас есть статус в иерархии компании – Вы лох первого уровня. Что бы стать лохом второго уровня, или как в некоторых компаниях называют GOLD, Premium и т.д. Вам нужно привести в компанию 3-5 лохов. И так до бесконечности. От каждого лоха, который привел Ваш лох – Вы получаете %. Чем больше лохов, тем больше %.

Вам объясняют, что товар, который Вы продаете супер-крутой. Хотя если бы он таким был, его не нужно было бы двигать по МЛМ системе, он продвигался бы сам по себе. Вы объясняете это своим рекрутам. Таким образом, МЛМ – это тотальный на.б, продажа разной фигни лантухам и искателям того самого способа, который позволит очень много и быстро заработать.

Я не беру во внимание нормальные компании типа «Avon», «Oriflame», «Zepther», которые используют сетевые алгоритмы как один из 1000 маркетинговых инструментов с целью увеличения прибыли.

Эти компании позволяют домохозяйкам и молодым девушкам зарабатывать дополнительные деньги, путем распространения нормальных продуктов своим подругам и друзьям. Как правило – эти продукты они заказывают и для себя, конечно, со скидкой.

Реально – в МЛМ зарабатывают профессиональные лоховоды. Люди, которые неплохо разбираются в продажах, психологии и умеют нагружать людей. Но данный вид бизнеса я считаю аморальным, бесполезным для общества и более того очень нестабильным.

По этому, когда Вам предложат войти в «прибыльный бизнес» от какой-то МЛМ-компании – шлите их лесом.

МММ и финансовые пирамиды. Наверно, самое эпичное, что только может быть. Сама идея гениальна. Просто положи деньги на счет и вообще ничего не делай. Мы выплатим тебе 20-100% от твоей суммы каждый месяц.

А знаете, что самое главное? Они их выплачивают. Какие же люди тупые.

Открываю всем страшные законы экономики и метафизики:

1. Если где-то прибывает, где-то убывает. Нельзя друг другу «взаимопомогать» ничего не делав при этом. Деньги не растут на деревьях. Если Вы получаете деньги просто так – это однозначно с воровством.
2. От того, что часть денег всего населения СНГ лежит в МММ, экономика, которая и так не в лучшем состоянии, сильно страдает. Инфляция растет. А теперь внимание. Вы можете заработать 100% от своего депозита за 3 месяц. Уровень инфляции из за ВАС подымиться в 3 раза и составит 25% в год. А теперь посчитайте, сколько останется от Ваших 100% через 5 лет? Если Вы вложили деньги в финансовую пирамиду, я Вас поздравляю. Вы идиот.
3. Пирамиды не вечные, как только лохи несущие деньги кончаются, пирамида умирает. МММ живет уже больше года, потому, что русская душа – самая тупорылая на планете. Мы истинно верим в шару, в халяву. Сегодня в кафешке я наблюдал как «наши», клали себе пачку зубочисток в карман. ЗАЧЕМ Вам зубочистки??? Это менталитет. Это раковая опухоль, которую нужно срочно устранить.
4. Легкие деньги – не приносят толку. По статистике 100% людей, которые выиграла лотерею в 1 миллион долларов (огромная сумма), через 3-6 месяцев возвращаются к прежней жизни. Почему? Сразу покупают дорогую машину, новый дом. Сразу начинаются круизы. Деньги кончаются, ремонт дорогой машины стоит дорого, обслуживание дорогого дома тоже. Денег нет, машину продали, дом тоже. Вернулись к старой жизни. То, что Вы купите себе новый телефон, своей жене норковую шубу, новую машину – это в Вашей жизни ничего не изменит. Вы не будете ценить эти вещи, т.к. ценность обретается только тогда, когда есть осязаемые преграды. Если бы мою путевку в Египет купили бы мама с папой, я бы не балдел сейчас от удовольствия жизни в номере, который больше моей двухкомнатной квартиры.

Человек должен работать. Человек, который хочет войти в 1.52% - должен очень много работать. Это законы, дырок во вселенной не существует. Если Вы нашли, значит кто-то потерял и как правило скоро потеряете Вы, а найдет кто-то другой.

Это не принесет счастья, чувства того, как будто ты делаешь что-то важное и ценное. Это не принесет душевного удовлетворения. Халява – выбор слабаков, которые не могут ничего сделать своими руками и головой. Нельзя принести кому-то настоящую пользу не приложив к этому усилий. Алчность порождает только алчность.

Как стать неудачником за 60 секунд. Пошаговое руководство

Стать неудачником и почетным членом 98.48% людей, которые живут посредственной жизнью очень просто.

Для этого всего лишь нужно плыть по течению, в нашем случае – пойти учиться в ВУЗ, потом сразу на работу, семья, пенсия, гроб.

Это алгоритм жизни обычного человека, он не плохой и не хороший, т.к. оценка плохо или хорошо – это субъективная оценка. Такая жизнь – просто жизнь. Без ничего лишнего.

Если Вы целенаправленно выбрали такую жизнь, так тому и быть. Но, честно говоря, я еще не встречал ни одного человека из 98.48%, который не хотел бы войти в успешное меньшинство.

А теперь я открою Вам алгоритм превращения Вас же самих в неудачников. Алгоритм прост, если Вы бедны и делаете ряд действий в своей жизни, продолжайте делать эти действия. Каждые 60 секунд своей жизнь. Таким образом Вы гарантируете себе место в рядах активной биомассы.

Я познакомил Вас со своей концепцией разделения людей на группы, ранее я знакомил с ней нескольких весьма состоятельных людей, они сказали система шикарная.

Еще раз познакомлю Вас с ней. Существует корабль. Назовем корабль «Успех». Корабль плывет по длинному, возможно даже бесконечному болоту.

Существует три группы людей, одна из них на корабле в качестве пассажиров (1.5%), вторая группа – это экипаж корабля, те кто этот корабль ведут, задают ему курс. Их поменьше (0.02%). Ну а все остальные – это те кто за кораблем, в болоте. Они как правило наблюдают за кораблем, плывут за ним сзади, критикуют то, что корабль плохо плывет и людям которые на нем находятся там очень плохо (не в деньгах счастье, зачем мне деньги, я и так хорошо живу, здоровье не купишь, любовь не купишь, счастье не купишь – с помощью этих трендовых слов биомасса подсознательно ограничивает свою потребность в достижении успеха).

В данный момент Вы абсолютно сознательно понимаете суть данной концепции и сейчас Вы можете выбрать. Вы можете начать жить по-новому... или не начать.

Я свой выбор сделал несколько лет назад и пока ни разу не пожалел. Надеюсь, нам с Вами по пути.

У меня к Вам просьба

Вот и пришел конец нашей небольшой книги, написанной в очень быстром темпе всего за одну ночь.

В этой книге я затронул огромное количество аспектов из жизни обычных и необычных людей, открыл много личных секретов, показал Вам алгоритмы достижения различных целей, алгоритмы материализации своих мечтаний.

Кроме того, я рассказал Вам о том повседневном дебилизме, который на постоянной основе преследуют людей, о основных капканах, которые поджидают Вас на каждом углу и ждут, что бы зацапать Вас.

Я не писатель, не литератор и я даже не из России, поэтому возможно в тексте Вы найдете большое количество грамматических ошибок. Прошу меня за это извинить.

У меня к Вам небольшая просьба. Я бы очень хотел узнать Ваше мнение о этой книге и концепции приложенной в ней. Надеюсь Вы откликнитесь на мою просьбу и напишите небольшой (а можно и большой) отзыв.

Напишите его в совершенно свободной форме и отправьте на наш корпоративный электронный ящик info@freedombiz.ru.

Спасибо.

Несколько подарков

На этой странице я предлагаю Вам совершенно бесплатно получить большое количество ценных подарков, информационных продуктов, новых алгоритмов и пошаговых руководств. Выберите то, что Вам необходимо прямо сейчас, а можете выбрать все вместе. Это действительно очень ценная информация, которая поможет Вам создать свой бизнес, повысить свои навыки в разных областях и достичь больших результатов. Раньше эту информацию я продавал, но Вам даю её в подарок.

Бесплатная школа интернет-бизнеса FreedomBiz-School, которая научит Вас зарабатывать на своем сайте 300-1000 у.е. в месяц.

[Ссылка на регистрацию в бесплатной школе интернет-бизнеса>>>](#)

Бесплатный видео-курс "Как раскрутить свой сайт до посещаемости 1000 человек в день. SEO+SMO". Название говорит само за себя.

[Ссылка на получение бесплатного видео-курса>>>](#)

Бесплатный видео-курс "Раскрутка сайта от А до Я", который научит Вас всем самым ключевым моментам в раскрутке веб-сайта. Курс ориентирован в основном на новичков.

[Ссылка на получение бесплатного видео-курса>>>](#)

Бесплатный видео-курс "Как превратить веб-сайт в банкомат". Данный курс научит Вас тому, как увеличить продажи и прибыль со своего веб-сайта на 200-300%.

[Ссылка на получение данного бесплатного видео-курса>>>](#)

Бесплатный аудио-семинар "Как продать тренинг в интернете на миллион рублей". Данный семинар расскажет Вам, каким образом Вы можете зарабатывать огромные деньги на проведении тренингов в интернете.

[Ссылка на получение бесплатного аудио-семинара>>>](#)

Бесплатный аудио-семинар "Как заработать первые 3000 у.е в инфобизнесе. Пошаговое руководство". Данный семинар даст Вам подробную инструкцию по заработку первых 100 000-150 000 рублей в Вашем инфобизнесе.

[Ссылка на получение бесплатного аудио-семинара>>>](#)

Бесплатный видео-курс "3 слона успешной жизни". Данный видео-курс посвящен личностному росту и в нем я рассказываю свои секреты достижения больших результатов.

[Ссылка на получение бесплатного видео-курса>>>](#)

Надеюсь, данные материалы Вам помогут. Главное внедрите их прямо сейчас. Результат не заставит ждать. Гарантирую:)

С уважением, Стеценко Виталий, эксперт в области интернет-бизнеса и интернет-маркетинга.