

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru)

2008

Андрей Парабеллум



# БИЗНЕС И ЖЖИЗНЬ

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru)  
[www.parabellum07.livejournal.com](http://www.parabellum07.livejournal.com)

# Бизнес и ЖЖизнь

---

Правда, о которой не говорят

Осторожно: ругаемся матом!

Warning: mature content!

2008 © Андрей Парабеллум

## CONTENTS

<i>Введение</i>	5
<i>Мои кирпичи...</i>	6
<i>Мои кирпичи 2</i>	8
<i>Мои кирпичи 3</i>	10
<i>Мои кирпичи 4</i>	11
<i>Мой первый миллион...</i>	13
<i>Увольняем клиентов...</i>	16
<i>Увольняем клиентов 2...</i>	19
<i>Анти-волшебное</i>	23
<i>Убей в себе золушку!</i>	25
<i>Инвесторы-затейники</i>	26
<i>Walk before you run...</i>	29
<i>Цели и средства...</i>	31
<i>Цели и их достижение...</i>	33
<i>Формулы успеха...</i>	37
<i>И вперед, к победе!</i>	38
<i>А на самом деле, все просто...</i>	40
<i>Ресурсность</i>	41
<i>Rules are for mere mortals</i>	45
<i>Критика и реакция на нее...</i>	46
<i>Деньги и свобода...</i>	47
<i>Деньги и хаос...</i>	51
<i>Деньги и работа...</i>	54
<i>Ебанизм...</i>	57

<i>Нетерпимость...</i>	60
<i>Деньги и скорость жизни...</i>	61
<i>Примитивные глупые таракашки (с)</i>	64
<i>Все, что вы имеете, может испариться в одно мгновение...</i>	66
<i>Лестницы и здания</i>	69
<i>Концентрация VS Диверсификация</i>	70
<i>Value и деньги...</i>	71
<i>7 Правил Контроля</i>	73
<i>Контроль своей жизни...</i>	75
<i>Как заработать свой первый миллион...</i>	77
<i>Категории поиска людей при найме на работу</i>	78
<i>Что общего между клиентами и женщинами?</i>	81
<i>Суперменство...</i>	82
<i>Секрет: как научиться что-то делать быстро и хорошо...</i>	83
<i>Мысли о клиентах...</i>	84
<i>Наемные работники: гении или середнячки?</i>	85
<i>Для чего зарабатывать деньги?</i>	87
<i>Работники и беговые лошади...</i>	89
<i>Рыбы и инфобизнес...</i>	90
<i>Продажа сервисов...</i>	93
<i>Самый простой способ что-то продать...</i>	94
<i>И опять про рыб...</i>	96
<i>Анализ рынка для потенциального инфобизнеса</i>	97
<i>3 действующие модели маркетинга</i>	98
<i>Эффективность и тайм-менеджмент...</i>	99

<i>Тайм менеджмент 2</i>	101
<i>Тайм менеджмент 3: Телефон</i>	103
<i>Интересное наблюдение...</i>	105
<i>С днем дураков нас всех! (Первоапрельский пост)</i>	106
<i>К вопросу о тайм менеджменте и искусству Getting Things Done.</i>	107
<i>Война под названием «Бизнес»...</i>	108
<i>Почему Вам абсолютно необходимо полностью погрузиться в динамику тренингов...</i>	110
<i>Кстати, по поводу того, почему большинство людей до сих пор бедны...</i>	112
<i>Те самые 3%...</i>	114
<i>3% Reloaded</i>	117
<i>Попал или не попал...</i>	119
<i>Людская неблагодарность...</i>	123
<i>Жизнь и налоги...</i>	126
<i>«Нет» - это не ответ...</i>	129
<i>Ирония судьбы или с очередным ударом...</i>	131
<i>К пробиванию через "Нет"</i>	133
<i>Жалобная книга...</i>	135
<i>Жалобная книга 2...</i>	138
<i>Еще раз к разговору о слове «Нет»...</i>	140
<i>Заключение</i>	143

## ВВЕДЕНИЕ

О бизнесе уже написано очень многое. Как со стороны матерых профессионалов, которые сами поднялись в своих бизнесах до огромных высот, так и со стороны полных дилетантов, которые никогда не являлись хозяином своего бизнеса и не заработали в нем ни копейки.

К сожалению, теорий от всевозможных гуру и «пригурков» от бизнеса становится с каждым днем все больше и больше.

В этой небольшой книге Вы не найдете теорий. Не найдете в ней и попыток выдать свои мысли за нечто большее, чем они являются.

Сразу хотелось бы предупредить: в этой книге я зачастую использую прямую директивную речь. Т.е. говорю матом.

Я это делаю не из-за неуважения к своему читателю, а, скорее, наоборот – для того, чтобы одним эмоциональным предложением снять словесную шелуху с той самой настоящей сути, которая и цепляет своей прямоотой; увлечь и включить эмоции и переживания читателя в **обсуждение** и **обдумывание** всего того, о чем мы будем говорить. Ведь я, как и многие профессионалы, стремлюсь к видимому результату, который можно пощупать и потрогать, а не к еще одной приятной жвачке, о которой Вы забудете в ту же секунду, как закроете очередную книгу. Которых, я уверен, уже немало скопилось у Вас на полке.

Если Вы согласны с таким подходом – тогда полный вперед!

Если же нет – не читайте эту книгу. Просто подарите ее кому-нибудь другому. И, быть может, этот поступок тоже изменит чью-то жизнь...

*Андрей Парабеллум*

## МОИ КИРПИЧИ...

Интересный вопрос тут мне задали: а как все начиналось? Как начинался путь от вечного в долгах студента до той жизни, которую построил к сегодняшнему дню? Какие события были решающими? Какие моменты были поворотными?

Начиналось все с поставленных целей - заработать на жизнь и жить достойно, но абсолютно без малейшей идеи, как этого всего достичь.

*Для начала, понял, что на одну зарплату много не заработаешь... Надо заняться чем-то еще... Хотя бы параллельно...*

Это был первый кирпич в фундамент будущего успеха.

После кучи проб и ошибок, занялся ИТ консалтингом. И довольно успешно.

Но скоро понял, что заработки в консалтинге конечны. В году около 250 рабочих дней. По 8 рабочих часов в день - получается где-то около 2000 рабочих часов. И как ни крути, даже если ты найдешь отличного клиента и тебе будут платить по \$100 в час, выше \$200,000 в год тебе никогда не прыгнуть. Потолок.

Конечно, \$200,000 в год для меня тогда были огромные деньги. Запредельные. Манящие и многообещающие...

Но жизнь быстро научила, что если не тратить хотя бы 25% времени на поиск новых клиентов, с окончанием проекта ручеек зарабатываемых денег сразу пересыхает.

И если не тратить 10-25% своего времени на административные вопросы (счета, бухгалтерию, налоги, отчеты и прочее), то довольно скоро приходится разгребать финансовые проблемы на порядок больше...

А если не тратить 10-25% на самообучение и самообразование, то мало того, что навыки стачиваются, жизнь становится какой-то пресной. Бежишь по кругу, бежишь, что-то вроде бы происходит, но на самом деле, ничего **СИЛЬНО ХОРОШЕГО** не случается...

Да еще и клиенты зачастую норовят не заплатить... Проблемы там, проблемы тут... И сумма в \$200,000 становится абсолютно нереальной...

Надо было что-то делать...

*И в голову пришла такая идея: а если продавать чье-то время, не свое, а чье-то еще - то ограничения на количество заработанных денег сразу снимается.*

Это и было рождением моей консалтинг компании. Еще один кирпич в фундамент будущего успеха.

## МОИ КИРПИЧИ 2

Так вот, оказалось, что с наймом первого человека в компанию проблемы не удваиваются, неееет... Они удесятерятся...

Получается своеобразная "вилка" - клиент хочет, чтобы все было сделано быстрее, качественнее и дешевле, а работник - чтобы меньше напрягаться и ему больше платили. Соответственно получается, медленнее и дороже...

А отвечаешь за все - ты. Своими деньгами. Своей репутацией.

*С принятием на работу первых работников, я прошел через все проблемы, которые только можно себе представить... Они опаздывали. Воровали. Уходили на обед и не приходили обратно часами. Пили в рабочее время и на рабочем месте (на территории клиента). Пропадали на несколько дней. Обманывали. Зачастую смотря прямо в глаза и с нахальной улыбочкой на лице.*

А я пытался на них воздействовать. Open book management. Closed book management. Может обеспечить им лучшие условия работы? Платить больше? Сочувствовать и входить в их положение? Советоваться? Коллективно принимать решения? Самому впрягаться, если надо? А надо было каждый день...

В один прекрасный день мне все это остопиздело и я начал массовые чистки. 3 китайских предупреждения - и ты идешь на хуй. Опоздал - первое предупреждение. Еще раз - 2е. 3й раз - иди на неделю погуляй без оплаты, а я подумаю, брать тебя мне обратно или нет...

И ситуация начала меняться. Коренным образом.

Первого человека уволить мне стоило, наверное, не меньше полгода жизни и полголы седых волос. Со вторым - легче. С пятым - еще легче. После замены второго десятка люди стали работать так, как мне было нужно.

*И до меня дошло: ведь дело то все в людях!  
Значит, необходимо найти правильных  
людей, за которыми не надо особо  
смотреть. Которые сами могут делать  
свою работу без того, чтобы я их постоянно  
погонял. Профессионалов. И начался поиск.*

Это был еще один кирпич в фундамент будущего успеха. И одновременно - будущих катастроф.

### МОИ КИРПИЧИ 3

С наймом первого правильного человека проблемы начали уменьшаться... Ситуации разруливались сами собой. Клиенты успокаивались. Проекты начали сдаваться более-менее вовремя.

Появилось время выдохнуть и просто напросто отоспаться. (Вы не представляете, какое это было **СЧАСТЬЕ**).

Первый профессионал привел за собой второго. Потом наняли третьего. Начал собираться костяк группы.

Жизнь стала налаживаться..

Первый тревожный звоночек прозвенел, когда самый способный программист, который сам (!) на себя взвалил половину (!!)) текущих проектов, что повлекло за собой увольнение нескольких лодырей, в день после увольнения последнего бездельника, пришел и заявил, что он тоже уходит. И решение уже окончательное и обжалованию не подлежит. И даже поднятие зарплаты в 2 раза не остановило его уход. Он был давно просчитан и спланирован. Как и все другие его успешные проекты.

Естественно, после его ухода хаос в компании утроился. Если не удесятерился.

*Урок, который я из этого извлек: 1 - очень плохая цифра. **ВСЕГДА** нужен план Б. Кто-то еще должен подстраховывать направление. Все направления. Без исключения. И если уходит один - всегда должен быть кто-то, кто сможет подхватить упавший мяч.*

Это был очередной кирпич в фундамент правильных решений.

**МОИ КИРПИЧИ 4**

К своему огромному удивлению, после ухода следующего профессионала, я обнаружил, что разобраться в том бардаке, который они за собой оставили - безумно сложно. Или практически невозможно. При первых прикидках, занимало как минимум почти столько же времени разгрести все написанное предыдущим программистом, как и переписать все по-новой.

Надо было что-то делать.

Повышения зарплат вместе с улучшением рабочей атмосферы (а ля доткомы 1999-2000 годов) ухудшили ситуацию. От бильярдного стола редко кто отходил поработать. А если и отходил, то скорее покурить, проверить стоимость своих акций на рынке, емейлы и анекдоты - и обратно. В холодильнике прописалось пиво. Ежедневные заводы шашлычной еды из ближайшего ресторана встречались возгласами: "Ну опять оттуда... Получше ничего не могли заказать? Могли бы уже и из нормальных ресторанов начать заказывать..." Все проекты зависли. В компании пошла эпидемия "звездной болезни".

*Кстати, интересное наблюдение, если человеку начать платить заведомо **МНОГО**, то многие начинают думать, что раз им столько платят, значит они уже достигли того рубежа, за которым можно особо и не работать... Они же **УЖЕ** звезды. Иначе бы им столько не платили, правда?*

Последней каплей стала случайно услышанная фраза, сказанная одним "звездным" проджект менеджером другому - новенькому:

"Ты тут особо не напрягайся. Не надо. Тут все так работают. Можешь встроить в проект один-два бага, которые только ты сам будешь знать как исправить - таким образом обеспечишь себе "job security""

Естественно, в конце рабочего дня этот менеджер собирал в картонную коробку свои вещи, чтобы возглавить колонну ушедших на хуй. За ним последовало еще несколько. Биллиардный стол переехал ко мне домой. Заказы из ресторанов резко прекратились. В сад ушли ВСЕ бонусы и премии из-за того, что проекты зависли. Зарплаты были урезаны до адекватного уровня. Начались еженедельные вздрючки с вызыванием на ковер особо отличившихся. Чтоб не расслаблялись.

За следующие полгода количество проектов, выданных на гора увеличилось в 3 раза. После набора новых людей команда увеличилась в полтора-два раза. Фонд зарплаты и попутных выплат уменьшился по сравнению с прошлым периодом.

На ключевых позициях остались очень правильные люди. С адекватным отношением к работе. И теплыми дружескими отношениями.

Все остальные - работали.

Система была наконец-то построена. Колесики смазаны. Шестеренки крутились все быстрее и быстрее. Клиенты были счастливы.

Будущее выглядело все ярче и красочнее... И ничего не предвещало грядущей катастрофы...

Продолжение следует...

**МОЙ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН...**

Несколько лет назад ко мне в руки попал интересный аудио диск с коротким семинаром Роберта Аллена. И в конце этого семинара Роберт дал такой challenge: он искал несколько себе несколько учеников, которые бы стали его success stories. И он их собирался учить бесплатно. Год. Плотно. С домашними заданиями, их проверкой и пр. До того, как они заработают миллион долларов. 1,000,000. Миллион. НО... Было одно но. Первый миллион надо было отдать. Просто взять и отдать. Роберту. Весь. Не 10%. Не 20%. И даже не 50%. Весь. До единого цента... Зато у тебя остаются наработанные навыки и набитые шишки. И дальше ты миллионы можешь делать сам.

*Меня колбасило недели три. Подумать только... Миллион... Отдать.... За год заработанный... Потом и кровью... Охуеть...*

Но - это же деньги, которых еще у меня не было... Зарплату свою я сохраняю... С Робертом работать можно по вечерам и по выходным... И вроде бы ничего не теряю...

Но миллион!!! Отдать!!! М-и-л-л-и-о-н... МИЛЛИОН!!! Лимон, бя! Сразу мерещатся квартиры, машины, яхты, пальмы... И это все отдать!!! Да ни в жисть!

Но его же у меня не было... И отдавать нечего... Млин... Но хочется же!!!

"Миллион, миллион долларов СШАааа.... Жизнь будет хороша... Жизнь будет ха-ра-шааа..."

И это вот все щастье взять и отдать...

И вот так я маялся 3 недели... И хочется и колется... И денег больших хочется... И отдавать жалко...

А потом решил. Ведь в универ то мы идем на 5 лет... Учимся. Сдаем экзамены. А после диплома что? Кто гарантирует хорошую работу? Да хоть какую работу? А тем более - миллион долларов. В год... А если больше? Все, решено - я подписываюсь.

Звоню по указанному телефону. Прохожу короткое интервью. Вношу несколько тысяч за учебные материалы (через 2 недели ящик пришел размером с хороший советский телевизор с кассетами и папками рабочего материала). И все. Я все жду, когда же контракт подписывать... Все-таки миллион долларов... Не хухры-мухры... Задаю вопрос: так где же контракт. Я конечно ценю доверие, но бумага есть бумага. Деньги счет любят. Даже когда их отдаешь... (Тем более, когда их отдаешь!)... А мне в ответ - нет, мы без контракта работаем... И все ваши заработанные деньги вы оставляете себе... Сто тысяч... Миллион... Сто миллионов... Все...

*До меня немного медленно доходит... НО  
ПОЧЕМУ???* Почему же я тут 3 недели себя  
сношал в моск: отдавать-не отдавать... Я  
же готов их отдать, мля! Почему же вы его  
не берете???

А мне в ответ: Потому, что мы хотим, чтобы нам звонили только те, которые готовы его отдать. Которые будут делать то, что им говорят. То, что они узнают, они будут идти и сразу применять на практике. Делать. А не накапливать бесполезные знания...

Это не давало мне спать еще очень долго. Пока я вчитывался. Вслушивался. Пробовал робко задавать вопросы. А потом меня просветлило. И я встал и начал делать.

The rest, как говорят, is history...

Меня наебали? Да! Благодарен ли я этому? ДА! Потому что я не был бы сегодня там, где я есть, если бы мне несколько лет назад не попал в руки этот диск в синем бумажном пакете...

P.S.

В тот год миллион я так и не заработал...

P.P.S.

Студенты Роберта Аллена на сегодняшний день заработали в сумме больше 2х миллиардов долларов.

**УВОЛЬНЯЕМ КЛИЕНТОВ...**

Самое сложное в бизнесе - это решиться уволить своего клиента. И самое большое удовлетворение получаешь тоже именно от этого.

*Джек Велч (Jack Welch), президент GE, при котором компания резко взлетела вверх, имел одно простое правило: увольнять худших 10% работников. Каждый год. Абсолютно такая же политика и в Майкрософте - каждые полгода 5% программистов, менеджеров, дизайнеров и маркетологов собирают свои манатки в картонную коробку, снимают семейные фотографии с мониторов и уходят в лес искать другую работу.*

Жестко? Да. Работает? Еще как!

Были ли те 10% плохими работниками? Нет, конечно нет. В Майкрософт попасть довольно сложно. Но они были хуже остальных. Менее продуктивными. Менее результативными. Менее везучими, наконец.

И из-за этого они были уволены. Чтобы остальные 90% работали еще упорнее. Я думаю, тот факт, что Майкрософт является доминирующей силой на рынке программного обеспечения, должен говорить об эффективности такого подхода.

Такой же подход необходим и по отношению к клиентам. Нижние 10% не стоят того, чтобы на них тратить свое время. Уволив их, можно освободить 25-30% ресурсов для роста компании дальше вверх.

Приведу недавний пример из моей жизни.

У меня есть клиент. Точнее был. Гемор с ним начался еще до того, как он стал клиентом. Он просил дополнительные скидки. Обещал золотые горы и покупку тысяч лицензий. Требовал продления демо версий наших программ, так как не успел за 30 дней посмотреть, подходят ли они ему, или нет. Постоянно дергал саппорт по телефону. Настойчиво добивался каких-то новых фиш, иначе грозился не купить и всем рассказать, какой у нас плохой софт.

Наконец-то он соизволил купить наш продукт. Потратил целых \$69.99.

Звонки в саппорт продолжались.

Потом где-то он узнал мой емейл и начал мне жаловаться на скорость работы отдела техподдержки. Видите ли, если он прислал емейл, а через час ему никто не ответил, это же вопиющее хамство! И такое невозможно терпеть!

(Для информации, мой личный телефон в офисе вычеркнут из базы данных компании. У меня нет голосовой почты. Секретарша берет все мои звонки и передает мне сообщения один раз в день. И то не все. Остальное уходит менеджерам. Все звонки клиентам идут строго по расписанию. И если клиент в этот момент недоступен, я перехожу к следующему по списку. Мой емейл практически никто не знает. В офисе я появляюсь в лучшем случае на пару часов в день. Я НЕДОСТУПЕН. Даже для клиентов. Совсем. Мое время **ОЧЕНЬ** дорого стоит и его невозможно купить. Это приучает клиентов к порядку и экономит мне туеву хучу времени.)

Так вот, его последней ошибкой было то, что он меня спросил, какие я собираюсь принимать меры по устранению этих проблем.

И потребовал перезвонить ему в указанное в emailе время с детальным отчетом.

*Я принял адекватные меры. Вернул ему все его деньги на его кредитку. Забанил его серийные номера в нашей базе данных. И отписал ему, что он больше не является нашим клиентом. Деньги возвращены. Список наших конкурентов - в Гугле. Удачи.*

Все. Разговор окончен.

Только постоянно освобождаясь от "балласта" можно концентрироваться на действительно прибыльных проектах.

P.S.

Есть еще один плюс. Побочный. Помимо экономии денег, нервов и времени.

Это уважение работников, которые знают, что они тебе дороже клиентов и сиюминутной прибыли. И когда попадаетесь слишком говнистый клиент, по переступанию черты моей толерантности, он уйдет лесом. Автоматически.

**УВОЛЬНЯЕМ КЛИЕНТОВ 2...**

Рассказываю другую историю. От июля-августа 2006.

Был у меня один крупный клиент. Не просто крупный, а КРУПНЫЙ. Несколько лет. Одна public компания. Солидная. С акциями на бирже, собственными самолетами и прочей херней.

Так вот, мы этой компании в далеком 2000 или 2001 году за 10 недель оборудовали весь завод с нуля - от компов и сети до софта, который сами и писали, довели до ума, перебросили все данные из старых баз данных, сделали отчеты такими же, как у них были раньше на другом заводе (братском, так сказать) и выстроили весь документооборот. За 10 недель (кто в теме знает, задача за гранью нереальности. SAP и Ваап говорили, что только развертывание их систем займет 6-9 месяцев. Реально - 12-18). За 25% от цены "больших братьев".

Так вот, сделав невозможное и получив за него честно заработанные деньги, мы заработали довольно большой кредит доверия. Потому что ни одна имплементация систем на других заводах этой компании (а их около 50) не проходила настолько без проблем, как наша.

И начали мы работать вместе. Каждую неделю мы отрабатывали свои часы, настраивая и сопровождая все системы компании, а компания, в свою очередь, исправно платила нам неделей позже.

Идиллия. Мечта любого ИТ интегратора.

*Но с 1го января 2006 года на том заводе поменялось руководство. Вместо работы-начальника, прошедшего к директорскому*

*креслу практически через все должности, поставили мудака-карьериста, которому было похуй на всё, кроме своей карьеры.*

Сначала нас пытались вызвать на ковер и переиграть условия контракта. Не получилось. Я отказался от новых условий и в ответ поднял цены на 10% (ибо нехуй, мы все равно остались самыми дешевыми в отрасли). Нам начали задерживать платежи. Приводя, естественно, кучу об'ективных и не очень причин. Один раз на неделю. Второй раз на неделю. На третий раз я остановил все работы, запретив не только выезжать на место, но и отвечать на телефонные звонки до тех пор, когда не только чек будет получен, но до того момента, как он будет обналичен. Чек был через 2 часа. Подписанный "уехавшим в отпуск" главным бухгалтером в головной конторе. До чека, конечно, были куча звонков с угрозами, бесплодные попытки найти меня (я был в другом городе в то время).

По приезду, я встретился еще раз с клиентом и об'яснил, что такие игрушки со мной не проходят и "давайте работать по правилам, указанным в контракте".

Через месяц, этому клиенту срочно понадобились изменения в системе. Серьезные изменения. Мы дали Estimate. Они на него согласились. Мы начали работать. Работа шла около 3-4 месяцев. Отдельной командой. В середине мая проект был сдан. Но не принят. По причине "нехватки времени посмотреть на результаты". "Но вы подождите немного, мы вот-вот разгребемся с делами и конечно сразу же посмотрим".

Через 2 недели постоянных напоминаний, я по дефолту выставил им счет. Еще через неделю моя бухгалтер и менеджер начали методичное выбивание денег. Прошло еще 2 недели. Куча

отмазок, никакого результата. (Во время всей этой кутерьмы нам продолжали платить за другие проекты и за сервис).

Где-то в июле мне все это надоело и после последнего китайского предупреждения я опять "выключил рубильник". Никто не выезжал ничего чинить и настраивать. Никто никого не обучал. Все звонки переадресовывались менеджеру, а у него была жесткая инструкция: утром деньги, вечером стулья. И никак наоборот.

Меня вызвали "на ковер" разбираться. Были посланы с предложением перечитать подписанный контракт. Потом попросили вежливо под'ехать и поговорить. Я взял 2х менеджеров и мы поехали разбираться.

Не буду грузить излишними деталями, но в процессе проекта новому директору компании стукнул очередной фонтан мочи в голову и он решил этот проект не оплачивать. Ни под каким видом. Из-за проблем с проектом. И пригрозил пересмотром основного контракта.

*После этого совещания на емейл (с копией на факс) всем присутствующим на нем лицам пришел документ от нашей компании, подтверждающий "де факто" разрыв контракта клиентом, нежелание клиента оплачивать сделанную работу и говорящий, что наша компания ни под каким видом не собирается поддерживать этого клиента. Ни в чем. Тут же мы отрезали клиента от нашей VPN, выключили веб и емейл сервера и на домен повесили "выключено за неуплату".*

Естественно, в следующие 2-3 недели было много разъяренных телефонных звонков. Много просьб. Предложения "но хоть немножко". Просьбы отдать последние версии исходников. Просьбы включить емейл хоть на полчаса. Просьбы что-то там починить. И т.д. и т.п.

Мы до сих пор не работаем с этим клиентом. И работать не собираемся.

Этот клиент нам приносил намного больше \$10000. На несколько порядков.

Был ли этот удар серьезным для компании? Да. Очень.

Выжили мы? Да!

Стоило ли нам "рыпаться"? АБСОЛЮТНО!

За несколько месяцев мы перепрофилировались, команды перестроились на другие проекты/продукты. Август был тяжелым. Сентябрь тоже. Октябрь был уже по продажам выше весенних и летних месяцев. Ноябрь еще выше. Декабрь я еще не считал, но по предварительным данным, он будет выше ноября.

*Один раз прогнувшись, будешь прогибаться всю жизнь.*

Я построил этот бизнес **ДЛЯ СЕБЯ, ЧТОБЫ ВЕСТИ ЕГО ПО СВОИМ** законам. А кому не нравится - у нас свобода выбора. Клиенты выбирают себе поставщиков. А те, кто выбирает меня, играют по моим правилам. Без исключений.

Так я строю свою свободу. И мне она на несколько порядков важнее сиюминутных прибылей.

## АНТИ-ВОЛШЕБНОЕ

Меня часто раздражают всякие фаянсовые "гуру" со статейками в гламурных журналах, которые продавливают в толпу идею о том, что можно жить себе, особо не парясь, и периодически будет приходить волшебная фея и одаривать баблом.

Типа, Золушка на современный лад. Проснулся - и ты знаменит! И богат! И все девченки на шею и все другие выступающие места вешаются с визгами, только узрев на горизонте...

*Херня все это. Нет их, фей. А то, что показывают по гипнозщику - либо отлично срежиссированная конфетка (привет всем реалисти-шоу), либо явная наглая ложь, либо профессионал работал полжизни над тем, чтобы показать как за 5 секунд заработать миллиард. Да еще так, чтоб легко казалось. Весело и с песней...*

**РАБОТАТЬ** надо. Р-а-б-о-т-а-т-ь. Впахивать. По 100 часов в неделю, если надо. Улыбаясь и показывая всем остальным, что это легко. Фигня, прорвемся! Продолжать идти вперед тогда, когда все отвернулись, крутят пальцами у виска за спиной и смеются тебе в лицо. Когда родители тяжело вздыхают, узнав от добрых соседей о твоём "очередном заскоке".

И использовать отличный способ как за 5 секунд отличить ложь от правды.

Просто сравнить то, что тебе говорят со спортом. Поясню.

*Законы вселенной одинаковы. В выращивании детей и пшеницы, в зарабатывании денег или в поднятии тяжестей. Весной посеял, летом поливал и пропалывал, осенью собирай урожай. Если проебал посев, как ни поливай летом, урожая не будет.*

Так вот, то же самое с деньгами. Просто сравните зарабатывание денег с поднятием штанги, например.

Если очередной знакомый инженер, просиживающий штаны перед компьютером по 10 часов в сутки на одну зарплату, с яркогорящими глазами говорит, что он нашел верный способ заработать миллион и "давай вместе это провернем" - задумайся. Это то же самое, если бы мой 11летний сын прибежал ко мне и сказал: "Папа, я нашел способ стать Олимпийским чемпионом по поднятию штанги в экстралегком весе: подходишь к штанге, делаешь зверское лицо, приседаешь и поднимаешь ее. Не фиг делать. Я по телеку видел вчера, так там мужик какой-то ее влегкую поднял. Фигня, на все 1 минута максимум - а потом Найк с Рибоком дадут их кроссовки порекламирровать за большие деньжищи!!!"

Как звучит? Умно? Классная идея?

Так почему же ЭТА идея не воспринимается всерьез, а идея о том, как заработать миллион за 5 минут, воспринимается?

Потомушта привыкли мы к сказкам. Каждой Золушке - по фее, млять!

Не хер сказками питаться, от сладкого изжога будет.

**УБЕЙ В СЕБЕ ЗОЛУШКУ!**

Диснею отказали 300 (триста) банков. Сталлоне жил на последние копейки и продал собаку-лучшего друга за двадцатку, потому что есть было не на что, когда ему предлагали \$250-300к за сценарий Рокки, только без него в главной роли. Лампочка у Эдисона не заработала больше тысячи раз.

А средненького человечка взять - попробовал раз, два, оглянулся (если соседи не дай бог не увидели) - и все, "значит не мое это..."

Тьфу, расстройство одно.

Кстати, самый яркий пример вот какой: вот сколько раз маленький ребенок падает, пока не научится ходить? А?

Ответ есть в самом вопросе... Догадались?

ПОКА НЕ НАУЧИТСЯ ХОДИТЬ!!!! Магическая формула, бля! Делать, пока не получится. Не 2 раза, не 10 раз, не 100 раз - ПОКА НЕ ПОЛУЧИТСЯ... Менять подходы, получать обратную связь, падать и снова подниматься - но идти вперед как танк.

*"Если у бегемота плохое зрение, то это обычно не его проблемы." (с) Фил*

Стань бегемотом, млять! Убей в себе Золушку!

## ИНВЕСТОРЫ-ЗАТЕЙНИКИ

*"Ты самоходная книга жалоб без предложений. Володя бережно положил шляпу на скамью.*

*- Я средний человек,- сказал он.- А знаешь, что такое средний человек? Это тот, кто проживает свою жизнь только до середины. А дальше - жизнь продолжается, а судьба уже кончена... Понимаешь?*

*- Понимаю,- лениво согласился Звягин.- Я тебя, среднего человека, насквозь вижу. Институт, в который ты поступил не от большого призвания. Работа, которая и без тебя будет делаться. Квартира, в которую тебя после работы ноги не несут. Жена, от которой ты заначиваешь рубли и врешь о вечерней занятости. Так?"*

И опять Веллер... Что-то я сегодня разошелся по поводу "гениальности" серости... Зацепило просто...

Вот очередное предложение "партнерства" сегодня прилетело...

Вообще, я обожаю такие бредовые интеллектуальные идеи. Но только как повод для стёба.

Какая бы идея не была, она всегда развивается по одной формуле: прибегает очередное охуевшее нечто с горящими глазами и требует (нет, вы слышите, **ТРЕБУЕТ**\_) подписать NDS (для тех, кто

не в теме - соглашение о нераспространении информации). Далее, будучи послано в пешую прогулку с сексуальным уклоном, 2 из десяти пересиливают свою гордость и с восхищением от собственной невыебенности рассказывают **ИДЕЮ**. Очередной бред, как что-то можно где-то купить за рупь и продать за углом за мильён. Или как можно что-то изобрести и оно сразу же завоюет все рынки. Или как можно написать программу или нарисовать веб сайт и сотни тысяч благодарных пользователей сразу же побегут занимать очередь в сберкассу отдавать все свои сбережения...

Самые наглые, естественно, добавляют: этой идеей уже заинтересовался Майкрософт / АйБиЭм / Боинг / Роллс Ройс / Папа Римский и потенциальные инвесторы уже нервно курят в сторонке, ожидая отмашки, когда же наконец-то можно будет принести денег в проект.

Нужно **ТОЛЬКО** самую малость. Всего ничего. Вообще хуйнюшечку такую, о которой говорить даже противственно. Только лишь профинансировать, сделать продукт, организовать его производство и продать его. Желательно оптом и подороже. Но самое главное то, **ИДЕЯ** уже есть. Так что осталось только воплотить ее. А прибыль поделим. По братски. Гению, канешна, 90% за труды. А мне **ЦЕЛЫХ** 10%. Так что говори спасибо, проклятый капиталист, за такое щастье и доставай побыстрее чековую книжку. Пока я не передумал.

Более продвинутые, которые прочитали пару статей на эту тему в интернете, уже знают, что 2ое по значению - это команда.

И добавляют, не ссы, мол, брат, команда у нас уже есть. Зятя моего сосед бумажки в какой-то конторе выписывает, будет у нас главным бухгалтером. Он уже согласился по субботам час времени нам уделывать. И брат мой младший в универе на компьютеры

учится - тож гений малолетний - будет у нас всеми серверами заведовать. Да, и подруга жены в юридическом отделе что-то там делает - будет нашим юристом. Так что они уже согласились. За 50% от проекта на троих - видишь, какие мы экономные? Только зарплату за пару месяцев вперед не забудь в смету вписать - они меньше чем за 5-10к в месяц работать не могут... Несolidно это. Не по-инвесторски.

*"Я не халявщик, я партнер" (с) Леня Голубков,  
АО МММ*

На что у меня сегодня было контр-предложение.  
Бездвоздмездное. Я им подарю идею. С **ОГРОМНЫМ**  
потенциалом. Безумно большим рынком. И никакой конкуренции.  
Даже нет, не одну, а целых ТРИ идеи!

Пушай пойдут и сделают антиграв. Или машину времени. Или  
автомобильный двигатель, работающий на воде.

Секёте фишку? Как бабло то попрет...

Почему-то инвесторы-затейники обижаются и уходят непонятые...

А я беру очередную чашку кофе и поворачиваюсь обратно к  
монитору. "Вокруг Смеха" закончилось. Пора и поработать.

## WALK BEFORE YOU RUN...

*-- Деньги вперед,-- заявил монтер,-- утром -- деньги, вечером -- стулья или вечером-деньги, а на другой день утром -- стулья.*

*-- А может быть, сегодня-стулья, а завтра - деньги? -- пытал Остап.*

*-- Я же, дуся, человек измученный. Такие условия душа не принимает.*

*Ильф и Петров - "12 стульев"*

В природе все развитие идет по цепочке. Зерно - росток - саженец - дерево.

Мальчик - юноша - молодой человек - мужчина. (Если отбросить ситуации с переменной пола)

Так почему же у многих в голове витает бесполезная программа: если украсть - так миллион, если любить так королеву? Королев на всех не хватает! Насчет миллионов - дело спорное. Но все равно, в большинстве случаев, чтобы заработать миллион, надо сначала заработать просто штуку баксов.

Потом пять. Потом десять. 20. 50. 100. 250. 500. И только потом миллион набегает.

Шаг за шагом. Шаг за шагом. Утром - деньги, вечером - стулья. И никак не иначе.

Пока ты растешь - растут твои заработки. Остановился в росте - либо где-то накосячил, либо что-то не учел. Учишься. Меняешь подход. Пробуешь. И опять растешь...

Иначе со взмахом волшебной палочки миллион может не только придти, но также и испариться в одночасье.

**ЦЕЛИ И СРЕДСТВА...**

Как точно знать, как добиться 100% успеха - я не в курсе. Мой личный максимум - 50%. Да и то **ОЧЕНЬ** редко. Во многих случаях из 10 проектов становятся достаточно успешными 2 и еще 1 мегауспешным (если повезет). Остальные 7 - в минусе. В небольшом (у меня лимиты есть внутренние на прогар), но все равно в минусе. Так что по большому счету, я лузер еще тот. :)

Поэтому приходится удобрять удачу большим количеством работы. Тогда результаты и прорастают. И цели достигаются. Хотя зачастую и не по тем тропинкам, по которым намечал изначально.

А насчет ребенка - тут еще один подсмотренный секрет. Для ребенка научиться ходить не является целью. Ему просто до чертиков необходимо добраться из той точки, в которую приклеился попой до той, в которой что-то интересное / вкусное / запретное. И если присмотреться, многие дети делают это по-разному. Одни орут как резаные, пока кто-то не подойдет и не отнесет их куда надо. Некоторые ползут, сцепив зубы как Матросов на амбразуру. Некоторые вжик-вжик на попе вперед двигаются настолько быстро, что боишься, как бы ковер не загорелся ненароком. Но всеми движет незатухающее желание куда-то добраться. А через какое-то время в дело включается лень (тратить столько много ресурсов на ор, когда взрослые просто берут и идут) и моделирование папы с мамой.

Так что учеба ходить не является целью. Только средством.

*Именно поэтому, если есть цель заработать миллион (кстати, а что так мало?), то он никак и не зарабатывается. А если есть*

***СЕРЬЕЗНАЯ** причина его достать к определенному дню - то Вселенная, как и любая другая женщина, протестировав серьезность твоих намерений несколько раз, начинает под тебя ложиться и прогибаться...*

Для сравнения можно посмотреть, как в восточных единоборствах кулаком, ногой или головой разбивают доски и кирпичи. Помимо абсолютной фокусировки на задаче, мысленно цель ставится **ЗА** доской, для того, чтобы ее разбить. Иначе отобьешь себе руку, а доска так и останется нетронутой.

Если ты завтра проснешься и с ужасом узнаешь, что у всех твоих близких и любимых людей какая-то серьезная и загадочная болезнь и что они через полгода умрут, если ты не достанешь им лекарства и медоборудование стоимостью в миллион долларов, - то у тебя резко включатся ВСЕ ресурсы организма. И ты найдешь этот миллион. Заработаешь. Украдешь. Продашь квартиру. Ограбишь банк. Вынесешь оборудование ночью из престижной московской клиники. И вылечишь родных.

Или будешь сидеть вечерами в баре за стаканом алкоголя и жаловаться очередному собутыльнику на несправедливость жизни.

Выбор всегда остается за нами.

**ЦЕЛИ И ИХ ДОСТИЖЕНИЕ...**

Мне тут <lj user=untonych> статейку одну подкинул: New Year's Resolutions Do Not Work.

Я пока читал ее, фырчал и плевался громко...

"Choose a broad theme rather than specific measurable goal."

Я **НАСТОЛЬКО** несогласен с этим, насколько вообще бывает возможно...

Конечно, середняки забрасывают писать себе цели, т.к. в конце года чувствуют себя по меньшей мере неадекватно из-за того, что за год **НИ ЧЕРТА** не сделали по их достижению.

*Если у тебя есть местные новости где-то (из Америки или Канады), заметь, что сейчас **ОЧЕНЬ ЧАСТО** идет сюжет о резолюциях и целях на новый год. Но я за последние несколько лет **НИ РАЗУ** не слышал, чтобы хоть один ведущий спросил: А каких результатов вы добились в уходящем году? Сколько целей вычеркнули? Что сделали для достижения их? Где накосячили? Ни разу. Потомуштя "некорректно". Нетолерантно. Некрасиво лузеров обижать, млять.*

99% американцев в новый год делают себе new year resolutions, и забывают о них до следующего нового года. Максимум их хватает на месяц. Поговори с любым fitness-тренером северной америки. Первую неделю января в зале сидят 30 (тридцать) человек, из которых 20 взяли временно на 1 месяц, подписывать контракты на

год с новообратимыми в веру спорта. К концу января поток спадает. После дня святого валентина количество людей в зале падает вдвое. К середине марта количество народа падает еще раз втрое - к обычной загрузке зала. И можно опять спокойно ходить тренироваться. До следующего января.

*Лузеру надо говорить, что он лузер. Может эта правда заставит его поменяться. А иначе, "кукушка славит петуха за то, что славит он кукушку".*

В Белом Доме был эксперимент проведен. У них там есть несколько спортивных команд. То ли по бейсболу, то ли по американскому футболу. Я даже не помню, взрослые или детские. Я не помню точно, но смысл эксперимента был в том, что в угоду толерантности, перестали записывать счет матчей в одном сезоне. "Чтобы не обидеть проигравшие команды и не вызвать у них чувства неполноценности". И почему-то команды потихоньку скатились вниз - и по уровню игры и по посещаемости матчей. Странно, правда?

Стимула нет. Любой спортсмен и менеджер любого отдела больше 10ти человек подтвердит, что простым каждодневным замером результатов, результаты начинают расти. Только от их замера и сравнения! Иногда до 20-25%.

В некоторых школах Нью-Йорка пытались по этому же принципу отменить оценки. Чтобы тупые лентяи не чувствовали себя тупыми лентяями.

Так в конце учебного года общая успеваемость школ **НАСТОЛЬКО СИЛЬНО** упала, что этот эксперимент тихонько был списан под ковер.

Реформа среднего школьного образования в Штатах в этом году (изменение школьных выпускных тестов) была не из-за того, что их вдруг решили улучшить. Или деньги некуда потратить было. А (только тссссс) - из-за того, что если не поменять тесты и компьютеризировать экзамены без участия учителей, то больше 30% школьников их ПРОВАЛИВАЮТ. И далеко не высшую математику. А простые школьные американские экзамены (те, кто иммигрировал, знают уровень общего образования тут).

Именно поэтому планка тихонько опускается. Вместо того, чтобы образование чинить.

После средней школы ученикам НЕРЕАЛЬНО не только поступить в Гарвард, МИТ и иже с ними, но и учиться в них - без самостоятельной подготовки и частных репетиторов. В последние несколько лет мне стало **ОЧЕНЬ** сложно найти квалифицированного технического работника, если только он не иммигрант.

Это все результат хвалебной американской толерантности.

Уроду нужно не бояться сказать, что он урод. Тупому, что он тупой. Толстому, что он толстый. А не пытаться "сгладить" острые углы так, чтобы не дай бог не обидеть. Пуцай обижаются!

*А то пошел на шоппинг тут себе очередной - так в размерах запутался. Пишут USA XL / Europe & Canada XXL. Прально! Легче размеры на один сдвинуть, чем похудеть.*

У меня знакомый очень популярную одежду продает. Так она популярна больше всего тем (особенно у женщин), что ярлыки намеренно на 2 размера меньше пишутся. Вместо 36 - 32. Вместо

32 - 28. Вместо 50 - 44. И люди покупают по 6 пар джинс и свитеров. Потому что везде они слонопотамы, а тут ишшо ничего... Можно ишшо пойти и БигМаков пару в МақДоналдсе наворачнуть. С диетической колою. А в зеркало и на весы можно и не смотреть. Ведь на джинсах меньший размер написан. Вот и хорошо...

Тьфу, млять. Зла не хватает.

Фил прав, уважать надо за результаты. Сделал - респект тебе и уважуха. Не сделал - иди обратно ковыряйся, пока не сделаешь. Иначе, за что ж тебя уважать то?

Я, поставив себе цели, сажусь и описываю их в деталях. Как они будут выглядеть. На что будут похожи. Делю каждую цель на мелкие категории. Описываю ТТХ каждой цели в каждой категории.

Затем по каждой цели составляю план - сначала общий, затем по категориям. Как из точки А придти в точку Б. Что и где надо поменять, что и как надо сделать, чтобы туда придти.

Потом - ставишь все actions в свое расписание. Блоками.

И вперед!

Достигну ли я всех своих целей? Надеюсь, что нет.

Иначе - слишком мелкие цели себе ставлю. Слишком просто достижимые.

Но **БОЛЬШИНСТВО** целей в конце года перекрою. Ибо нехуй.

А остальные американчегии пусть ставят цели поразмытее и понечетче. Мне же больше достанется...

## ФОРМУЛЫ УСПЕХА...

*"А знаешь, чем ты не такой, как другие, Звягин? Думаешь, красив? Да нет, мне красивые никогда не нравились... Тем, что никогда не ставишь вопрос: "Можно ли это сделать?". А всегда: "Как именно это сделать?".*

Вот они, родные! Только читать надо не жопой, а сердцем!

## И ВПЕРЕД, К ПОБЕДЕ!

*"- Не останавливаться! только не останавливаться!! - вбивал Звягин. - Каждый день, каждый час - шаг вперед, к цели, к победе! Развить успех, развить, это еще не победа - но это предвестие победы, это краешек ее возможности - за этот краешек надо ухватиться зубами, когтями, изо всех сил, и тащить, тащить!! Высоты боишься? - неожиданно спросил он Сашу.*

*Тот от неожиданности растерялся, поморгал. Сознался:*

*- Боюсь...*

*- Ты ничего больше не боишься! - закричал Звягин. - Отбойся, хватит! В среду поедешь со мной - будешь прыгать с парашютом, с высоты в километр, чтоб небо с овчинку показалось, чтоб сердце ухнуло от страха, когда всташь в дверце над свистящей бездной - и шагнешь вниз - и полетишь в пустоту! Вот так надо жить - остро, опасно, на полную катушку, испытывая новое, неизведанное, пьянящее! Совершать то, о чем всегда мечтал - здесь и сейчас, - вот что такое жить! Идти навстречу тому, чего боишься больше всего на свете, - и побеждать! - вот что такое жить!*

*Испытывать себя на прочность в самых  
острых ситуациях - и выходить из них  
обновленным, счастливым своей силой и  
пережитым чувством - вот что такое  
жить!"*

## А НА САМОМ ДЕЛЕ, ВСЕ ПРОСТО...

"- Как у вас все просто?..

*Эта фраза была единственным комплиментом, который действовал на Звягина безотказно. Как всякий смертный, имел и он уязвимый пункт тщеславия: тратить недели напряженного труда, мотаться в поездах, договариваться с десятками людей, убеждать и подчинять своей воле и логике, устраивать, увязывать одно с другим, по песчинке возводить здание, - чтобы потом небрежно пожать плечами и заметить, что да, все действительно очень просто, и странно, если некоторые думают иначе: а что тут, собственно, невыполнимого, укажите конкретно?*

*Он взглянул на Олю с явной симпатией:*

*- Да, - сказал он. - А все в жизни вообще просто: взять и сделать, только и всего."*

Да, млять! Действительно, **ИМЕННО ТАК** оно все и есть! Взять и сделать. Сейчас. Не откладывая до того времени, пока будет попутный ветер, поперет удача или придут одни козырные тузы на раздаче... Прямо сейчас. И точка.

## РЕСУРСНОСТЬ

Заметил интересную черту среди всех мегауспешных людей, которых я знаю на сегодняшний день: ресурсность, или несгорающее желание добыть нужный ресурс даже, когда его нет и неоткуда взять.

Многие люди всю свою жизнь проживают в ожидании правильного момента, когда у них будет достаточно ресурсов для достижения своих целей. Они не начинают ничего делать, пока у них не будет достаточно свободного времени, лишних денег, нужных знакомств, необходимой информации, тайного знания и супер навыков. Пока каким-то магическим образом в конце каждой недели не появится по 2 лишних дня, в конце каждого месяца - по паре сот тысяч лишних долларов, и неожиданного появления новых знаний и умений в голове утром каждого понедельника. А до той поры - подождем...

Успешные люди же начинают двигаться вперед даже тогда, когда они понятия не имеют, как достичь своих целей, достигаемы ли они в принципе и сколько займет времени и сил это достижение. "Ввяжемся, там разберемся!"

Недавно мне на глаза попала интересная история о Kenneth Cole. (Если вы не знаете, кто он такой или чем занимается его компания, спросите у жены, дочери или, на худой конец, секретарши - эта компания давно завоевала себе место под солнцем, производя и продавая модные luxury продукты - сумки, пояса, туфли, ремни и другие аксессуары, в основном из натуральной кожи).

*Так вот, когда Kenneth Cole еще только только начинал свою деятельность и был*

*абсолютно никому не известен, Kenneth решил попасть на выставку индустрии тужель, которая проходила в Нью-Йорке. После того, как он узнал цены на выставочное место в гостинице, в которой проходила выставка, он понял, что на это денег у него нет.*

(Большинство людей обломились бы прямо здесь. Нет денег, значит подождем следующего года. Может быть тогда деньги будут...)

Но Kenneth на этом не обломился. Он решил узнать, сколько будет стоить снять место в одном из многочисленных магазинов вокруг этой выставки. Оказалось, что все магазины уже заняты конкурентами и мало того, что свободных мест уже давно не было, суммы, которые требовали владельцы помещений выходили далеко за рамки тех денег, что имел в кармане Kenneth.

Большинство тех, кто не обломался бы на первой ступеньке, обломались бы на этой. Но не Kenneth.

Он позвонил своему другу, который владел компанией грузоперевозок и попросил огромный трейлер на несколько дней, чтобы припарковать его прямо перед выставкой и использовать его как мобильный show-room. Друг согласился, но сказал, что выбить из городских властей разрешение на парковку огромного транспортного трейлера в центре Манхэттена будет невозможно.

Kenneth позвонил в госконтору и спросил как ему можно получить разрешение. Ему ответили, что никак. Ни при каких условиях и ни за какие деньги он это разрешение получить не сможет.

(Большинство тех, кто не обломался первые 2 раза точно обломались бы тут. ВСЕ те, кто на работает "на зарплату"

**ГАРАНТИРОВАННО** обломались бы, пришли бы в офис и с чувством выполненного долга сказали: мы перепробовали все варианты, и это сделать невозможно. Но не Kenneth.)

Kenneth спросил, а каким компаниям в принципе можно получить это разрешение. Ему ответили: только компаниям при починке газа/электричества и других коммуникаций и киностудиям, снимающим фильм в Нью-Йорке.

(Вы уже догадываетесь, что дальше произошло? :)

Kenneth поехал в соседний магазин, в котором можно было напечатать визитки и letterheads, и поменял на визитках название компании с Kenneth Cole Inc. на Kenneth Cole Productions Inc.

Затем он отправился получать разрешение на с'емку фильма: "The Birth of a Shoe Company" ("Рождение Компании Туфель") с собой в главной роли и получил его.

И через несколько дней посреди Манхэттена прямо напротив входа на выставку стоял огромный трейлер с надписью "KENNETH COLE Productions Inc.", с 2мя операторами и 2мя камерами (в которых иногда даже была пленка), красной ковровой дорожкой, ведущей внутрь трейлера, моделями, приглашающими потенциальных покупателей осмотреть предлагаемый на продажу товар и даже (!) 2мя полицейскими, которых город выделил специально для с'емок фильма.

А конкуренты злились и кусали себе локти.

*За первые 2.5 дня выставки были проданы все 40 тысяч туфель, которые были сделаны к тому времени. За неделю - все оптовые покупатели посетили трейлер Kenneth Cole и*

*заключили с ним большие контракты. Так  
стартовала эта известная теперь  
компания...*

Ресурсность. Желание достать необходимые ресурсы, чтобы не происходило вокруг. Гибкость и настойчивость. Вот (имхо) черты по-настоящему успешного человека.

## RULES ARE FOR MERE MORTALS

*"Rules are for mere mortals." Jonathan B. Tucker*

Rules. Are. For. Mere. Mortals.

Правила - для простых смертных.

А это значит, что если правило что-то запрещает - это не значит, что это делать нельзя. Это значит, что таким способом это сделать нельзя. А по-другому - можно!

## КРИТИКА И РЕАКЦИЯ НА НЕЕ...

Недавно разговаривал с одним из своих менторов, Деном Кеннеди, и он озвучил очень интересную мысль по поводу критики другими людьми твоих действий, мыслей и поступков: умножай всю критику на количество денег, которые тебе принес **ИМЕННО ЭТОТ** человек, который тебя критикует.

Интересные результаты получаются. 90% критики сразу умножается на толстый и жирный ноль. Соответственно, себя низводя до этой же цифры.

Из остальных 10% к большинству замечаний стоит прислушаться. Но решать, что дальше делать все равно **ТЕБЕ**. Тебе, и никому другому.

Сегодня опять позвонил очередной пользователь софта и, т.к. никого кроме меня уже в офисе не было, я взял трубку. Человек скачал одну из бесплатных версий нашей программы и его в ней не устраивало то, что в ней не хватало каких-то фишек, которые есть в наших платных версиях. В категоричной форме потребовал включить их в бесплатную версию, иначе он ею не будет пользоваться.

Я предложил ему вернуть все его деньги обратно. Он удивленно ответил, что ничего за нее не платил.

"Вот именно" ("That's exactly my point!") ответил я и повесил трубку.

*Дождю все равно, нравится он тебе или нет.  
Он все равно продолжает идти. (с) Манкубус*

**ДЕНЬГИ И СВОБОДА...**

В финансовом плане многие почему-то стремятся сразу заработать миллион. Предпочтительнее одним ударом.

Я на прошлой неделе разговаривал с директором одной из клиентских компаний. Ему осталось 2-3 года до пенсии. Так он усиленно ищет какой-то инвестмент, где бы он вложил все деньги, которые он накопил за всю свою жизнь и со 100% гарантией быстро заработать не менее 100% годовых на них. Чтобы крутануть свои деньги 2-3 раза и обеспечить себе приличную старость.

*Вот такие-то люди и горят во всяких МММ.  
Волшебных таблеток не бывает.  
Невозможно без подготовки и практики  
взять и пробежать марафон. Или побить  
мировой рекорд в поднятии штанги.  
Начинать нужно с гантелей и легких  
пробежек по утрам.*

Тоже самое происходит и с деньгами.

Имхо, надо стремиться не заработать как можно больше денег одним ударом (хотя это тоже достойная цель), а для начала обеспечить себе финансовую свободу. (Этот принцип вскользь описан у Киосаки).

Для меня это выражалось в достижении 3х точек свободы - минимальной, средней и максимальной.

Постараюсь пояснить: минимальная точка свободы достигается тогда, когда вне зависимости от ваших действий (пассивным

доходом) ежемесячно перекрываются ваши минимальные расходы. У каждого эта точка разная. Одним необходимо покрыть квартплату, коммунальные услуги и еду. У других к этому добавляется кредит на машину и ипотеку. У третьих - оплата школы и различных секций для детей. Минимум у каждого разный. Но в тот момент, когда он достигается, финансовые решения уже можно начинать принимать по-другому - брать на себя бОльшие риски. Быть разборчивым в выборе места работы и зарплаты. Начинать заниматься именно тем, что действительно нравится, а не держаться за ненавистную работу только из-за страха потерять кусок хлеба.

Средний уровень свободы достигается тогда, когда ежемесячный пассивный доход перекрывает не только минимально необходимые траты, но и все траты, которые вы делаете в нормальной жизни: забежать в кафе раз-два в неделю, подписка на газеты и журналы, подарки на день рождения родственникам и друзьям, периодические покупки понравившихся вещей в магазинах.

Максимальный же уровень свободы включает в себя достижение такого пассивного уровня дохода, который дает возможность нормально жить, особо не шикая, но и сильно себе ни в чем не отказывая. Пару раз в году поехать попутешествовать. Покупка нормальной машины (пусть даже в кредит). Не задумываться, можно ли себе позволить родить и воспитать еще одного ребенка. И так далее...

Опять же, у каждого эти уровни будут разные. Одним будет достаточно возможности купить пару бутылок водки. Другим пару трехкратных бриллиантов. Решать то все равно вам.

*Но, ключевым словом в описании этих уровней свободы для меня является слово "пассивный". То есть, не зарплата на основной работе, а что-то еще. Доход от недвижимости. От продаж Гербалайфа. От написания и продажи книг. От вязания крючком. От репетиторства. Да от чего угодно.*

По-настоящему пассивного дохода не бывает. Даже если деньги лежат в банке на накопительном счету, все равно надо проверять периодически курс доллара, жизнеспособность банка, периодичность выплат и т.п.

В моем случае, это был не пассивный (чтобы получать доход с инвестиций, нужно их сначала иметь :), а дополнительный регулярный доход с продажи программных продуктов на интернете. Для моего младшего брата - это доход с продажи какой-то хрени на интернет аукционах. Для одного из моих знакомых - сдача 2х комнат своего дома внаем кому-то еще.

И когда у тебя дополнительный доход перекрывает сначала минимальный прожиточный уровень, потом средний, а потом комфортабельный, и ты знаешь, что чтобы не случилось на твоей основной работе, у тебя будет чем заплатить за крышу над головой и еду на столе, тогда то и начинается самое интересное.

*Любой профессиональный игрок подтвердит, что если очень трепетно относишься к деньгам и к своим проигрышам и все время пытаешься отыграть, то гарантированно проиграешь. Если же к деньгам в игре*

*относишься, зная, что можешь позволить себе их проиграть, то удача скорее будет на твоей стороне.*

Тоже самое происходит и с игрой на акциях. На опционах. На Форекс рынке.

И абсолютно тоже самое происходит в выборе основного места работы. Меньше держись именно за это рабочее место. Не будешь лишний раз терпеть унижений от распоясавшегося начальника. Имеешь козырную карту возможности в любой момент закрыть за собой дверь и уйти. В поисках именно той работы, которая нравится, а не той, которую дают.

Свободному человеку и жить легче. Жить, зная, что все тылы обеспечены.

Но это опять же, имхо. Некоторым обязательно нужен первый миллион. Сейчас. И лучше в чемодане пачками по 100 долларов. И за этой "морковкой" они готовы идти хоть на край света...

**ДЕНЬГИ И ХАОС...**

Интересная мысль тут пришла в голову: для успешного созидательства в жизни нужен хаос. Ведь хаос и есть жизнь. Когда все разложено по полочкам, залейблено и пронумеровано - для меня это смерть.

У меня есть знакомый, так у него в здании 2 офиса: настоящий и лубочный. В "поддельном" офисе (который был построен специально как комната для переговоров в шоу Трампа "The Apprentice") все красиво. Книги расставлены по полкам в строгой последовательности. Удобные кожаные кресла. Полный минибар за панелью из красивого дерева. Глобус в углу. Бумажки в 2х аккуратных стопочках.

Он в этом офисе особо важных клиентов принимает. Посидят, поговорят, обсудят нужные дела...

А когда клиенты уходят, он открывает неприметную дверь в углу и перебирается в настоящий офис. Заваленый бумагами с ног до головы. Post-It Notes приклеены везде - от монитора и дверей шкафа до стен и whiteboards. Какие-то книги раскрытые свергу бумаг лежат. К столу надо подходить аккуратно между кучами коробок и всякого разного хлама, чтобы не свалить их ненароком.

И вот в этом хаосе он и работает. Делает большие деньги. А в уютном и "причесаном" офисе только протирает пыль раз в неделю.

*Не стоит оптимизировать **КАК ВЫ**  
**ДЕЛАЕТЕ ДЕНЬГИ.***

*Стоит оптимизировать **КАК БЫСТРО** вы их  
делаете.*

Кстати, одна из самых больших проблем в работе с консалтинг компаниями именно в том, что стандартный сюжет проходит так: живет себе компания, развивается, зарабатывает деньги. И довольно успешно. Но в компании - бардак. Люди вечно бегают туда-сюда. Бумаги лежат пачками везде. Телефоны звонят не переставая.

Не гламурненько в-общем.

*И тут кому-то в голову (обычно жене хозяина компании, либо людям, сидящим на самом верху и давно оторванным от ежедневной работы, которая то и приносит деньги) приходит очередная безумная идея: надо бы оптимизировать весь этот бардак. Заставить всех убирать за собой аккуратненько в папочки. Пронумеровать все ящики. Составить картотеку.*

А еще лучше, давайте ка позовем какую-нибудь известную компанию. Типа KPMG или McKinsey. И пуцай нам эти "эксперты" скажут, как правильно организовать и перестроить наш бизнес.

И консультанты рады стараться. Перекраивают бизнес в разные стороны. Отрабатывают большие бабки, на них потраченные...

И почему-то продуктивность начинает плавно снижаться... Ключевые люди начинают сваливать в другие компании. Где интересней работать. Доходность падает... Или рост продаж... Вызываются новые консультанты - исправлять ошибки предыдущих... И так, пока либо компания не встанет на месте, либо пока хозяина это все не заebet конем и он не выгонит всех

консультантов к чертовой матери. И не перестроит все так, как ему хочется. А не по учебнику.

И магическим образом, за несколько месяцев все опять выправляется...

"С треугольных тарелочек кормили? А с прямоугольных? Жалко, что лошадь умерла... А ведь у нас было еще столько интересных идей..."

Консультант - это человек, который знает 350 позиций для секса, но который не может найти себе девушку в пятницу вечером...

Я знаю. Все-таки сам многих консультирую... :-)

## ДЕНЬГИ И РАБОТА...

Вот опять поговорил со знакомым, и вскипело все внутри: как заебывает все время развенчивать миф о том, что чем выше забираешься по иерархической лестнице, тем меньше люди работают...

Млять! Слов не хватает...

*Да, я **МОГУ НЕ РАБОТАТЬ, ЕСЛИ НЕ ХОЧУ.**  
**НО: Я РАБОТАЮ.** На порядок больше, чем те,  
которые пляшут по клубам по ночам. Чем  
те, которые по баням и саунам по выходным.  
Чем те, кто дома на диване перед  
телевизором с пивом и чипсами/пельменями  
по вечерам.*

И, я понимаю, что те, кто зарабатывает на порядок больше, чем я, въебывают на порядок больше.

Сказок нет. И нех думать, что как только я стану королем в отдельно взятом королевстве, сразу наступит мое личное щастье и можно будет перестать работать и вставать во сколько хочу. Не бывает так. По ночам будут будить казнокрадцы. По утрам налогоноплательщики. Днем не давать спокойной жизни продажные суды и судьи. Вечером - остопиздевшие рожи придворных на обязательных светских раутах. И так по кругу.

А народ будет смотреть как ты "ничего не делаешь" и злиться себе в тряпочку.

Посмотрите на того же Трампа. Человек встает каждое утро в 5. Работает плотно до позднего вечера. На телефоне с несколькими

офисами весь день. Вечером - домой, переодеться во фрак и бегом на очередной светский междусобойчик. Плюс, между делом снимает хит шоу "The Apprentice" уже который сезон. Плюс, 2 книги в год - написать и раскрутить. Плюс, Trump University. Плюс, плюс, плюс...

Большинство людей не выдержат просто ходить за ним по пятам - будут как рыба без воздуха валяться на песке через несколько дней. Я уже не говорю, **ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ОН ДЕЛАЕТ. ДО ТОГО РЕЗУЛЬТАТА, КОТОРОГО ОН ВСЕГДА** добивается.

*А со стороны конечно: звездная жизнь, гламур и манекенщицы вокруг... Уверен, что и Хью Хефнеру есть чем заполнить свой день помимо развлечений со своими Плеймейтс с утра до вечера...*

Разговаривал тут с Кен Варга. Он на своих семинарах собирал стадионы. Десятки тысяч человек. И все они были успешными. Так вот, это не просто удача. И не просто умение зажечь народ и повести за собой. На каждый час семинара - 5 дней подготовки. Соответственно, средний однодневный семинар занимает подготовить месяц-полтора. И не только написать материал (хей, я могу неделями пиздеть по нужной теме), а **ВЫЧЕРКНУТЬ** 90% ненужного из того материала, который уже написан. Оставляя только самое самое.

Тоже самое говорит и Ден Кеннеди. Зиг Зиглар. Том Хопкинс. В прошлом году удалось пересечься с Джимом Роном. Блин, человек в 76 лет дает 100 семинаров в год. С-Т-О!!! И это не потому, что у него богатырское здоровье и ему нехрен делать. П-о-д-г-о-т-о-в-к-а. Ежедневная, утомительная подготовка. К каждому

семинару. Работа. Даже за ланчем, Джим вместо того, чтобы поесть, как человек, поковырялся в салате и пошел в свой номер делать себе протеиновый коктейль. И не потому, что его от этого прет, а потому, что у него было выступление тем вечером, и надо было быть в форме.

За каждым успешным человеком стоят годы напряженного труда. С улыбкой на лице.

А остальным остается только завидовать: ну конечно, опять ему повезло...

## ЕБЛАНИЗМ...

Прикол вспомнил: меня периодически в аэропорту или в самолете, когда разговорюсь с кем-нибудь, спрашивают: а где ты живешь? Иногда, когда есть настроение поболтать, рассказываю, что последние пару зим жил в Орландо (Флорида). И в 99% комментарии идут: нууу, везеет.... Дисней, океан недалеко, солнце, пальмы, ляпота... Вот повезло то...

*На что (если настроение стебное) я периодически отвечаю: ты знаешь, у тебя в городе над дорогами тоже должны висеть такие большие синие или зеленые щиты с белыми стрелками, которые показывают как из твоего города уехать к чертовой бабушке. Хоть в Орландо, хоть в Лас Вегас. Да хоть в Париж. Никто же не принуждает сидеть на одном месте. Пропуски в Штатах нет. Виза для переезда не нужна. Если не нравится город, климат или жители - собирай манатки и уебывай себе туда, где травка зеленее и небо голубое.*

Та же картинка с иммигрантами. Особенно новоприехавшими. Так и норовят обоссать Канаду. Дескать, вот в России как было хорошо. Коммунальные квартиры сталинской планировки. Соседи приветливые. Культура-мультира опять же... А тут - одни тупые канадцы. Культуры никакой. Налоги душат. Скучно и ничего особенного не происходит... И почему-то все сильно обижаются, когда я предлагаю им не мучаться так, а пиздовать обратно на Украину, Беларусь или в Усть-Жопинск свой. "Молодой человек, если вас от нее так тошнит, то зачем же вы ее ебете??"

Странно, но никто не уезжает. Все продолжают пиздеть, как здесь плохо и искать, кто в этом всем виноват... И что государство могло бы сделать, чтобы облегчить им жизнь. Но, сука, не делает...

Кстати, похожие сопли я иногда слышу и от хозяев бизнесов. Особенно мелких. Мол, клиент жадный пошел и прижимистый. Не платит ни хера. Да и на халяву норовит проехаться все время...

Блин, да если все твои клиенты настолько херовые, возьми, сядь и напиши им всем письмо: Вы знаете, вы меня настолько все заебали своим ебланизмом, что с завтрашнего дня я закрываю свой бизнес и начинаю все по-новой в другом месте с другими клиентами. Патамушта не платите столько, сколько мои товары/сервисы на самом деле стоят. Аривидерчи, бамбино!

*Самое интересное, если у кого хватает яиц это все-таки сделать, на следующее утро они с огромным удивлением обнаруживают треть своих "бывших" клиентов у порога офиса с письмом в руках. Умоляющих взять их обратно. И что они не думали даже тебя так обижать. Они исправятся. Честно-честно. "Мы больше не буууууудем..."*

Один мой знакомый 3 раза увольнял одного и того же клиента. Каждый раз тот возвращался обратно. Как терминатор какой-то. Готовый платить на 50% больше. Вперед. Лишь бы продолжать работать с ним...

Я еще ни разу не встречал случая, когда бы клиент пришел в ресторан, бар или магазин с пистолетом и потребовал бы стать клиентом этого заведения. Не бывает такого.

*Не нравятся клиенты? Пошли их нах!*

*Не нравится место работы? Поменяй его!*

*Не нравится город, в котором ты живешь?  
Переезжай!*

Надо взять на себя ответственность за свою жизнь и перестать скулить. И жизнь сразу поменяется. В лучшую сторону.

## НЕТЕРПРИМОСТЬ...

Еще одна черта успешного человека - intolerance; нетерпимость к любым проявлениям тупости, лени и грубости от своих подчиненных. Меня год назад поразила одна фраза, которую в одном разговоре после семинара, на котором мы оба присутствовали, обронил Bill Rancic (Он и выиграл титул Apprentice у Доналда Трампа в первый год его ТВ-шоу) - "For most people winning and not losing "The Apprentice" would be a complete and total disaster." ("Для большинства людей, выигрыш, а не проигрыш на шоу "The Apprentice" был бы абсолютной катастрофой.")

Работать у Трампа - далеко не сахар. Тем более, подмастерьем. Тем более, год. 10-12-14 часовые дни - не редкость. Многие люди не выдерживают и уходят в первые 2-3 недели. НО: зато те, кто остаются, получают навыки, которых не получить больше ни в одном месте: навыки работать до результата, а не до окончания рабочего дня...

Все гениальное, на самом деле, просто. Только мало кто берется делать то, что надо до достижения результата...

**ДЕНЬГИ И СКОРОСТЬ ЖИЗНИ...**

Еще одна интересная черта характера мегауспешного человека: скорость. Скорость воплощения идей. Скорость реагирования на внешние факторы. Скорость действий и скорость мысли.

Средний человек в лучшем случае умеет неплохо выполнять план последовательно. Сначала Пункт 1, потом Пункт 2, за ним Пункт 3. И дальше - по списку. А мегауспешные люди (имхо) научились делать кучу дел и проектов одновременно.

*Я зачастую не знаю, что мне ответить на вопрос: над каким проектом ты сегодня работаешь? Я работаю над многими проектами. Одновременно. У меня нет роскоши ждать, пока один из них закончится, чтобы начать другой. Нет у меня этого времени.*

Один из моих знакомых в позапрошлом году сделал 1 семинар за год. В прошлом он сделал их 7. Каждый из них требовал 4-6 месяцев постоянной работы над маркетингом и продажей (у него узкая ниша и дорогой семинар, поэтому приходится много работать, чтобы привлечь клиентов на семинар). В году нет 42 месяцев. Нет даже 28. Поэтому он одновременно работает над маркетингом 4-5 семинаров. Пункт 8й - для первого, пункт 12й - для 2го и т.д. Плюс разработка новых продуктов. Плюс сами семинары. Плюс консалтинг. Плюс коачинг. Плюс еще куча всяких вещей, которые надо сделать... Так он и поднял свой оборот с 1 миллиона до 14ти.

А современные системы тайм менеджмента абсолютно не отражают надобности одновременной работы с 10-20-40 проектами. И все 1й важности. Нееееееет, в них есть место только для 4х. И все.

Четырех. Ч-е-т-ы-р-е-х!!! Блин, 4 проекта я наизусть выучу. Неужели, невозможно просто взять и запомнить? Без этих наворотов - электронных органайзеров, смартфонов, палмов и кожаных тетрадок...

Вот, если их 24, то уже сложнее...

Ладно, я опять отвлекся :)

Так вот, скорость - вот мерило успеха. Нет у современного бизнесмена роскоши делать все друг за другом. Я перечитывал тут недавно книгу о Ли Якокке, и как он поднял Крайслер из пепла в середине прошлого века. Крайслер был на грани банкротства. И как рекомендовали все учебники по business turnaround, надо было потратить 4-5 месяцев, резко снижая расходы. Затем за месяца 4 договориться с кредиторами о рассрочках в погашении долгов. После, необходимо было улучшить производство существующих моделей машин. А потом уже и подумать о новых моделях, выводя на рынок по одной в год.

Ли Якокка сделал все одновременно. Срезал расходы. Реорганизовал производство. Договорился с кредиторами и государством. Выпустил в производство 2 принципиально новых линейки (минивэны и кабриолеты). И все это он сделал сразу. Т.к. Крайслер просто физически не дожил бы даже до 3го шага - обанкротился бы.

*С кабриолетами вообще песня была. Ли проходил по заводу, и двое рабочих на конвейере заметили вслух - а вот эта машина неплохо бы смотрелась в виде кабриолета. И Ли не начал об'яснять, что мы не можем выпустить новую модель, у нас долгов много, проблемы с государством, профсоюзами и т.д. и т.п. Он также не стал звать 33 инженеров, чтобы они начали делать чертежи новой машины. Он просто сказал - принесите резак, давайте срежем крышу и поедем покатаемся по городу. Посмотрим, будут ли девчонки на нас внимание обращать. И ВСЕ. Они прокатились по городу. И люди оборачивались на них. Так и родился новый кабриолет в Крайслере.*

The rest, как говорится, is history...

## ПРИМИТИВНЫЕ ГЛУПЫЕ ТАРАКАШКИ (С)

Эндрю Карнеги (первый американский миллиардер) когда-то давно сказал, что одной из ключевых характеристик мегауспешного человека является то, что он тихонько, про себя, абсолютно уверен в том, что он **НАМНОГО** лучше окружающих. И поэтому заслуживает свое богатство, власть и славу.

Прочитал тут биографию Шварцнеггера. Это убеждение явно читается между строк. Арнольд периодически его озвучивает на тв в каком-нибудь интервью. И тут же его пытаются закидать тухлыми помидорами.

Трамп периодически озвучивает свое такое же убеждение. И публика в шоке опять строчит ему гневные письма...

*Мне тут недавно задали интересный вопрос:  
"Скажи а правда что власть и деньги делают  
такой переворот в психике что к людям  
ниже тебе в иерархии начинаешь относиться  
как к примитивным глупым таракашкам?"  
(орфография и синтаксис аффтора  
сохранены).*

Нет, не правда.

НО: каждый успешный человек в душе абсолютно уверен, что он лучше окружающих. И самое интересное, сознательно или бессознательно, они действуют так, что эта вера перетекает в невероятные результаты, которых они добиваются. Намного лучше окружающих, прошу заметить.

Что появляется раньше, вера в себя или результаты, ее подтверждающие - у каждого это происходит по-разному. Но первое неотделимо от второго.

У многих вера в свои мегакачества появляется раньше. И у многих на первых порах это - иллюзия. Но со временем эта иллюзия, подкрепленная уверенностью и действиями, перерастает в результаты.

Итак, примитивные глупые таракашки, по нормам и за работу!

Бухахахахаха...

:-D

(Кхм, это относится и ко мне тоже - что-то я расслабился. Аутлук показывает 445 емейлов в корпоративном инбоксе. Менеджер в банке меня ждет 3й день. Гора проектов, ждущих моего одобрения, растет каждый день на пару сантиметров.)

Арбайтен, суки, солнце ишшо высоко :)

## ВСЕ, ЧТО ВЫ ИМЕЕТЕ, МОЖЕТ ИСПАРИТЬСЯ В ОДНО МГНОВЕНЬЕ...

И когда эта мысль все-таки по-настоящему доходит и встраивается в повседневную модель поведения, многие события (как в бизнесе так и в личной жизни) начинают видаться совершенно в другом свете...

Как показывает ситуация на московском рынке недвижимости (как, впрочем, и на американском тоже), резкий взлет цен может прекратиться практически в одночасье. НО не на всех рынках сразу. Поэтому, если инвестиции диверсифицированы, то ВСЕ они В ОДНО И ТОЖЕ ВРЕМЯ скорее всего не прогорят. (Конечно, если вы не будете похожи на моего одного знакомого, который в далеких 90х диверсифицировал все свои вложения в МММ, Хопер-Инвест и Властину).

*Самая плохая цифра в бизнесе, это единица.  
Один способ рекламироваться. Один способ  
зарабатывать деньги. Один банк. Один  
крупный клиент. Один дистрибутор. Одна  
линейка продуктов.*

Крупный клиент может свалить за один день. Но если их есть десяток-два – это будет совсем несмертельно. Медиа может быть продана конкурентам. Профильный журнал, который печатал рекламу много лет в один прекрасный день может отказать продолжать это делать. Ваш домен или email сервер может быть занесен в черный список спамеров. Адресный брокер может разориться и уйти в банкротство. Банк, обрабатывающий кредитки, может враз заморозить счета. Хостер может выключить

сервера. Интернет провайдер может выключить доступ в интернет. (Реальные, кстати, примеры из жизни)

Но не все сразу и одновременно. Так что если есть 3 **РАЗЛИЧНЫХ** способа рекламироваться, 3 разные линии продуктов, 3 банка и 2-3 интернет провайдера, любой кризис можно спокойно пережить.

Даже во время землетрясения, когда падает сервант со всей посудой, **ВСЕ** чашки не разбиваются. Всегда остаются несколько чашек, которые выживают в этой фарфоровой катастрофе :)

Стабильность может принести только диверсификация.

*Дисней не перестал создавать новых героев после своего легендарного Микки Мауса. Он сделал Доналда, Гуфи и Плуто. Воссоздал классические детские сказки в своих мультфильмах. Нарисовал Алладина, Жасмин и Джина. И продолжает выпускать новые мультфильмы каждый год. Каждый из них не становится хитом. Даже каждый второй им не становится. НО: если **ПОСТОЯННО** не придумывать что-то новое, даже старые победы забываются и затираются в памяти...*

Слишком много бизнесов просто продолжают жить и зарабатывать деньги тем же способом, который они нашли во время своего зачатия. Не задумываясь о риске, связанном с цифрой «1». О хрупкости единственной работающей модели зарабатывания денег.

**\_ЛЮБАЯ** модель может развалиться в одночасье. Стать мишенью атаки конкурентов или рейдеров. **ЛЮБОЙ** самый ключевой человек может не придти утром на работу. Уехать в другую страну. Уйти из Вашей жизни.

И когда наконец-то понимаешь эту жизненную хрупкость, только тогда и начинаешь принимать правильные решения осозная, что порваться может **ЛЮБОЕ** из ключевых звеньев.

## ЛЕСТНИЦЫ И ЗДАНИЯ

Недавно перечитал Стивена Кови.

"Если вы не основываете свои цели на вашей Миссии, то вы можете карабкаться по лестнице успеха только для того, чтобы оказавшись на самом верху понять: ВЫ НЕ В ТОМ ЗДАНИИ".

Не могу сказать, что полностью согласен с "ВЫ НЕ В ТОМ ЗДАНИИ". Я вообще считаю, что одного здания быть не должно. Нужно несколько зданий строить одновременно. И если с одним из них (не дай бог) что-то случается, всегда есть несколько других, на которые можно переключиться...

Один вообще не моя цифра. Не люблю. Посмотрим на Да Винчи. Жак Ив Кусто. Билл Гейтса того же. Разносторонние люди, одновременно самореализовавшиеся в нескольких направлениях.

Вот к этому и надо стремиться. Источников денег должно быть как минимум три. И разных. Иначе слишком большой риск пролететь и/или слишком большая цена ошибки.

## КОНЦЕНТРАЦИЯ VS ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Фокусирование и концентрация на чем-то одном - архиважная в жизни сила!

НО: мне все же импонирует метод работы жонглера, который крутит десяток тарелочек на палочках в цирке. В каждую единицу времени он абсолютно сконцентрирован на **ОДНОЙ** тарелке, но потом переключается на вторую, третью и т.д.

В-основном масса людей с маркой "хочу поиграть в бизнес" концентрируются на одном виде деятельности. И когда приходит очередной пипец (1998 например) да или просто государство решило утром законы поменять - все сушат весла и заливают горе алкоголем... А пипец обязательно приходит. В **ЛЮБОМ** виде деятельности.

По мне так, нужно (даже если концентрируешься на одном виде деятельности) - Wal-Mart, например, иметь **МНОГО** путей извлечения денег из этой деятельности. Wal-Mart опять же помимо суперклассной системы дистрибуции и управления вендорами имеет больше 300 способов привлечения новых клиентов и около 50 удержания старых. И делает он это **КАЖДЫЙ ДЕНЬ**. Мы только всего не видим на поверхности.

**VALUE И ДЕНЬГИ...**

В офисе всем своим уже который год вбиваю в голову одну простую мысль: не надо впаривать товар. Надо показать его так, чтобы человек видел, что потратив \$10, он получает \$100. Тогда вся продажа сводится к тому, что ты продаешь доллары со скидкой. Потратил \$10, получил \$100. Потратил \$100, получил \$1000. Потратил \$1000, получил \$10000. И так по нарастающей.

*Плюс, всегда стараться дать 100% гарантию. Не нравится - принес обратно и получил деньги. И не важно, почему продукт не нравится. Цветом не подошел к любимым занавескам. По снегу не едет. Матом не ругается. Рожей не вышел. Все равно, почему. Не подходит - принеси обратно, забирай деньги.*

Это заставляет:

- 1) **ОТВЕЧАТЬ ЗА БАЗАР** - если человек потратил \$10, а получил обратно "пшик", не его вина, что он "пшик" получил. Даже если он твой продукт не распаковал ни разу. Такие клиенты нам не нужны. Ни за какие деньги.
- 2) **ПРОДАВАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ** - иначе заебет возвращать деньги каждому второму. Если не каждому первому.
- 3) **НЕ ТРАТИТЬ МНОГО РЕСУРСОВ НА ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА**. Если продукт дает возврат денег 10 к 1, быстро сам себя окупает, и позволяет наращивать обороты (10 дают 100, которые вкладываются обратно и дают 1000, которые вкладываются обратно, и т.д.), то

информация о таком продукте быстро разойдется по цыганскому радио и к вам будут стоять очереди людей, жаждущих отдать последние деньги.

И один из самых огромных плюсов лично для меня - это позволяет быть избирательным в выборе клиентов. Ты не берешь кого попало в клиенты только из-за того, что он денег тебе принес. Слишком геморройный клиент - уволить. Невыгодный? Туда же! Обратился с возвратом, не использовал продукт, и возврат по его вине - отдать деньги и больше ничего не продавать. Следующий!

Так я и строю свою свободу в бизнесе...

## 7 ПРАВИЛ КОНТРОЛЯ

Имхо, свобода в бизнесе у хозяина появляется только тогда, когда все под контролем. Под личным контролем.

### МОИ 7 ОСНОВНЫХ ПРАВИЛ КОНТРОЛЯ:

- 1) Никогда. Никогда. НИКОГДА! Не давать никому права подписи на чеках. А уж тем более - электронной подписи. Примеров проблем - сколько угодно. У одного знакомого секретарша, которая вела бухгалтерию за 5 лет засифонила себе около \$120,000. Другой - распилил полбюжета одного из клиентов пополам с их главным бухгалтером. Третий после увольнения начальника отдела закупок узнал об откатах в своей фирме много нового и интересного... Продолжать?
- 2) Никогда не верить юристам на слово. Хуже фразы: "Trust me, I will take care of this." быть не может. Недаром один из знакомых итальянцев говорит, что у итальянцев "Trust me" переводится как "Fuck you" :)
- 3) ВСЕГДА читать контракты ДО подписи и досконально в них разбираться. Давать на проверку как минимум одному своему адвокату. Лучше - двум. Если что-то неясно - НЕ ПЕРЕСПРАШИВАТЬ, а заставлять переписывать так, чтобы было кристально ясно без дальнейших расспросов. Еще лучше - самому готовить рыбу контракта. И уже править ее, а не рыбу второй стороны. Не подписывать "стандартный контракт", если он тебя не устраивает.
- 4) Не брать на работу человека, если его не устраивает твой стандартный контракт. Точка. Исключений не бывает. Все

исключения рано или поздно с тобой судятся. Или устраивают тебе такой гемор, что лучше бы судились.

- 5) Не идти ни с кем в партнерские отношения, не подписав предварительно контракта, в котором обговариваются все нюансы и правила выхода из бизнеса одной или более сторон. Опять же, исключений не бывает. Проблемы с партнерами будут. Это не вопрос, будут они или нет, а вопрос **НАСКОЛЬКО СЕРЬЕЗНЫМИ** они будут и как скоро они упадут на голову. Обычно падают неожиданно. Мой **ЛИЧНЫЙ** комментарий по поводу партнерства: никогда не идти в партнеры на равных паях. Только как 75%+. И то - только при **КРАЙНЕЙ** необходимости.
- 6) Первым делом, приходя на работу проверять, чтобы были сделаны все refunds (вы же даете 100% гарантию, правда?) и оплачена зарплата (в первую очередь - твои работники. И только потом все остальные).
- 7) Отвечать за базар. Сказал - сделал. Пообещал, но стало невыгодно - все равно сделал. Тогда в будущем можно переиграть правила и/или контракты. Репутацию переиграть нельзя.

**КОНТРОЛЬ СВОЕЙ ЖИЗНИ...**

Вдогонку к прошлому посту о контроле своего бизнеса, хочу добавить еще несколько тем, относящихся уже к жизни в целом.

- 1) Никому не давай контроль над своим будущим. Ни начальнику, ни клиентам, ни жене, ни мужу, ни родителям, ни детям. Никому. Ты и только ты ответственен за свои решения. Все остальные имеют только право что-то подсказать. Да и то - не всегда.
- 2) Никому не передавай контроль над своими детьми. Школе по фиг, что вырастет из твоих детей. Тем более университету и детсаду. Чтобы в школе и на улице не случилось - ответственность за твоего ребенка лежит целиком на тебе. За все. За уровень обучения. За степень развития. За эмоциональное состояние. За все.
- 3) Никому не передавай контроль над своим здоровьем. Врачи - это советники. И ничего более. Получил ОС от врача, проверь у другого. Прочувствуй ее, пропусти через себя. Еще Гиппократ говорил: "Искусство медицины состоит из трех элементов: болезнь, больной и врач." И, как говорил один мой знакомый врач скорой помощи, "если больной решил выздороветь, ни один доктор ему в этом помешать не сможет..."
- 4) Никому не передавай контроль над своими финансами. Сотни газет и журналов кишат статьями о том, как известные спортсмены и актеры "вдруг" теряли все свои состояния, доверившись "профессионалам". Тайсон обанкротился. Весли Снайпс сейчас в глубокой денежной яме. Профессионалы и консультанты будут управлять вашими деньгами, пока они не закончатся. "Черт, а ведь было столько интересных идей!..."

- 5) Никому не передавай контроль над своими юридическими делами. Юристам верить на слово нельзя. На то они и юристы :)
- 6) Никому не передавай контроль над своей личной жизнью. В этом плане даже доверять никому нельзя. Лучший друг и лучшая подруга - кажущийся неприступным миф, который разбивается при первой же возможности вкусного и безнаказанного секса.
- 7) Возьми 100% ответственности на себя за свою жизнь, свой бизнес, свою семью и свое здоровье. И Вселенная сразу начнет под тебя прогибаться...

**КАК ЗАРАБОТАТЬ СВОЙ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН...**

В действительности, это не так уж и сложно. Главное, дать куче народа заработать десять миллионов на твоих идеях, продуктах и сервисах. Тогда они с удовольствием поделятся с тобой этими деньгами.

Поясню на своем примере. Я могу со 100% гарантией взять промышленное производство и увеличить его прибыльность в 2 раза за 3 месяца. Я могу серьезно поднять доходы в компании по производству программного обеспечения. Я могу помочь кому-то сделать большие деньги на недвижимости, преумножая существующий капитал. Я это уже делал. Продолжаю делать. И буду продолжать в ближайшем будущем (хотя все меньше и меньше). И когда я кому-то зарабатываю пару миллионов, которых у него не было до встречи со мной, я могу требовать свою долю от этой новопришедшей прибыли.

Тоже самое и в других областях. Довольно просто найти что-то, за что кто-то уже платит большие деньги. И помочь ему это купить за меньшую сумму. Или помочь продать товар за БОльшую. Или в БОльшем количестве.

Чем больше человек от тебя получает прибыли, тем больше денег он сможет тебе заплатить.

Формула проста. Она состоит из 3х шагов:

- 1) найти то, где ты можешь дать клиенту максимальный value
- 2) продать это клиенту
- 3) забрать свой процент от сделки.

По возможности - повторять до серьезного обогащения :)

## КАТЕГОРИИ ПОИСКА ЛЮДЕЙ ПРИ НАЙМЕ НА РАБОТУ

Я тут не так давно стал задумываться, что же именно отделяет успешных работников от тех, которых гонишь поганой метлой через неделю-две... Резюме? Не похоже... Как они проходят интервью? Тоже нет... Интуиция? Так и она периодически ошибается...

На самом деле, есть 3 вопроса, на которые надо найти однозначный ответ в максимально сжатые сроки:

*1) Может ли человек решить поставленные перед ним задачи?*

Ответ на этот вопрос можно найти в опыте человека (если уже решал подобные задачи, то шанс успеха намного выше), в резюме в целом и в серии интервью (телефонных и личных). Это все определяет потенциал человека. Возможность его хорошей работы.

Более важен ответ на второй вопрос:

*2) Будет ли этот человек решать поставленные перед ним задачи?*

А вот это уже никак не угадаешь. Прошлый опыт повышает шансы на успех, но все равно это игра в рулетку.

Следующий же вопрос (точнее серия вопросов) на порядок важнее предыдущих двух. Хотя их никто и не задает...

*3) Будет ли этот человек решать поставленные перед ним задачи постоянно и без плотного надзора/менеджмента?*

Ответа на этот вопрос никак не получить, кроме как попробовав человека в бою.

Бывает так, что человек может решить какую-то задачу, но ему влом ее решать. Ты его конечно можешь замотивировать, запугать или просто запинать так, чтобы он ее решил. Но как только "всевидящее око менеджера" потухнет или отвернется, человек перестанет работать. Совсем.

*Или есть вариант "звезданутых" - больных звездной болезнью. Они да, будут работать - но пока очередная вожжа под хвост не попадет. И тогда ховайся все в житу. Ибо нормальной жизни ни у кого вокруг не будет. Пока у этой звездулки все в голове на место не встанет. Непризнанные и полупризнанные гении тоже очень любят эту модель поведения.*

Я для себя решил - просмотрел резюме, прошел интервью, нанял на работу - посмотри человека в деле. Сначала введи его в курс дела. Помогни. Проконтролируй все шаги выполнения. А потом дай относительную свободу.

Те 20%, кто может и любит сам работать и добиваться результата, останутся. Остальных - без лишнего сожаления увольняешь нах. В назидание всем остальным. До кого-то иногда (очень редко) доходит. До большинства нет.

И они почему-то ооочень удивляются, когда по окончании очередного рабочего дня их просят очистить помещение...

Работало у меня несколько таких талантов. У них то и особо удивленные глаза, когда их увольняют.

Я увольняю даже **ОЧЕНЬ** талантливых, т.к. мне сданный в срок проект на порядок важнее, чем затянутый на 6 мес, но потенциально крутой. Девелопер же не один работает в команде. Есть еще тестеры, документальщики, юзабилити чел, маркетинг, человек, клепающий вебсайты и менеджер проекта. И общая зарплата за 6 доп. месяцев не стоит того, чтобы держаться за талант.

2я причина увольнения талантливого человека - забирания на себя **БОЛЬШИХ** ресурсов (времени и сил) со стороны менеджмента.

Поясню на примере. Допустим, программист получает \$x в месяц. Менеджер спокойно ведет 5-7 программистов, особо не напрягаясь и тратя на это половину своего времени. Другую половину он занят на моих задачах. Менеджер при этом получает \$2x-5x.

Когда я вижу, что мои задачи начинают проседать, в 99% случаев, это у одного из девелоперов началась звездная болезнь. И он на себя начинает "перетаскивать" 40-50% времени менеджера.

В этом случае мне гораздо выгоднее уволить его нахрен сразу и взять даже двоих на это же место с условием, что через месяц одного тоже ушлю. Это выгоднее по деньгам и времени, чем пытаться управлять очередной "звездой".

## ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ КЛИЕНТАМИ И ЖЕНЩИНАМИ?

*Клиенты и женщины всегда говорят "нет".*

Кого-то это останавливает. Кого-то нет...

## СУПЕРМЕНСТВО...

Вдогонку к посту про самоуверенность и знание того, что ты лучше всех.

Я не буду долго рассусоливать и приводить примеры, что если у вас есть еда на столе и крыша над головой - то вы уже богаче 90+% населения Земли. Это все знают. И никого эти факты уже не цепляют.

Давайте просто сравним себя с людьми вокруг себя...

- Если сказал, что придешь на встречу - и пришел - запиши себе плюстик.
- Если пришел **ВОВРЕМЯ** - еще один
- Если регулярно читаешь книги - еще один плюс (средняя американская семья тратит на книги \$42 в год. Причем 87% из всех купленных книг - в подарок)
- Если пришел на встречу, вовремя, слушаешь, о чем тебе говорят, и **НЕ ОТВЛЕКАЕШЬСЯ** - еще 2 плюстика (большинство людей впадают в транс на 2й минуте разговора)
- Если во время встречи не звонишь по дибильнику своему - еще один плюстик...
- Если хоть раз сходил на семинар или какой-нибудь тренинг - ты **УЖЕ** в себя вложил больше денег, чем большинство людей за всю свою жизнь.

Так конечно ты должен чувствовать себя лучше, чем они! И начинай действовать соответственно! Сегодня. Прямо сейчас. Сию минуту. NOW!

Прочувствовал? С этой минуты - ты - лучший! Добро пожаловать в ряды суперменов :)))

**СЕКРЕТ: КАК НАУЧИТЬСЯ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ БЫСТРО И ХОРОШО...**

Как научиться что-то делать быстро и хорошо? Делать это много. Сначала плохо и медленно. Потом лучше. Потом еще лучше. Быстрее. Еще быстрее. Пока не научишься делать это быстро и хорошо.

Простая формула. Но не та, которую все ищут. Не волшебная. Абыдно, да?

Прочитал у Дена Кеннеди, что когда он пришел на первый семинар Гари Халберта (**\_ОЧЕНЬ** известный копирайтер), тот его научил очень простой формуле копирайтинга.

*Взять 100 самых лучших писем, которые продали каждое товара как минимум на миллион долларов, и переписать их от руки. Несколько десятков раз.*

100 писем. Несколько десятков раз каждое. Несколько тысяч писем. Несколько месяцев работы.

Ден сказал, что он один из 10ти человек во всей Северной Америке, который это сделал. Все 10 сейчас - матерые копирайтеры, которым платят по 30-100 тысяч долларов за письмо. За **КАЖДОЕ** письмо.

Вы еще думаете, что им просто повезло?

## МЫСЛИ О КЛИЕНТАХ...

Недавно у какого-то доктора в офисе видел sign: "You can stand anybody for 30 minutes." ("Любого клиента можно вытерпеть полчаса")...

Зацепило...

Зачем терпеть, когда можно послать грубого/достающего/проблематичного/... клиента и на его место сразу придет другой - лучше? Природа не терпит пустоты.

И самое интересное, как только ты будешь знать, что готов расстаться с **ЛЮБЫМ** клиентом, если он будет заходить за рамки, клиент это чувствует и старается держать себя в руках. Или идет на фиг.

Жизнь слишком коротка, чтобы ее тратить на всяких придурков. Даже если они твои клиенты.

**НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ: ГЕНИИ ИЛИ СЕРЕДНЯЧКИ?**

Подсмотрел у <lj user=schaman>'а интересную выкладку:

Работникам:

Если вы работаете в коммерческой фирме и не являетесь родственником или любовницей директора и выполняете работу, поддающуюся хоть какому-то измерению или оценке,

если вы получаете 1000\$ и станете работать в два раза лучше, вы получите не 2000\$, а где-то 1400\$.

Если вы станете работать лучше в 4 раза, вы получите около 1800\$.

Если вы уже получаете 3 000\$, то вы примерно в 30 раз эффективнее того , кто получает 1000\$. Но если вы станете работать еще в два раза лучше , то вам добавят все равно только около 400\$, в лучшем случае 500\$, а если вы станете работать в два раза хуже , то вы можете получить где-то на 400\$ меньше.

Если вы получаете 400 и станете работать в два раза хуже, то вас скорее всего выгонят :(

Чтобы просить надбавку в 100\$, нужно работать хотя бы на 25% лучше .

Работодателям:

Рост эффективности лучших работников кардинально превышает рост их зарплаты. Поэтому любые затраты на переманывание лучших работников у конкурентов и

стимулирование лучших своих окупятся многократно, лишь бы они были действительно лучшими.

На посредственных работников, которых большинство, любые воздействия с помощью оплаты, как поощрительные, так и наказательные, неэффективны.

Плохих работников бесполезно перевоспитывать, дешевле от них избавиться.

Кстати, эти выводы многократно повторяются всеми проповедниками стартапов и прогрессивных методик управления фирмами, как ни странно, только под другим соусом.

Похоже на правду. Особенно для программистов.

Хотя можно построить "конвейерную" систему, в которой наверху пирамиды должны работать отличные профессионалы (\$3000+), а внизу - взаимозаменяемые середнячки (\$400+).

Оригинал статьи находится тут:

<http://www.habrahabr.ru/blog/tivita/2895.html>

Особенно интересны комментарии.

## ДЛЯ ЧЕГО ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ?

Рано или поздно вопрос "Для чего зарабатывать деньги?" проскакивает в любой беседе о бизнесе.

Ну, для начала, конечно все понятно. Обеспечить тылы. Базовые нужды. Еда, крыша над головой, одежда и пр. Дальше - lifestyle: престижная квартира, дом на югах, 1-2 машины, полный шкаф модных шмоток, солидный счет в банке и периодический отдых в экзотичных странах...

*А дальше что? Куда стремиться, если уже многое есть? Как этим всем рисковать, чтобы больше получить? А если все потеряешь??? По новой начинать???*

На этот вопрос ответ у каждого - свой.

У меня есть несколько ответов.

**ВО-ПЕРВЫХ, ДЛЯ СЕБЯ.** Чтобы достичь новых вершин. Чтобы самому стать лучше. Умнее. Сильнее. Ресурснее. Увеличить свой потенциал.

Ведь новые вершины и горизонты открываются только тогда, когда взойдешь на свои теперешние... Иначе их не видно...

Один из великих людей говорил, что заработать миллион должен каждый. И далеко не из-за денег. Деньги можно все отдать, не в этом дело. А для того, чтобы стать тем, кто действительно может его заработать.

**ВО-ВТОРЫХ, ДЛЯ БЛИЗКИХ И ЛЮБИМЫХ ЛЮДЕЙ.** Родителям вот-вот на пенсию. А ее - даже на лекарства может не хватить.

Домик хочется им купить где-нибудь на юге - чтобы побольше на воздухе были... Чтобы не мерзли полгода в этой зиме (хотя зима этого года, как раз, на редкость теплая).

Чтобы детям "трамплин" в будущем обеспечить. (Кстати, как дострою очередной уровень благосостояния, займусь построением такой платформы, чтобы детям основной капитал не достался. Только проценты с него. Которые обеспечат неплохой лайфстайл, но для **НАСТОЯЩЕГО** прорыва - им надо будет самим потрудиться...).

Чтобы при выборе университета у детей не вставал финансовый вопрос. А так же - где жить и на что питаться...

**В-ТРЕТЬИХ, ОПЯТЬ ЖЕ ДЛЯ СЕБЯ.** Не дай бог что-то со мной может случится, так я не хочу, чтобы вся система тут же встала раком, как подбитый влет сокол... Кто же тогда о семье и о работниках (что тоже в какой-то степени семья) позаботится? Гарантии надо встроить - стабильности и дальнейшего развития.

**НУ И В-ЧЕТВЕРТЫХ (А КАКОЙ-ТО МЕРЕ И В САМЫХ ПЕРВЫХ), ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ МЕГАЦЕЛЕЙ.** Для исполнения которых нужны по-настоящему большие капиталы.

**РАБОТНИКИ И БЕГОВЫЕ ЛОШАДИ...**

Как говорит один мой знакомый жокей, "They all go lame... And it is not a question of if, it's a question of when..."

UPD:

Это правило работает на **ЛЮБОМ УРОВНЕ**.

**МАЙКЛ ЕЙЗНЕР ПОДНЯЛ ДИСНЕЙ С 1.6 ДО 23**

**МИЛЛИАРДОВ** долларов, подняв акции на \$25 каждую (вот когда надо было Дисней покупать :) - а потом начал делать **КУЧУ** ошибок, за которые его и уволили... They all go lame...

## РЫБЫ И ИНФОБИЗНЕС...

*"Give a man a fish and you feed him for a day.  
Teach a man to fish and you feed him for a  
lifetime." - Chinese proverb.*

*"Дай человеку рыбу и он будет сыт весь день,  
научи его ловить рыбу и он будет сыт всю  
жизнь." - Китайская поговорка.*

### **"BULLSHIT! TOTAL AND COMPLETE BULLSHIT!"- ПАРАБЕЛЛУМ.**

Эта китайская поговорка давно уже всем известна и уже успела набить оскомину...

Но обширная практика коучинга, тренингов и консалтинга (совсем русский язык :) доказывает, что 99% людей не нужна информация о том, как эффективно ловить рыбу. Это - позавчерашний день...

Им даже не нужны навыки ловли рыбы (встраиваемые через тренинги и коачинг). Это - день вчерашний в инфобизнесе.

*Им нужна рыба. Просто рыба. И побольше.  
Уже отловленная, свежевывотрошенная и  
приготовленная с французским соусом. И вот  
это то и есть сегодняшние реалии  
инфобизнеса.*

Те, кто их понимают и строят свой бизнес вокруг этого - преуспевают. Те, кто нет - недоумевают: как это так, вроде бы я делаю все как надо, а результаты такие мизерные...

Как раз сегодня обсуждали это на одном интересном часовом коачинг-звонке. И строили эффективную модель относительно простого и мегаприбыльного инфобизнеса вокруг этой формулы...

Update:

Клиенту стала не нужна информация. Она стала второстепенной. И даже навыки стали не столь нужны...

Клиенту нужен результат.

Приведу другой пример. Допустим, мы продаем карты с обозначением места, где закопан клад.

Для начала (1й уровень инфобизнеса) мы продаем карты кладов. С 100% гарантией, естественно. :)

Затем, надо начинать продавать сопутствующие товары: билет на корабль до заброшенного острова, лопату, осла, по уши груженного продуктами, теплую одежду и проводника. Плюс организовывать безопасные тренинги - как правильно выкопать клад и как ориентироваться на местности по карте и компасу. Это инфобизнес 2го уровня.

НО: как показывает практика, клиентам стало и это не особо нужно. Народ обленился. Остатки мозгов промылись телевидением... Думать уже нечем, некогда и влом.

*Теперь, народ все равно не будет ничего делать, если ты ему не продашь индивидуальный сервис - поедем с тобой и*

*выкопаем клад за него. А заодно накормим осла, сготовим еду и отвезем его в удобную гостиницу (желательно "Four Seasons") неподалеку. А клад отмоем, организуем аукцион и продадим, переведем всю выручку минус наши комиссионные на кредитную карту клиента. И заодно снимем об этом всем фильм с клиентом в главной роли, который бы он смог показывать друзьям за бутылочкой пива и внукам в старости...*

(Инфобизнес 3го уровня)

Народ обленился. И теперь в качестве потенциального клиента в **ЛЮБОМ** бизнесе надо ориентироваться на Гомера Симпсона. Которые и составляют сегодня 99% населения.

Тогда то инфобизнес и будет мегауспешным.

**ПРОДАЖА СЕРВИСОВ...**

Основная проблема с продажей сервисов в том, что их **ОЧЕНЬ** сложно потрогать. А люди особо не любят покупать невидимое... Особенно, если оно дорогое.

Решение этой проблемы в данном случае одно: запаковывать сервисы как продукты.

Решение конкретной проблемы = стоит столько-то денег.

Другой проблемы = другая сумма.

Третьей = третья.

И привязывать сервисы к конкретным проблемам. С гарантией их решения.

В таком случае, когда у человека есть "меню" твоих сервисов с ценами их решения - когда он уже снимет трубку и позвонит, или напишет емейл - он уже готов их купить. И если ты сильно не накосячишь - ты ему скорее всего их продашь.

Цикл продажи резко урезается до дней. А не нескольких месяцев убалтывания...

## САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ ЧТО-ТО ПРОДАТЬ...

В продажах есть один секрет - процесс продаж можно **ОЧЕНЬ** сильно упростить и сократить до необходимого минимума при выполнении только одного условия:

*старайтесь перевести продажу вашего товара или услуги на продажу долларов со скидкой.*

Поясню:

Допустим, я вам предложу покупать у меня настоящие доллары с 50% скидкой. Заплатил 5 долларов, получил обратно 10. Сразу. Не отходя от кассы. Заплатит 10 - получил 20. Заплатил 1000 - получил 2000. И так далее...

Как быстро вы начнете прокручивать ваши наличные, после того, как убедитесь, что это не наебка? Что можно вложить 5 долларов, получить обратно 10, забрать половину обратно в карман и уже крутить прибыль абсолютно без никакого риска...

Сколько денег вы начнете вкладывать в это дело? И как часто?

И как вы думаете, какие очереди у меня будут к кассе? Мне почему-то кажется, что многие будут места занимать с вечера, чтобы утром быть первыми.

Вот так же можно сделать и в вашем бизнесе. Главное - делать ценность своего товара таким, чтобы ценность того, что вы продаете в глазах клиента была в разы больше, чем те деньги, которые он вам за это платит.

То есть, магическая формула продаж состоит в том, чтобы дать клиенту в 10 раз больше, чем он платит. И гарантировать результат. В этом случае не он будет выискивать как подешевле купить то, что вы предлагаете, а вы будете выбирать, с какими людьми и компаниями вы хотите работать. А остальные будут смиренно дожидаться своей очереди, зажав в потном кулаке свои деньги и готовые с радостью отдать их вам по первому требованию.

P.S.

НО: в этом есть одно но...

Если ваш продукт или услуга - дерьмо, обещания пустые или расчеты ценности высосаны из пальца, то эта формула - самый скоростной путь к банкротству.

## И ОПЯТЬ ПРО РЫБ...

Меня сегодня опять занесло в тот китайский ресторан, о котором я писал раньше. И вот какая идея мне пришла в голову:



Вот так ваши клиенты должны ожидать от вас возможности купить очередной продукт...

**АНАЛИЗ РЫНКА ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ИНФОБИЗНЕСА**

3 способа по простому анализу рынка:

1. Смотришь в гугле/яндексе/overture на какие слова идут биды и сколько людей кликают. По ключевым словам можно более-менее примерно определить рынок и его активность
2. Детальный анализ конкурентов
3. Для более сложного анализа - делается мини-сайт с одностраничным письмом по "продаже" бесплатного вводного инфопродукта. И с требованием заполнить форму для его получения по емейл. (Плюс пишется 5-10 страничный "Special Report" на эту тему). Работы тут: 1-5 дней на все.

Сайт рекламируется целевой аудитории (через тот же гугл адвордс и яндекс директ). Максимум - неделя.

Итогом - считаются клики и заполненные анкеты. При большом отклике, пишется "коробочный" продукт, который целенаправленно продается тем, кто откликнулся на халявное предложение.

И продолжаютя 2хступенчатые продажи - реклама бесплатного продукта-Лайт (репорта, аудио, ...) и тем, кто уже откликнулся плотно продается основной коробочный продукт.

Также коробочный продукт лежит на сайте - на отдельной странице для тех, кому удобнее прочитать и купить его самим.

### 3 ДЕЙСТВУЮЩИЕ МОДЕЛИ МАРКЕТИНГА

На западе есть 3 абсолютно разные модели маркетинга:

- 1) Кока-Кола, Макдоналдс, ... - с многомиллионным бюджетом для продвижения массового продукта
- 2) Для мегауспешных маленьких компаний - директ маркетинг с замером результатов (каждая маркетинг компания является сразу прибыльной или ее меняют на другую)
- 3) Все остальные - давайте хоть что-то порекламируем, т.к. это делают все. Метод "бросать комья грязи в стену - авось что-то к ней пристанет"

3ья модель ни фига не работает. Ни на Западе, ни в России.

Успешно работают 1я и 2я.

Для первой у многих карманы не дотягивают.

У меня, например, точно :)

А вторая - неплохо дает ROI (return on investment). Вложил доллар, вытащил 2. Или 5. Или 20.

Вот к организации и внедрению 2й модели директ маркетинга и надо идти.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ...**

Меня постоянно спрашивают: как тебе удается так все успевать?

Старая и большая тема.

Во-первых, **ВСЕ** современные тайм-менеджмент системы в моем случае ни хера не подходят. Ни "Getting it Done". Ни органайзеры всякого рода. Ни софт.

С ними всеми есть одна проблема: они рассчитаны на того, кто занимается одним-двумя родами деятельности и делает 4-5 дел в день.

А если вести **3 РАЗНЫЕ** компании плюс десятка полтора проектов одновременно плюс личная жизнь, хобби, семья и т.д. - ни хера они не помогут. Только больше запутают...

Сегодня в разговоре с Тоничем в слова уложилось решение этой проблемы:

*надо делать много разных дел и проектов,  
ограниченных по времени.*

Поясню.

Когда у тебя есть только час-два на определенный проект - ты максимально на нем концентрируешься и двигаешь его вперед с максимальной возможной скоростью. Через час-два ты переключаешься на принципиально другой проект и полностью на нем фокусируешься.

В это время подсознание продолжает работать с предыдущим(и). И количество инсайтов в день возрастает в разы.

Таким образом, нагружая себя по самое нехочу абсолютно разными проектами из разных тем - ты повышаешь свою эффективность в **КАЖДОЙ** из них.

*Т.е. если ты занимаешься только защитой диплома, написанием программы или разработкой стратегии маркетинга - ты через какое-то время начинаешь сильно "буксовать" и вязнешь в проблеме по уши. А если ты через полтора-два часа оставляешь проблему на несколько дней и переключаешься на тренировки / курсы пения / вязание крючком / пикап / ... - ты сразу становишься более эффективным в **КАЖДОЙ** из этих областей.*

Из-за того, что ты не буксуешь и не паришься о том, что оставил проблему на "ментальной полке" до следующего понедельника.

**ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ 2**

Еще одна **ОЧЕНЬ** важная фишка в тайм менеджменте - умение отключаться от внешнего мира и полностью погружаться в текущий проект.

Никаких входящих телефонных звонков. Никаких емейлов. Никаких смсок, icq, скайпа, интернета, телевизора или радио.

*Весь мир может перевернуться кверху голой задницей, начаться 3я мировая война, цунами и массовые чистки неблагонадежных. Я все равно буду заниматься тем, что запланировал со вчерашнего вечера. А все "кризисы" будут накапливаться в инбоксах и на voicemail. Иногда днями. Я до них доберусь. В конце-концов.*

Я беру полдня 2 раза в неделю и делаю блиц-ответы на емейлы, факсы, телефонные звонки и смски.

А во все остальное время живу по **СВОЕМУ** расписанию. И не реагирую, когда окружающий мир решит в очередной раз меня срочно дернуть за виртуальный мобильный ошейник...

И при этом смешно смотреть, как все остальные считают своим неотъемлемым долгом как можно скорее отзвониться на все входящие звонки - даже в туалете у писсуара - одной рукой держа свое хозяйство, а другой рукой разговаривая по дибильнику.

А потом (странно правда?) жалуются, что у них абсолютно нет свободного времени ни на что другое... На что **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** нужно его тратить.

Кстати, постоянно проверять новые комменты в ЖЖ или емейлы в почтовом ящике каждую минуту равносильно тому, чтобы каждые 60 секунд бегать открывать входную дверь в квартиру - посмотреть, не пришел ли там кто...

**ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ 3: ТЕЛЕФОН**

Я живу по строгому принципу - никаких входящих телефонных звонков. Только исходящие.

Телефонные номера в моих офисах автоматически переводятся на головной офис в Торонто на секретаршу. На мобильном смартфоне стоит программа, автоматически сбрасывающая все входящие звонки с номеров, которых нет в моей адресной книге на voicemail.

Все мои переговоры по телефону - только по расписанию. У них есть начало и окончание.

Если клиент договаривается со мной о 15 или 30 минутной консультации - у него есть ровно 15 или 30 минут.

*На 29 с половиной минуте я прощаюсь, кладу трубку и набираю следующий номер. Если человек опаздывает на 10 минут - он свое место в моем телефонном марафоне потерял.*

*С первого раза люди не понимают. Тратят минут 5-10 на "привет, какдила" всякие.*

И очень удивляются, когда я после заранее отведенного времени в середине обсуждения очередной мегаидеи обрезаю фразу и заканчиваю разговор. Особенно, если следующий открытый timeslot - только через пару недель. Или через месяц.

Зато: к 3му разу они уже дрессируются. Делают все домашние задания. Готовят список вопросов. Присылают мне его по emailу заранее. И в темпе вальса проходятся по этому списку.

Удивительно, как много можно сделать за 15 мин. Если подготовиться к ним соответствующим образом...

**ИНТЕРЕСНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ...**

На private tour в Диснее и в разговоре с Дисней Imagineers узнал, что кинокомпания Дисней и Vivid Entertainment (самый большой в мире производитель порно) построены **НА ОДНОЙ** системе. Причем Дисней моделировали с Вивид. Для увеличения прибыльности...

Если система работает в одном месте - она может сработать и в другом... Будь то детские фильмы или порнография...

## С ДНЕМ ДУРАКОВ НАС ВСЕХ! (ПЕРВОАПРЕЛЬСКИЙ ПОСТ)

Главное в жизни особо не зазнавайся, что шибко умный...

Если **ЗНАТЬ**, что ты дурак и особо ничего не знаешь, то это знание заставляет проверять **ВСЕ** свои гениальные идеи в реальных боевых условиях.

И уже работаешь от обратной связи: сработало = гениально, нет = невелика беда...

А если думать, что ты и так все знаешь лучше всех - жизнь найдет способ тебя обломать :)

## К ВОПРОСУ О ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ И ИСКУССТВУ GETTING THINGS DONE.

Сегодня пока ехал в машине, разговаривал с одним **ОЧЕНЬ** успешным человеком из моего Мастер класса. Разговор зашел о тайм и проджект менеджменте - что делать, когда одновременно идет несколько десятков проектов... Причем в разных категориях, с разными людьми, и с разной скоростью...

И мне окончательно порвало карту всего одно предложение. Которое мой собеседник услышал от Дена Кеннеди в приватной беседе. Готовы его услышать?

А?

Точно?

*ДЕН (как и его партнер Билл)  
**ОДНОВРЕМЕННО ВЕДЕТ ИЛИ  
КООРДИНИРУЕТ 2-3 ТЫСЯЧИ ПРОЕКТОВ. Т-  
Ы-С-Я-Ч-И (!!!)***

Блиииииииииииииииииииииин.... А я тут рефлексировал уже несколько лет, что я вовлечен в сотню проектов одновременно. Причем активно - в 25-30. Думал, что это очень сильный перебор :))

А оказывается - до горизонта еще идти и идти )))))

Так что, если вы думали, что мы идем вперед семимильными шагами - You've seen nothing yet )))

**ВОЙНА ПОД НАЗВАНИЕМ «БИЗНЕС»...**

У Дена одна из его старых программ называлась “Expensive Experience from The Business Battlefield”. Ключевым словом там было Battlefield. Война под названием «Бизнес».

*Каждое утро каждый успешный бизнесмен рисует для себя и своих войск план наступления. Эти дневные вылазки связываются в недельные, месячные и даже годовые наступательные компании.*

Если бизнесмен успешный – то под его началом уже организуются немаленькие войска. Капитаны, полковники и генералы от бизнеса под его началом разворачивают свои силы. Если процесс найма и воспитания военачальников поставлен правильно – то ударные отряды могут действовать самостоятельно как в наступлении, так и в обороне и не сдаются с первыми выстрелами слов «Нет», «Невозможно» и «Никак не выйдет» в их адрес.

В процессе наступления бизнес-армии зачастую приходится сражаться с превосходящими силами противника и находить нестандартные партизанские методы, выигрывать битвы малыми силами и при недостатке ресурсов живой силы, техники и тылового снабжения. Тучи вражеских сил организованы в превосходно тренированные отряды, занятые планированием, перехватом и планомерным уничтожением всех бизнес идей, которые бизнесмены пытаются провести в жизнь. Налоговики и санэпидемстанции, пожарные и специализированные госорганы, рейдеры и конкуренты, недобросовестные клиенты и работники – войну приходится вести по нескольким фронтам одновременно.

## Правда, о которой не говорят

Каждый день. Каждое утро. Каждый вечер. Сидеть в засадах, проводить патрульные рейды и отстреливать перебежчиков.

*В этом – реальность ведения бизнес-войн. В каждодневном планомерном уничтожении врага под названием «очередная проблема» и отвоевыванием очередной пяди земли. Либо ты – либо тебя. Если ты постоянно не растешь и укрупняешься – твои позиции завоёвывают конкуренты.*

Такова раскладка сил.

Вы все еще хотите попробовать себя в этом нелегком деле? Тогда присоединяйтесь к нам – и смело в бой! :)

P.S.

В голове крутится альтернативный вариант концовки: "Вы еще хотите с нами конкурировать? Тогда мы идем к Вам! :)"

## ПОЧЕМУ ВАМ АБСОЛЮТНО НЕОБХОДИМО ПОЛНОСТЬЮ ПОГРУЖАТЬСЯ В ДИНАМИКУ ТРЕНИНГОВ...

В сегодняшнем посте я не буду пиарить свои тренинги (хотя мог бы). Я не буду пиарить отличные тренинги своих учеников-флешмобцев (хотя стоило бы). Я даже не буду пиарить любые другие тренинги.

Фишка совсем не в этом.

Сегодня я хочу поделиться с Вами подсмотренной методикой «полного погружения». Когда все, что ты читаешь, слушаешь, о чем разговариваешь, делаешь, думаешь или обсуждаешь, направлено в одну точку. На один-единственный результат.

В таком режиме на 2й-3й день зачастую вдруг внезапно приходят озарения и инсайты. Даже когда спишь или смотришь телевизор. Даже когда гуляешь с собакой. Даже когда сидишь в кафе за чашечкой кофе или чего-нибудь покрепче.

*Такое впечатление, что вся атмосфера вокруг тебя пронизана невидимыми нитями решений, моделей и ответов на все наболевшие вопросы. Как будто вся Вселенная сфокусирована в одной точке – дать тебе возможность добиться именно того, что ты задумал.*

И наиболее сильно это видно во время тренингов. Когда после нескольких дней «раскачки» вдруг обнаруживаешь себя лихорадочно исписывающим десятки страниц мелким почерком. Когда вся под руку попавшая бумага заполняется схемами, планами и детальными проработками своих будущих действий.

Когда не остается свободными ни одного квадратного сантиметра на так вовремя подвернувшихся конвертах, салфетках и сигаретных пачках...

И понимаешь, насколько абсолютно необходимо успеть сделать **ВСЕ** - все упражнения, домашние задания и прослушать все касты... Это чувство очень похоже (по рационализации) на правильную диету. На правильный образ жизни. Со стороны всегда довольно сложно будет сказать, какое именно задание привело к прозрению и взрыву существующих рамок восприятия – точно также, как не всегда понятно, какой именно съеденный фрукт, блюдо или упражнение предотвратило надвигающуюся болезнь и послужило причиной бурного роста внутренней энергетике и выносливости.

*Срабатывает сумма всех слагаемых.  
Вселенная входит в резонанс и мощным  
потоком начинает бурлить в венах... И не  
всегда понятно, какая именно мысль,  
действие или решение напрямую повлияло на  
резкое увеличение дохода.*

И чем сильнее погружаешься в этот поток – тем сильнее тебя по нему несет вверх...

## КСТАТИ, ПО ПОВОДУ ТОГО, ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ДО СИХ ПОР БЕДНЫ...

Пока одевался сейчас - по одному из ТВ каналов шла горячая дискуссия, что насколько богатые люди охренели и платят **НАСТОЛЬКО** мало налогов (в процентном отношении) - а могли бы уже и отвалить побольше денег... А то ишь ты - зарабатывают себе и зарабатывают, сцуки...

Да, нанимают на работу кучу народа, конечно. Поднимают экономику. Вливают огромные деньги (в долларах) в госбюджет.

Но могли же ведь и больше заплатить!!! Ни хрена от них не убыло бы!!! А они, сволочи такие, не хотят почему-то...

Имхо, эти уроды в телевизоре не понимают простых вещей:

- 1) если есть выбор - потратить деньги себя, вложить их обратно в свой бизнес или инвестиции или отдать государству - угадайте с 3х раз, что я при этом выберу...
- 2) как только тиски налогообложения заворачиваются слишком сильно, бизнес сваливает туда, где деньги зарабатывать проще. В Китай. В Малайзию. В офшоры, наконец...

Вон, когда недавно решили утопить Майкрософт и немного от него откусить денег, тут же предприимчивый мер канадского города неподалеку от границы (и совсем недалеко от Редмонда) предложил в подарок Майкрософту замлю, кредиты на льготных условиях и под'емные деньги на перевозку штаб-квартиры из Америки в Канаду. Даже готовы были дать денег **ВСЕМ** работникам, которые тоже переедут. И сразу (почему то :) государство от Майкрософта отстало...

- 3) если чужие заработки вызывают резкую негативную реакцию - на лицо синдром "прищемленного яичка". Надо в себе разобраться и поправить свои убеждения. Иначе - денег никогда не будет. Они никогда не приходят, если к ним негативно относятся...

## ТЕ САМЫЕ 3%...

Все чаще и чаще я начинаю наблюдать вот какую картину: если взять **ЛЮБУЮ** группу людей, будь то жители одной пятиэтажки, сотрудники одной компании или даже те, кто читает сегодня мой жж, этих людей **ВСЕГДА** можно разбить на 3 группы:

- 3% «звездных деятелей» - тех, кто очень много и успешно делает, внедряет в жизнь свои и чужие идеи, реализовывает все свои мечтания, учится, развивается, зарабатывает много денег и пользуется бешеным успехом у окружающих
- 7% «полу-деятелей», т.е. тех, кто хочет изменить что-то в своей жизни, и даже делает что-то по этому поводу, но намного медленнее, пошагово, периодически останавливаясь и опять переходя в движение...
- Остальные же 90% - «сидящие на заборе». Абсолютно бесполезны. Как в жизни, так и в бизнесе...

*И бесполезно перемешивать эти 3 группы – все равно они расползутся по своим местам...  
Практика показала, как не крути, как не пытайся отобрать деньги у 3% богатых и раздать их 90% бедным – рано или поздно (и скорее рано, чем поздно) они все равно оказываются в руках тех самых «звездных» 3%.*

И не из-за того, что эти 3% населения какие-то экстраординарные. А из-за того, что 90% **РЕШИЛИ** жить жизнью растения. «Что будет, то будет...» «А мне и так хорошо...» «А зачем напрягаться, все

равно же ни фига не получится...» «Да ну, я лучше пойду пива с друзьями выпью...»

Отвечая на не раз высказанный вопрос <| user=kosteg>'а по поводу «А зачем же все это мне надо?», поясню:

Последние несколько лет я посвятил все свое время, энергию и ресурсы поиску и работе и общению ТОЛЬКО с верхними 10% людей. Причем все больше и больше – работе с топ 3%. Будь то клиенты или друзья, близкие мне люди или случайные прохожие, учителя или ученики, гуру или совсем еще начинающие...

Работать с верхними 3% - НАМНОГО веселее, интереснее и прибыльнее, чем пытаться запинать нижние 90% в светлое будущее.

Именно поэтому, я стал меньше «пинать» флешмобцев. Именно поэтому все чаще и чаще отказываю в коучинге и консалтинге. Именно поэтому я стал меньше толкать людей вперед...

Моя задача – подвести человека к прыжку вверх – а там уже он должен прыгнуть САМ.

Действие. Это и является самым мощным фильтром отсева 3% от 7% и от остальной 90% серой массы.

*В подавляющем большинстве случаев, когда человек резко (даже можно сказать «стихийно»))) взлетает вверх и считает, что такой бешеный успех ему пришел вследствие мыслей, идей, фишек, формул, стратегий и любой другой помощи, которую он получил от меня – на самом то деле, главным виновником своего успеха являлся он*

*сам. Он ИСКАЛ. ПРОБОВАЛ. ДЕЛАЛ.  
ОШИБАЛСЯ и снова ШЕЛ ВПЕРЕД.*

И если бы при этом его пути не пересеклись с моими – нашелся бы другой источник информации и просветлений, который бы и послужил толчком вперед.

Я в этих случаях всего лишь катализатор положительных изменений. Ускоритель. Турбо-подвеска. Провокатор, если угодно. Ну а двигателем ВСЕГДА является сам человек.

Давным давно, еще будучи студентом, в один прекрасный день я для себя просто решил действовать. Не ждать светлого будущего. Не блуждать в потемках. Не искать его. А строить его самому. День за днем. День за днем. День за днем...

И «звездные» результаты начали появляться в моей жизни. Сами. Опять же, «стихийно» J)) Сначала капля за каплей. Затем робким ручейком. Потом уже – мощным потоком. А в будущем – Ниагарским водопадом...

---

*А какое решение приняли Вы? В какой группе людей Вы хотите прожить свою жизнь? И что вы **СЕГОДНЯ** для этого сделали?*

**3% RELOADED**

Наконец-то дошли руки пролистать несколько страниц комментариев... Как я увидел, мой пост про 3% из будущей книги «Бизнес против лузеров», вызвал большой резонанс... Все, кому не лень, высказали свое мнение на тему моей персоны, имею ли я право писать то, что я пишу, прав ли я вообще и кто я вообще такой :)

*В который уже раз повторяясь, еще раз скажу: если вам не нравится то, что я пишу – не читайте. Все в жизни очень просто. Никто никому ничего не должен. Свободная страна. Свободные люди. Кому нравится – читает. Кому не нравится – уходит. А продолжать читать и при этом плевать, - это уже напоминает слет виртуальных мазохистов...*

Как говорилось в одном старом и известном анекдоте, «Молодой человек, если вас от нее так тошнит, то зачем вы ее ебете?...»

Теперь по сути дела: да, я имею право писать именно то, что пишу. Почему я так решил? На то были свои веские причины :)

Вы, между прочим, тоже имеете право писать все, что сочтете нужным. НО: в **СВОЕМ** жж. Не в моем. Мой блог, как и мой дом, живет по моим правилам. Если мне интересно то, о чем пишут люди – оно остается для всех остальных. Если нет – безжалостно выкорчевывается. Вместе с баном особо рьяных писателей.

По поводу ответа на вопрос, всколыхнувший такую бурную дискуссию на тему основного моего рода деятельности: **ВСЕ** те, с

кем я работаю или коучу в курсе, чем и как я занимаюсь. Остальным же и не особо нужно знать.

Я не вижу прямой причины в деталях расписывать свою биографию, места работы, адреса и фамилии клиентов и счета в банке. У меня и так жуткая проблема с недостатком времени на проекты, в которые я **УЖЕ** вписался. Поэтому лишняя шумиха и реклама (особенно в несильно платежных кругах) мне совсем не нужна. Клиентов у меня более чем хватает. Я уже на неделю-две-три отстаю от своего запланированного графика.

*Для особо любопытных все-таки добавлю: если за «работу» или «бизнес» считать какие-то действия, которые мне приносят деньги, то я одновременно вовлечен в несколько стартапных проектов и уже раскрученных бизнесов (в сфере ИТ, софта, консалтинга по резкому увеличению прибыли для промышленных предприятий, операций с недвижимостью и упаковки и продажи информации и услуг). Плюс коучинг (индивидуальный и групповой).*

Плюс десяток-полтора проектов в качестве хобби (все, что приносит меньше 10к прибыли в месяц рассматривается как хобби). Плюс учеба. Быт. Путешествия. Дети. Родители. Братья. Друзья. Книги. Машины. Личная жизнь, в конце-концов.

Так что скучать особо не приходится :)

P.S.

Кстати, себя я считаю в тех 7% населения, которые упорно идут в верхние 3%. По крайней мере, очень к этому стремятся...

**ПОПАЛ ИЛИ НЕ ПОПАЛ...**

Мы зачастую стараемся заранее предугадать, где именно выпадет удача в очередном проекте... Насколько он будет успешен... Сколько денег сможем заработать и как быстро... Как лягут фишки... Какие выпадут карты... Какая будет погода... Как скакнет курс доллара, и проиграет ли наша футбольная команда на очередном чемпионате.

И невзирая на накопленный годами опыт, в большинстве случаев мы все равно оказываемся неправы. (За исключением футбола, разумеется :)

*Каждые несколько недель я пытаюсь угадать, когда же мне помыть свою машину. И каждый божий раз ровно тогда, когда я решаюсь все-таки отдать ее чистку, через несколько часов начинает идти проливной дождь. За последние несколько лет я не помню больше десятка случаев, когда мне удалось бы прокатиться на чистой машине с открытым верхом и через час-два небо бы все равно оставалось таким же безоблачным...*

Тоже самое происходит и с моими бизнесами... Я **НИКОГДА** не угадываю, какая именно идея будет прибыльной и насколько... Те идеи, которые рождаются «по приколу» на коленке (на бумажных салфетках в сушинице в третьем часу ночи, на заднем сиденьи такси по дороге в аэропорт, во время дружеской попойки, да и просто на спор) – зачастую бьют по своей эффективности долговыстраевыемые и продуманные проекты.

Именно поэтому я бросил пытаться быть всегда правым уже очень давно. В директ маркетинге есть такое классное понятие: **ТЕСТЫ**. Пробуй и замеряй результаты. Цифры врать не будут. (Кстати, судя по моей личной статистике, в бизнесе я оказываюсь прав всего лишь в 1м случае из 10. Иногда (очень и очень редко) я могу увеличить свои шансы до 1 из 7. Максимум, до 1 из 5. Но **НИКОГДА** еще мне не получалось правильно предсказывать результаты ДО их замера даже в 50% случаев).

*Доктор Мальц (основатель психок cyberнетики) в свое время говорил: «There is never a straight line to success». Дорога к успеху никогда не бывает прямой линией.*

Абсолютно в каждом случае мы приходим к положительному результату зигзагом. Шаг вперед, замер, коррекция курса. Шаг, замер, коррекция. Шаг, замер, коррекция... И так до достижения нужного результата.

Логическое продолжение этой формуле заключается в том, что чем быстрее начнешь двигаться в **ЛЮБОМ** направлении, тем быстрее придешь к желаемому результату. А чем дольше будешь пытаться заранее угадать (или высчитать) самый «правильный» курс, тем дальше будешь отодвигать от себя желаемый результат.

Недавние события в моей личной жизни показали, что некоторые ошибки в оценке людей могут стоить гораздо дороже, чем иные другие. Но это не меняет сути дела. Я все равно иду вперед, зачастую ошибаясь. Но (хочется надеяться) с каждой сделанной ошибкой я корректирую свой жизненный курс для того, чтобы она в будущем не повторилась.

*Надо просто идти вперед, а не ждать  
«божественного просветления» для того,  
чтобы что-то начать.*

(Кстати, тоже самое и с лишним весом. Если ты будешь делать хоть что-нибудь из физических упражнений каждый день и думать о том, какую еду ты в себя запихиваешь, ты уже будешь в лучшем виде, чем «в режиме вечного поиска» очередной новой супердиеты.)

Тоже самое и с прогнозами погоды, футбола, решений в бизнесе, на работе и в личной жизни.

Люди почему-то думают, что успешные бизнесмены знают какой-то секрет успеха, которым с «аутсайдерами» не делятся.

Я для себя его уже нашел. Надо просто больше делать. И все.

*Я **ЗНАЮ**, что буду «в пролете» 9 раз из 10.  
Так вместо того, чтобы пытаться  
увеличить свои шансы или рефлексировать  
на тему, что мир такой несовершенный, я  
просто начинаю 10 проектов, чтобы один из  
них «выстрелил». **КАКОЙ ИМЕННО БУДЕТ  
УСПЕШНЫМ Я НИКОГДА** не знаю.  
«Ввяжемся – там разберемся»...*

Шаг, замер, коррекция. Шаг, замер, коррекция. Шаг, замер, коррекция...

И так пока не наступит счастье :)

P.S.

Хотя я все равно продолжаю работать и на улучшение своих шансов на успех. Отфильтровыванием заранее гиблых клиентов. Коллективным тестированием (эту тему будем поднимать в ФМ1.2). Пробованием работающих фишек из других индустрий. Постоянным самообразованием и экспериментами с новыми идеями. Моделированием мегауспешных людей. Коучингом (у меня есть несколько менторов в различных сферах жизни).

Но это НЕ заменяет то, что нужно просто больше делать. Больше, чем конкуренты. Больше, чем надо. Больше, чем кто-то может от меня потребовать. Просто больше.

P.P.S.

А если Вам важнее быть всегда правым и добираться из пункта А в пункт Б без шишек и синяков, единственно правильным для Вас решением будет сидеть тихонько дома и ждать, пока добрый волшебник положит немножко еды в Ваш холодильник.

**ЛЮДСКАЯ НЕБЛАГОДАРНОСТЬ...**

За этот пост в меня, скорее всего, опять будут кидаться кашками, но тем не менее, я все равно озвучу свою точку зрения и по этому предмету...

*Несколько месяцев назад Опра Винфри (миллиардер и самая успешная женщина на американском ТВ) на своем шоу подарила каждому зрителю по новой машине. И вместо того, чтобы получить кучу благодарностей за этот Поступок, получила кучу замечаний в прессе и даже несколько человек подали на нее в суд за то, что им пришлось заплатить налоги на этот огромный подарок.*

До этого Опра открыла бесплатную школу в Африке для самых бедных – и получила свою долю кашек за то, что в школе «слишком» жесткие правила – никаких мобильных, ограниченный доступ в интернет и визиты родителей.

К сожалению, старую поговорку «Ни одно доброе дело не остается безнаказанным» всегда познаешь только на своей шкуре... Особенно, если эти добрые дела направлены на низшие слои населения – и тем более без того, чтобы получатели халявы за чужой счет что-то сделали для того, чтобы ее получить.

Когда Ден Кеннеди предложил оплатить обучение в каком-то колледже для всех желающих, он был завален письмами с просьбами и даже (!) требованиями о помощи. Но как только одним из обязательных условий было поставлено написание эссе

на одну из заданных тем, это **НАМНОГО** уменьшило количество просящих. В десятки раз.

*Никому нельзя помочь взлететь вверх, если только они **УЖЕ** не борются, не сидят на месте, работают дополнительные часы и используют любую возможность познать что-то новое и использовать это сразу в своей жизни для достижения конкретных результатов и улучшения своей жизни. А если вы все-таки решите кому-то помочь, не стоит ожидать вселенской благодарности. Скорее всего пойдет волна осуждений, куча претензий и непонятно откуда взявшихся неадекватных наездов. И (редкие) случаи благодарности будут в качестве исключения, а не правила.*

Вместо этого, пожалуй, стоит заняться более продуктивными вещами. Быть личным примером успешного во всех отношениях человека, ставить перед собой нереально высокие цели и добиваться их весело и с легкостью, работать над своим бизнесом и своей жизнью и наслаждаться каждой ее минутой. Этим самым можно послужить примером для тех, кто решит задуматься об этом и что-то положительное взять для себя. И не париться о тех, кто наблюдает за Вами и Вашими успехами и неудачами, но решил их игнорировать, завидовать и/или публично осуждать Вас на каждом углу вместо того, чтобы у Вас чему-то научиться. Единственно, что можно сделать, это дать людям возможность протянуть руку, взять новые знания и интегрировать их в свою жизнь.

P.S.

Переводя все вышесказанное в язык бизнеса, стоит обращать больше внимания на своих самых лучших клиентов, работников и учеников и игнорировать самых худших. Надо помогать самым лучшим дилерам, дистрибуторам, продавцам, студентам, клиентам, пациентам получить еще более «звездные» результаты, и игнорировать всех безинициативных и безответственных. Надо уделять свое внимание только тем, кто этого заслуживает. И никак иначе.

## ЖИЗНЬ И НАЛОГИ...

Интересную закономерность мне тут пришлось наблюдать: как только государство обнаружит какую-то новую нерешенную проблему, оно изо всех сил пытается собрать побольше налогов, чтобы бросить эти «новые» деньги на решение новой проблемы.

А думать головой уже никто не хочет. Гораздо проще страсти побольше денег и потратить их все на очередную бредовую идею. Чтобы потом опять воскликнуть: «Ну не змогла я, не змогла...»

Вот и опять в очередной раз в Америке «умные» сенаторы предложили ввести добавочный налог на бизнесы И просто богачей – для решения проблемы с недостатком денег на американскую систему здравоохранения.

(Как я уже говорил ранее, только полный идиот может думать, что бизнесы действительно платят налоги. И я сейчас не говорю об уклонении от их уплаты или серых схемах ухода в оффшорные зоны.

*Бизнесы не платят ни копейки налогов. Они их просто передают покупателю. В виде наценок, поднятия цен, увольнения лишней рабочей силы или сокращения производства через автоматизацию или перевода его в страны Азии или Латинской Америки.)*

Самое интересное, абсолютно тот же неумный подход к решению проблем существует и в умах многих горе-менеджеров.

Возникла проблема? Давайте увеличим бюджет и потратим еще больше денег на ее решение. Не решается? Значит мало денег тратим! Надо еще! И еще! И еще...

На самом же деле, еще в прошлом веке Эйнштейн сказал: «Значительные проблемы, стоящие перед нами, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором мы их создали.»

*Самые успешные решения в бизнесе **ВСЕГДА** были неординарными. Например, идея «Book of the Month» (клуб «Книга месяца») – когда человеку высылается очередная книга каждый месяц по подписке. Все традиционные каналы распространения книг считали эту идею сумасшедшей. А сейчас редко какой магазин, продающий книги по почте, без нее обходится.*

То же самое было и с таймшерями (timeshares). Сегодня же таким способом продается недвижимость в разных странах, номера в гостиницах, офисы, дома и квартиры, самолеты, яхты и даже дорогие спортивные машины. Я уверен, что в свое время тем, кто это все организовывал, все говорили, что идея гиблая, никудышная и никому не нужная... Как сказал однажды Майк Ванс (Mike Vance), если бы обыкновенные люди отвечали за инновации и изобретения, мы бы до сих пор использовали бы свечи в домах (только они были бы огромными), ездили бы на лошадях (только они были бы в памперсах) и отапливали бы дома дровами (только они были бы быстрогораемыми).

Если в условии задачи поменять то, что дано, зачастую именно этим и можно поменять результат.

А один из самых эффективных шорткатов для разрыва своих шаблонов мышления – копирования уже успешных идей из других бизнесов и абсолютно других категорий товаров и услуг. Для ценообразовательной политики можно и нужно штудировать то, что делает в своих магазинах Икея. Для создания combos & offers – МакДональдс. Для быстрого обслуживания – пиццерии. Для создания антуража – T.G.I. Fridays.

А где ищете свое «вдохновение» Вы? Кого берете как пример для подражания и клонирования? И какого улучшения результатов Вы этим добиваетесь?

**«НЕТ» - ЭТО НЕ ОТВЕТ...**

Вот уже в который раз когда я даю задание своей секретарше что-то найти или узнать, она приходит со стандартным ответом: «Мне по телефону сказали, что то, что Вы просите, сделать нельзя». И все. Ступор. Стена. Game over.

Человек сразу останавливается и замирает. Ей сказали, что нельзя. Не положено. Так не делают.

*А попробовать добиться результата по-другому – ума уже не хватает... Да как угодно – уговорить, найти способ, как можно получить желаемое, поискать в Гугле или Яндексe, наконец...*

Я уже рассказывал тут историю про Kenneth Cole, и о том, как он добился нужного результата, не имея на руках нужных разрешений и финансов. Один из моих коллег по инфобизнесу – Rory Fatt (он продает информацию для владельцев ресторанов о том, как увеличить прибыльность) несколько лет публиковал свою рекламу в Желтых Страницах. До тех пор, пока там не сменился его аккаунт менеджер и ему запретили рекламироваться в разделе Рестораны. Моя секретарша в этом случае бы вздохнула и даже не стала бы пытаться что-то придумать. Rory же зарегистрировал компанию со словом «Ресторан» в названии и продолжал давать рекламу в этом разделе еще несколько лет.

Любой может обломиться при первом же услышанном слове «Нет». Но именно поэтому такие люди и не заслуживают больших денег. Они вообще никаких денег не заслуживают. И не надо им

платить больше прожиточного минимума. И тем более, самому оставаться таким же.

Как я уже говорил ранее: клиенты, как женщины – всегда сначала говорят «Нет». Некоторых это останавливает. Некоторых – нет.

## ИРОНИЯ СУДЬБЫ ИЛИ С ОЧЕРЕДНЫМ УДАРОМ...

*"You're Fired!"*

Все, кто смотрел шоу "Apprentice" с Дональдом Трампом, отлично знают эту фразу. Ей он увольнял и выгонял людей...

Так вот, ирония судьбы была в том, что как только Дональд увековечил свое имя на Аллее Звезд в Голливуде (став звездой номер 2327) - его шоу отменили. "You're fired" прозвучало уже по направлению к Дональду, а не от него...

Интересное наблюдение: практически каждый мало-мальски значущий человек, который хоть чего-то добивается в жизни, зачастую получает по зубам. И часто - сильнее, чем этого заслуживает...

Их увольняют, сажают в тюрьму, подвергают публичному остракизму, издеваются в газетах и журналах и отнимают все, что только можно отнять...

*Майкл Эйзнер поднял Дисней из руин до десятков и сотен миллиардов долларов... Как поступил с ним Дисней? Уволил и выгнал с работы... Стива Джобса увольняли из Apple. Марту Стюарт сажали в тюрьму. Про Перис Хилтон я скромно промолчу :) Хотя такого количества какашек, которые вылились в ее сторону за последние пару месяцев с экранов ТВ и газетно-журнальных страниц, я еще за свою жизнь не видел... Может быть только*

*Майкл Джексон может похвастаться таким же количеством негатива...*

Но если посмотреть на все это шире, умение держать удары судьбы является самым важным человеческим качеством.

И это качество невозможно купить, ему невозможно обучиться или занять у кого-то. Ни один бизнес консультант Вам в этом не поможет.

Его можно только воспитать в себе самому.

Удар, уклон, поворот. Упал, поднялся, пошел дальше. Пролетел, потерял все, отряхнулся, улыбнулся - и снова в бой...

Раз, два, три... День за днем... День за днем... День за днем...  
Весело и с песней :)

А остальные 97% после каждого дуновения ветерка с головой укрываются теплым пледом и, попивая горячий чай, сидя с ногами на диване, переживают очередной несправедливый к ним "шторм"...

**К ПРОБИВАНИЮ ЧЕРЕЗ "НЕТ"**

У <lj user=theboris>'а подсмотрел ссылку на статью о британском пабе, который получил статус посольства, чтобы разрешить своим посетителям в нем курить:

<http://www.thesun.co.uk/article/0,,2-2007290443,00.html>



## NEWS

# Pub becomes an embassy

By JAMIE PYATT

Published: 27 Jun 2007

ADD YOUR COMMENTS

**CHEEKY landlord Bob Beech is getting round next week's ciggie ban by turning his bar into an EMBASSY for a remote Caribbean island.**

He claims the Wellington Arms in Southampton will be the only pub in Britain to allow smoking after Sunday ? by becoming the UK base for tiny, uninhabited Redonda.

Earlier this month a senior "attache" to its ruler named it as the UK consulate for the island, which is 35 miles off Antigua.

As an embassy, it would be classed as "foreign soil", allowing smokers a haven ? as well as VAT-free **CHEAP DRINKS**.

The attache who granted consulate status is Redonda's official cardinal Edward Elder ? a regular at the pub. Cardinal Elder, 72, said: "We'll be declaring our credentials to the Queen and will see what happens."

Redonda's ruler is King Robert the Bald, 60, who lives on Antigua and whose real name is Bob Williamson. The Canadian-born novelist, who recently granted a knighthood to landlord Bob, regularly sails his yacht to survey his one-mile square kingdom.

"Sir" Bob ? in his 60s ? said of beating the fags ban: "I have a legal team looking into the legalities at the moment but I am confident."

The Department of Health admitted: "The smoke-free law will not be enforceable against premises that have diplomatic status."

Got a story? 63000



knighting up ... 'Sir' Bob, right, and Cardinal Elder

## RELATED STORIES

### Council 'ban' on home smoking

SMOKERS will be told not to light up in their HOMES to protect visiting council staff

- ▶ Bin cigs with Sun's Quit Squad
- ▶ Job to be butt of bad jokes

## TOP STORIES

NEWS

SPORT

BIZARRE

### World Cup is nice draw

ENGLAND will line up against Borat's

Молодцы, ребята. Мерареспект :)

## ЖАЛОБНАЯ КНИГА...

*“You can be married and bored or single and lonely. Ain’t no happiness nowhere.”*

© Chris Rock

*«Ты либо женат и затрахан рутинной, либо холост и одинок. Нет в жизни счастья.»*

© Мой вольный перевод Крис Рока

Я все больше и больше замечаю, что ооочень маленькое количество людей по-настоящему счастливы и довольны своей жизнью. Какая бы она у них не была.

(Знаю, знаю, меня опять тянет на мою любимую тему про верхние 3% и нижние 97% населения, но уж потерпите немного J)

Все мы (и я в том числе) при первой же возможности с удовольствием окунаемся в жалобы на то и на се, на то, что жемчуг мелкий и суп жидкий, на то, что денег мало (а их когда-нибудь бывает много?) и то, что никто нас не понимает, что все вокруг придурки и что опять выросли цены на пиво/бензин/недвижимость/...

И зачастую сразу же приходится себя останавливать на первой же минуте. Наступать на горло собственной леблядиной песне. Запихивать свою любимую жалобную книгу обратно себе в Ж. И продолжать радоваться всему великолепию и разнообразию окружающего мира...

*Фишка в том, что абсолютно всем есть о чем пожаловаться. Никакой бизнес, карьера, работа, семья, отношения, здоровье, да и жизнь в целом не бывает без проблем, проблемок, кризисов и просто различных назойливых неудобств. Жизнь всегда найдет, чем нас удивить. И не всегда эти сюрпризы оказываются положительными.*

И самое интересное, что никакое количество денег не меняет данной ситуации. Хотя, должен признаться, периодически очень ее облегчает.

Я зачастую трачу довольно большое количество денег на бытовой комфорт. И во многих случаях абсолютно неудовлетворен уровнем сервиса, товаров или услуг, за которые я плачу довольно большие деньги. Эти проблемы, конечно, не идут ни в какое сравнение с потерей руки, ноги или близкого человека, но все равно, радости в жизни особо не добавляют.

Вот опять на прошлой неделе в своем офисе я наблюдал, как практически весь офис обсуждал очередное поднятие цен на бензин. Хотя каждый из них тратит гораздо больше денег на кофе, интернет, мобильник, пиво или сигареты. Полный маразм. Свое время нужно тратить на более продуктивные вещи. А тем более свои эмоции.

Все-таки та самая 97мипроцентная ;) серая масса никогда не научится фокусировать свое внимание на том, что идет отлично, вместо того, что плохо в нашей жизни...

С одной стороны, лень и недовольство существующей ситуацией являются главным двигателем прогресса. По крайней мере, так нам всегда говорили родители...

*НО: наблюдая за кучей мегауспешных людей, я заметил вот какую фишку: они ВСЕ не говорят о том, что им НЕ нравится, а постоянно живут в позитиве и заражают им всех окружающих... Хотя зачастую проблем у них на несколько порядков больше, чем у всех окружающих вместе взятых.*

Позитивно надо жить... Весело и с песней... И все сразу начнет намного легче получаться :)

По крайней мере, жить будет намного веселее...

P.S.

Все вышесказанное – исключительно имхо и моя жизненная позиция. Если она не совпадает с Вашей – наверное, есть повод задуматься... Или в очередной раз забить на мои нудные нравоучения :)

## ЖАЛОБНАЯ КНИГА 2...

Мне по роду занятий приходится довольно много общаться с разными людьми, работающими в различных бизнесах. И многие из них жалуются на различные аспекты их работы, на различные неприятные мелочи, на рутину и т.п.

*Еще Чарли Джонс в свое время сказал: "If you can't get excited about the miserable job you've got right now, you'll never get a good job worth being excited about."*

И я не могу не согласиться с такой точкой зрения. Я знаю до ебени фени людей, которые хотели бы присоединиться ко мне и заниматься тем же самым, чем и я, если бы только им перепало выполнять самые «вкусные» части бизнеса – получать чеки от благодарных клиентов, ездить на различные конференции по миру и принимать различные знаки уважения от окружающих... Как дети, чесслово... Они также хотят за обедом только съесть торт с чаем, пропуская салат, первое и второе. А еще лучше, посллизывать с торта весь заварной крем. И желательно, с шоколадом... А все остальное пусть кто-нибудь другой ест...

Самая главная причина в том, что настолько мало людей выбиваются в те самые верхние 3%, это НЕ какие-то мифические барьеры, которыми элита пытается «огородиться» от всего остального мира, а НЕЖЕЛАНИЕ ДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТО НЕОБХОДИМО для достижения нужного результата. Нежелание разгребать дерьмо и увольнять людей, искать и находить деньги под личную ответственность, работать по 34 часа в сутки, выбивать лучшие условия из поставщиков и отбивать атаки налоговой и государственных органов. Нежелание пройти через все круги ада, которые необходимо пройти для того, чтобы добраться до

4хчасовой рабочей недели, спортивных машин, яхт и замков в Шотландии...

За последние несколько месяцев я давал как минимум сотни 2-3 советов, как людям добиться **СВОИХ ЖЕ** целей. Как дойти до возможности заработать на новую машину за несколько дней. Как стать миллионером (в долларах) за год или два. Как добиться всего, что они хотят добиться. Но буквально считанные единицы готовы были выполнять **ВСЕ** некомфортные, тяжелые и трудоемкие вещи, которые я им говорил. Добиваться нужных результатов, чего бы они не стоили. Меняться самим и заставлять меняться окружающих.

*Все хотят стать богатыми. Но мало кто готов ежедневно разруливать все те проблемы, которые надо разрулить, чтобы добраться к заветному кладу. Да еще делать это весело и с улыбкой. Невзирая на потоки дерьма, которые **БУДУТ ВЫЛИВАТЬСЯ НА ГОЛОВУ СО СТОРОНЫ ВСЕХ** окружающих. Когда никого нет рядом, кто бы смог понять и поддержать в этом нелегком пути. Когда кажется, что весь мир идет на тебя войной, и с каждой секундой, с каждым вдохом становится все тяжелее и тяжелее идти вперед наперекор судьбе и обстоятельствам.*

В этой жизни у каждого есть выбор где находиться и сколько платить за привилегию быть в первом ряду или на дешевых местах на галерке. Поэтому и не хер нить, что жизнь такая сложная – все мы получаем ровно то, за что сами готовы заплатить.

И в следующий раз, когда мне опять ужасно захочется кому-нибудь пожаловаться на свою жизнь, напомните мне, пожалуйста, мои же слова.

**ЕЩЕ РАЗ К РАЗГОВОРУ О СЛОВЕ «НЕТ»...**

Возвращаясь к бурному обсуждению поста про слово «Нет», ежедневно, ежечасно и ежеминутно направленного в Вашу сторону, не могу не заметить одну вещь: не все «Нет» одинаковы.

Зачастую не имеет смысла бороться с ветряными мельницами, пытаться образумить персонал в ресторане или магазине, доказывать пожилой соседке в автобусе свою точку зрения на развитие политической ситуации в стране или пытаться переубедить своих родственников...

Иногда проще просто проигнорировать.

*Я раньше, когда в самолете просил iced tea и когда мне в нем отказывали, просил стюардессу принести мне обыкновенный чай, несколько кусочков льда и лимон. И «магическим» образом на глазах стюардессы все это превращалось именно в то, что я просил :)*

С некоторых пор я перестал это делать. Иногда проще проглотить «Нет» и идти дальше, чем бороться с этими «гениями».

Раньше я был готов по любому справедливому поводу бороться до последнего и идти в суд. Сегодня это уже не входит в список моих первоочередных приоритетов.

НО: То, как быстро Вы прогибаетесь под чужие ограничения и законы, когда Вам говорят «Нет», «невозможно» или «не получится», то, насколько просто Вас сбить с намеченного пути, и определяет, насколько успешным Вы будете в жизни.

*Богатые люди не случайно оказались богатыми. Самый огромный плюс в зарабатывании своего первого миллиона - не в деньгах. И не в том, что эти деньги тебе могут дать. А в том, каким человеком тебе придется стать для достижения своего заветного первого миллиона.*

Человеком, который во всем видит не проблемы, а новые возможности. Человеком с сильным характером. Человеком, не ломающимся под гнетом ответственности или внешнего давления. Человеком с повышенной гибкостью и настойчивостью. Человеком, добывающегося нужных результатов, как бы тяжело или легко не было. Человеком, умеющим ставить перед собой цели и их добиваться. Человеком, которого не останавливает слово «Нет».

Деньги притягиваются к внутреннему настрою, характеру и поведению. К внутренней силе. К запредельной уверенности в себе. Среди богатых практически нет слабовольных и слабохарактерных людей. Если они только не получили свои миллионы по наследству, конечно.

*И еще одна мааленькая ремарка на эту же тему. У подавляющего большинства людей «Нет» является первой реакцией на **ЛЮБОЕ** внешнее воздействие или изменение. И зачастую хватает просто потрепать силу этого «Нет» из стороны в сторону, чтобы оно превратилось сначала в «Может быть», а потом и в «Конечно, да». Достаточно*

*только понаблюдать, как поступают дети,  
если родители им отказывают в чем-то,  
что им очень хочется.*

За последние 20 тысяч лет в людской психологии мало что поменялось. Надо просто оставаться таким же, как в далеком детстве и не давать другим «взрослым» указывать Вам что и как делать :)

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, этот небольшой сборник моих мыслей о бизнесе так не вовремя подошел к концу.

Что же делать дальше?

Это во многом зависит от того, какого результата Вы хотите добиться.

Вы можете просто закрыть эту книгу, забросить ее на полку и забыть о ее существовании. Тогда не удивляйтесь тому, что в Вашей жизни опять ничего не изменится.

Вы можете подарить по экземпляру этой книги всем Вашим друзьям, родственникам и знакомым. Или просто дать Ваш экземпляр почитать кому-то другому.

В таком случае, большая половина тех, кто хотя бы пролистает эту книгу, будет с Вами несогласна. И это нормально. В споре рождается истина. И Вы либо утвердитесь в своем отношении к жизни в целом и бизнесу в частности, либо поймете, что это не для Вас. В любом случае, в Вашей жизни появится ясность. Большого результата я и не ожидаю.

Но если так получилось, что в этой книге наконец-то Вы четко увидели **свои** мысли, если то, о чем Вы прочитали, не дает Вам спокойно спать, есть и жить – Вы **уже** знаете, что Вам делать дальше.

**Делать.** Просто брать и делать.

Добиваться своего, делать всевозможные ошибки, падать и снова подниматься.

Я надеюсь, что Вы мне еще напишете о своем успехе. И о том, что ему сопутствовало. Об отношении Ваших коллег, родственников, друзей и знакомых к Вашему взлету. О том, как приходилось, сжав зубы и жопу в кулак, идти вперед. Даже когда было безумно страшно. О том, как «вдруг» «случайно» и «стихийно» начинало ВСЕ получаться одним разом. И о том, как все со стороны видели что-то совершенно другое. О Вашей приобретенной возможности видеть **огромные** возможности во всем, на что падает Ваш взгляд. И о многом многом другом...

И я надеюсь, что у меня еще будет шанс познакомиться с Вами поближе – на одном из моих семинаров, тренингов или закрытых посиделок в каком-нибудь клубе или ресторане. Будь то в Торонто, Орландо, Париже или Москве.

Ведь успешные люди должны держаться вместе, не правда ли?

Надеюсь, что у меня получилось спровоцировать ту самую лавину изменений, которая перевернет Ваш мир.

Успехов Вам и попутного ветра в парус!

*Андрей Парабеллум*