

ИНФОБИЗНЕС НА МИЛЛИОН

ИЛИ КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА



2 ИЗДАНИЕ, ДОПОЛНЕННОЕ

Автор: Азат Валеев

www.azatvaleev.ru

Азат Валеев

Инфобизнес на миллион. Или как делать деньги из воздуха

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28720173

ISBN 9785449018878

Аннотация

Вы держите в руках уникальную книгу! Это результат 11-летней работы в информационном бизнесе. Все советы практические и основаны на реальном опыте, применив который вы сможете начать свой бизнес на продаже информации в Интернете. Эта книга – ваш путь к финансовой свободе. Воспользуйтесь данной книгой, чтобы разработать свой план действий по запуску и развитию своего бизнеса в Интернете на продаже своих знаний. Дерзайте!

Содержание

Введение	5
Красная или синяя таблетка?	12
Матюки	19
Плоскость «страхи-желания»	24
Как победить страхи и комплексы	27
Правда. Искренность. Социум	31
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Инфобизнес на миллион Или как делать деньги из воздуха

Азат Валеев

© Азат Валеев, 2018

ISBN 978-5-4490-1887-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

«Большинство чаек не стремится узнать о полете ничего, кроме самого необходимого: как долететь от берега до пищи и вернуться назад. Для большинства чаек главное – еда, а не полет».

Эти слова из книги «Чайка по имени Джонатан Ливингстон» Ричарда Баха замечательно иллюстрируют происходящее с нами в повседневности. Вся наша жизнь – это полет! Полет во времени и пространстве. Считаешь ли ты, как основная масса людей, что твой полет – всего лишь движение между потреблением пищи и отправлением естественных нужд? Или ты жаждешь чего-то большего? Может быть, ты понимаешь, что твоя нынешняя жизнь нуждается в серьезных изменениях?

Если да, то поздравляю, **ТЫ избранный!**

Даже если тебя толкает только любопытство, это уже хорошо. Любопытство на протяжении тысячелетий развития человечества было основным двигателем прогресса.

Как ты думаешь, кто виноват в неудачах твоей жизни? Кто сделал ее скучной и однообразной? Если ты считаешь, что это рок, судьба или дядя, сидящий где-то высоко в офисе, ты сильно ошибаешься. Во всех своих неудачах виноват **ТЫ**

САМ! И здесь есть обратный вывод: ТЫ САМ можешь изменить свою судьбу, сделать жизнь яркой, перестать плыть по течению, уготованному неудачникам!

В последнее время можно заметить тенденцию в тусовке бизнесменов: многие мастера переходят на совершенно другой уровень, начинается массовое увлечение новыми видами и способами извлечения прибыли, появляется все больше новшеств и разработок в области продаж информации. Вероятно, каждый достигший определенного уровня предприниматель обнаруживает узость своего бизнеса. Появляются новые тренинги, консалтинг-услуги, еще больше продуктов, коучинг, сертификация и многое другое.

В конце концов, ты приходишь к выводу, что эффективность в бизнесе – всего лишь проявление общей эффективности тебя как существа, действующего в этом мире, и твоего дела в системе под названием рынок.

Я предлагаю тебе весь свой практический опыт в области электронной коммерции. Лишь изменив себя, ты сможешь изменить других, да и мир вокруг. Ты имеешь все возможности стать действительно уникальной личностью, отличной от миллиардов человекоподобных существ, выстружанных по шаблону, не подозревающих о том, что они могут **ИЗМЕНИТЬ** свою жизнь.

Став успешным, ты получишь то, о чем большинству людей даже невозможно помыслить.

Ты готов перейти на новую ступень? Это эволюция!

Если твой ответ ДА, можешь читать дальше. Назад пути нет. Если твой ответ НЕТ, закрывай эту книгу, она тебе не нужна. Твоя жизнь устраивает тебя. Но задумайся. Жизнь ли это?

Итак, кто я такой?

Меня зовут Азат Валеев.

Думаешь, я глубокий старик с бородой и в очках, который достиг всего и сейчас вещает с трибуны? Да нет, не угадал. Я такой же человек, как и ты, как и многие другие.

Просто я занялся информационным бизнесом достаточно давно и постоянно практиковался, практиковался, практиковался. Часто обламывался, случалось, что мне тоже не везло. Но я шел напролом и занимался бизнесом (изучал, придумывал, проверял, тестировал, практиковал) по 10 часов в день! **Вдумайся – 10 ЧАСОВ В ДЕНЬ БЕЗ ПЕРЕРЫВА!**

Вряд ли таких фанатов инфобизнеса знает современная история. Я запускал по два-три проекта в день. Ночами я скачивал новые материалы и ставил в их в свой график, чтобы изучить позже. Моя комната превратилась в настоящую лабораторию инфобизнеса. Мой мозг стал процессором. Я верил в себя. Да, я, обычный студент, нисколько не сомневался в будущем ошеломительном успехе!

Лишь с таким отношением мне удалось качественно разобраться в этой, казалось бы, сложной теме. Я прошел длинный путь и поэтому уверен, что не просто имею право составить подобную книгу – я обязан ее написать.

В этом месяце я приобрел и скачал огромное количество книг по электронной коммерции и инфобизнесу. Десятки текстов, бизнес-пакетов, обучающих рассылок с одним и тем же смыслом. Самые продвинутые авторы создали тренинги. И что? Клонирование. Вода. Одно и то же. Поверхностная попытка научить. Ни-че-го!

У меня возник закономерный вопрос: как человек, который совсем не разбирается в теме, решил учить других? Видимо, это особенность российского менталитета. Я тоже через это прошел. У меня был свой бизнес-пакет, на создание которого ушла всего лишь неделя. Размышлял я примерно так: «Я прочитал материал по инфобизнесу и теперь тоже могу этому обучать. Ведь я стал гуру!» Сейчас я понимаю, что был неправ. Все ошибаются, но лишь сильнейшие признают свои ошибки.

Будь уверен: все, о чем написано в этой книге, я опробовал. Все, о чем я рассказываю, – это личный опыт, показанный через призму многолетней практики. Здесь не будет «воды». Здесь не будет лжи. Здесь не будет рекламы, хотя я мог бы создать эту книгу абсолютно рекламной, как это де-

лает большинство предпринимателей. Но я не хочу предлагать тебе книгу, от которой тошнит.

У меня лишь одно условие. Ты должен применять все, что узнаешь из книги, на практике. Ты должен действовать!

Любое действие лучше бездействия.

Азат Валеев

Постоянно перечитывай эту книгу, и ты всегда будешь находить в ней что-то новое. Книга написана так, что для новичка она станет азбукой инфобизнеса, для среднего бизнесмена – руководством к действию, а успешный предприниматель сумеет существенно пересмотреть свои взгляды и в несколько раз увеличить эффективность.

Эта книга не теоретическое рассуждение, как формировать информационный интернет-бизнес. Это не пособие, как создавать продукт, продавать его, писать рекламные тексты, хотя общие советы я тоже предоставляю. Но теоретических изданий в Интернете уже достаточно, а эта книга – практика, проверенная временем.

Эта книга изменит твою жизнь. Это бизнес, который начинается не с твоего сайта или продукта, а с главного – твоей личности. Прочитав впервые о некоторых вещах, ты, возможно, их не поймешь. Но, возвратившись к ним через пару месяцев, ты получишь осознание и совершишь истинный глубокий прорыв. Озарение в моменте.

Что еще?

В отличие от десятков успешных инфобизнесменов, гуру и тысяч псевдогуру, я не могу похвастаться миллиардными прибылями, сотнями инфопродуктов и другими всевозможными понтами.

От себя лишь скажу: я создал несколько успешных инфобизнесов в разных нишах с огромными оборотами (более 100 миллионов рублей). Но и сейчас, несмотря на обороты, я продолжаю экспериментировать, пробовать, делать что-то принципиально новое. Некоторые наработки проваливаются, но каждая неудача делает меня сильнее. С тобой, мой читатель, я готов поделиться самыми успешными и самыми эффективными вещами.

Почему именно эта книга изменит твою жизнь?

Потому что у меня есть 100% рабочая технология создания своего прибыльного инфобизнесового замка с крепчайшим основанием.

Четко. Конкретно. Эффективно. Прибыльно.

Чему обучает нас большинство псевдогуру инфобизнеса? Это разбитые, разорванные на кусочки знания, которые были пересказаны всеми, кому не лень. О какой эффективности и успешности может идти речь?

Моя книга написана в директивном стиле – это значит, что я буду говорить прямо и открыто. Со многими рассуж-

дениями ты можешь не согласиться, но это уже твое право. Все в этой книге – мой практический опыт. Я писал книгу прежде всего для себя, но потом решил, что мой опыт будет интересен и другим людям.

Данная книга позволяет тебе работать над собой, над своим инфобизнесом и достигнуть личного успеха.

Если ты готов измениться, то вперед. В путь!

Искренне, Азат Валеев

Обязательно посети мой блог azatvaleev.ru

Красная или синяя таблетка?

Я лишь могу указать на дверь, войти в нее тебе придется самому.

«Матрица»

Прежде чем мы перейдем непосредственно к инфобизнесу, я хочу открыть тебе глаза на реальный мир. Без понимания мира и понимания себя развиваться в бизнесе будет очень сложно.

Я всегда говорил и буду говорить, что **настоящий бизнес начинается с личного роста**. Напоминаю: эта книга не просто обучающее пособие, коих сотни тысяч. Это не о том, как создать бизнес. **Это о том, как построить свою жизнь при помощи своего инфобизнеса**. В этой книге мы будем смотреть в самые глубины.

В свое время голливудская трилогия «Матрица» наделала много шума. Качественный фильм. Отличная графика. Но на самом деле «Матрица» далеко не фантастика. Фильм «Матрица» отражает скорее религию технотронного общества – общества XXI века.

Матрица. Социальное программирование

С самого детства ты, как и большинство людей, живешь в состоянии транса – как биоробот. Прежде чем ты пробудишься, я объясню, какой чепухе тебя учили с самого детства.

Как только ты пришел в этот мир, тебя начали социально программировать. Я не хочу сказать, что социализация – это плохо. Отчасти даже хорошо. Это необходимость XXI века. Но здесь есть много того, что тебе не нужно.

Социальное программирование, которое начинается с родителей, продолжается в детском саду, школе, колледже, вузе, реализуется в рекламе и давлении общества, оказывает на тебя огромное влияние.

В тебя вкладывают чужеродные дефективные программы, неправильные убеждения, делают тебя слабым, учат подчиняться. Для общества это считается нормальным. Но давай посмотрим глубже.

Задумывался ли ты, чему тебя учили с детства?

- Смотри, как делает это твой сосед, а ты – неудачник!
- Видишь, твой дядя целыми днями работал, а сейчас у него есть своя машина.
- Сиди тихо и не высовывайся.
- Окончи учебу на «отлично», поступи в университет, получи красный диплом и устройся на престижную работу.
- Если будешь хорошо учиться, то будешь успешным.

– За место под солнцем надо бороться!

– Во всем угождай своему окружению, и оно будет любить тебя.

– Вот когда окончишь учебу и найдешь нормальную работу, купишь машину – ты сможешь себе это позволить.

– Ты должен медленно и верно идти вверх по карьерной лестнице.

Все эти высказывания – ерунда, абсолютная неправда!

Я не хочу сказать, что, руководствуясь традиционными правилами, нельзя благополучно устроить свою жизнь. Можно. Многие так делают. **БОЛЬШИНСТВО ТАК ДЕЛАЕТ!**

Но для того, чтобы добиться тотального успеха, тебе нужно открыть иное отношение к миру. Теперь для тебя важно то, что эффективно.

Почему обществу ВЫГОДНО тебя программировать?

Казалось бы, живи, раскрывай потенциал. Но что будет с обществом, если все станут лидерами, успешными, свободными? Государство потеряет над гражданами контроль. Кто-то должен работать, кто-то обязан содержать других, кому-то необходимо поддерживать государство на плаву.

Для этого и была создана социальная матрица. Матрица повсюду. И если ты думаешь, что мир вокруг тебя настолько же реален, насколько ты его видишь, ты сильно ошибаешься.

Давай отбросим всю эту чушь. С этого момента и навсегда пойми: **НИЧТО НЕ ИСТИННО.**

Истина внутри тебя. И твоя цель вытащить ее оттуда, пробиться сквозь стену социального программирования, сквозь свое эго, сквозь закоряченный ум.

Я не имею представления, какие у тебя убеждения и ценности, насколько раздуто твое эго и как влияет на тебя социальное программирование. Если бы я встретился с тобой лично, то определил бы это за пятнадцать минут разговора, но мы будем общаться с тобой при помощи этой книги. Для того, чтобы начать изменения, тебе нужно изначально поставить правильные эффективные убеждения!

Убеждения. Замена старых убеждений на новые

Предлагаю тебе базисные убеждения и принципы, которые ты должен принять, осознать. Они сделают тебя **эффективнее**, но даже их не стоит считать аксиомой. Ничто не истинно. Если это работает сейчас, то через десять, сто лет, возможно, работать не будет.

Эти убеждения и принципы я применяю в своей практике.

1) Все ДОЗВОЛЕНО. Все возможно. Все доступно.

2) Все, что я делаю, приближает меня к моим целям.

3) Я притягиваю как магнит здоровье, деньги, счастье, изобилие, нужных людей, успех!

4) Я верю в себя. Моя вера с каждым днем укрепляется.

5) Я всегда получаю то, что хочу.

6) Ответы на все вопросы находятся внутри меня.

7) Я живу Здесь и Сейчас. Я присутствую во всем, что я делаю.

8) Я всегда побеждаю. Успех преследует меня повсюду. Мне всегда везет!

Постоянно проговаривай эти убеждения. Можешь записать их на диктофон и регулярно слушать. Обязательно распечатай их и повесь на стену возле своего компьютера.

Поехали дальше – к кардинальным переменам.

Глобальные перемены

Каково твое положение в мире? Относишься ли ты к числу избранных? Если ты читаешь эти строки, то будь уверен, что да!

Сейчас тебе предстоит понять только одну вещь: **ты уже совершенен, ты всегда был совершенен!**

Это первое, что нужно знать. Но эту истину нужно не просто принять к сведению, а убедиться в ней. Наша личность динамична. Ты можешь вырасти до неописуемых вершин. Скажу более: совершенствование безгранично. Ты – совершенен, но это не предел!

Если тебя мучают терзания, что ты недостойн изменений, пойми вот это: **только ты отвечаешь за свою жизнь!**

Утро. День. Вечер. Ночь. День. Неделя. Месяц. Год. Человеку дано в среднем 28 000 дней на жизнь.

Всего 28 000 дней! Из них 10 000 ты, возможно, уже прожил.

Мало? А вдруг это половина жизни? Я не знаю твоего возраста. Я не знаю твоей судьбы. Но я уверен, что перемены можно принять в любом возрасте. Так впусти их в свою жизнь! Лишь изменив себя, ты сможешь изменить мир.

Когда люди меняются? Когда грянет гром и условия жизни заставят их осознать свою никчемность.

Ты хочешь начать с этой точки? Или ты мечтаешь, что постепенные изменения во времени и пространстве сами собой приведут тебя к цели?

Нет, не надейся на эволюцию – так ты будешь ждать перемен годами. А ведь ты не знаешь, сколько дней тебе осталось жить. Выбор опять за тобой.

И последний способ. Истинный способ. Сознательные перемены. Здесь и Сейчас.

Вдохновение. Глубокое осознание, что перемены нужны в этот день, в этот момент. Будет тяжело. А кто обещал, что будет легко?

Это иная жизнь. Жизнь в достатке.

Матюки

В этой главе будет очень много мата. Готовься к крику души, ибо сейчас я оболью грязью современную концепцию бизнеса, а также практически всех интернет-коммерсантов. Конечно же, во благо, чтобы наставить на путь истинный.

Вещи, к которым я пришел, кто-то тоже может назвать банальными, они известны в некоторых кругах. Но вокруг скопилось столько дерьма, что работать с этим осмелится не каждый. Благо, я смог и поделюсь своими заметками по данному вопросу.

Важное замечание – не пропускай это мимо ушей! Я потерял на этом десятки тысяч долларов и уничтожил несколько своих бизнес-проектов. Да, я могу это сейчас признать. Не многие захотят сделать так же.

Давай рассмотрим **критические ошибки рунет-бизнеса**.

Первая ошибка. Ложь. Чтобы осознать глобальную ошибку 90% всех интернет-бизнесменов, мне потребовалось отказаться от своего эго и своей значимости. Это позволило увидеть всю картину целиком.

Я пришел к выводу, что 90% всех интернет-коммерсантов **врут!**

Ух ты, наверное, не ожидал такого от меня? Но это непреложная истина! И сейчас я это докажу.

Большинство предпринимателей врут, прежде всего **себе**, а потом уже другим. «*Легче всего обмануть самого себя*», – писал Демосфен. Ключевую роль здесь играет неумеренное ЭГО! Его величество эго со всеми страхами, грехами и соблазнами.

Эго – это ментальная конструкция, которая содержит эгоцентрические идеи относительно себя и этого мира. Это такие качества, как тщеславие, жадность, гордость и другие. Рекомендую по сабжу почитать книги Экхарта Толле «Сила момента сейчас», «Новая Земля».

Вторая ошибка. Неправильное моделирование. Эта ошибка хоронит твой бизнес и твои мечты. *Что такое моделирование?* Это заключение, полученное в ходе рассуждения о частных случаях.

Скажу сразу – **моделирование не работает!** Оно не работает, когда ты пытаешься улучшить себя или полностью клонировать другой бизнес. Ты стремишься повторить успех другого человека, но не смотришь в корень, не ищешь суть, а одинаковых вещей не бывает. Да, возможно, ты получишь какой-то эффект. Но то, что работает для одного человека, в одной области, не обязательно будет работать для другого. Поэтому на будущее – аккуратнее с этой штукой.

Отсюда вывод: перестань клонировать гуру. Я не говорю

о каких-то конкретных вещах, фишках, маркетинговых приемах и прочих уловках. Я говорю о личности и картине целиком. Изучи сначала внутренние процессы, выстрой схему, определи, почему это работает у одного и не работает у другого.

Много об этом написано, но *абсолютное большинство* виртуальных бизнесменов тупо клонируется и ждет, когда на голову свалится миллион. Да этого никогда не будет! Армия тупых клонов-бизнесменов, увы, обречена на поражение!

Правда, весело?! Но это только начало! Теперь я буду говорить только правду и предлагать только то, что работает.

Все продукты 95% интернет-коммерсантов – это лишь попытка клонировать какого-нибудь гуру, чтобы под псевдокраской копирайтерских текстов и красивых рисунков продать это такому же горе-бизнесмену.

Так, тебя это задело?! Если задело, значит, я попал в точку.

Отсюда вытекает следующее. Не трахай себе и другим мозг неконкурентоспособными продуктами и услугами (о том, как определять качество продукта, я расскажу чуть позже).

Третья ошибка. Узкое мышление. Ошибка большин-

ства предпринимателей в том, что они работают в своем узком мирке и думают, что это принесет им миллионные прибыли. Да ничего подобного! Как показала практика, это тупиковый путь в плане построения бизнеса. Ты сможешь заработать так максимум до 5000 долларов.

Но мы будем мыслить глобально, ибо профессионалы расширяют бизнес бесконечно.

Это миф, что сидя дома, торгуя какой-нибудь 30-страничной книжкой о том, как правильно смывать воду в туалете, или о том, как продавать в Интернете свои бесценные слюни, можно обеспечить себе безбедное существование. Эй, ты не в Америке живешь! Да и там подобные трюки работают не так уж сильно, убежден...

Четвертая ошибка. Доверие массовой промывке мозгов. Продолжим рассеивать мифы и критиковать стереотипы в инфобизнесе, которые нам заложили все эти гуру и эксперты XX века. Я к ним отношу всех создателей бизнес-таблеток, книг по моментальному обогащению, волшебных маркетологов. Всех теоретиков – в эту же кашу!

Вся эта система работает только на поверхностном уровне, благодаря массовой промывке мозгов. Делается это легко, потому что большая часть рынка, адаптированного под мечтателя-обывателя, принадлежит ему – обобщенному гуру в зеленой шапке.

Эти гуру кормят всех конфетками, толку от которых

не больше, чем от желтой прессы. Они работают по формуле: «Красиво продал и убедил, что покупка нужна была покупателю». Возможно, клиент и применит некоторые полученные знания, но даст ли это эффект? Знания так и останутся знаниями!

Не нужно трахать себе мозг ненужной информацией! Пусть это делают те самые 90% псевдогуру. Я же предлагаю тебе принять мои позиции, принципы и стать одним из немногих, кто будет работать по моей системе построения бизнеса.

Основой будет мой личный опыт, а также опыт настоящих профессионалов своего дела – моих коллег, к этому добавятся наблюдения моих учеников.

Если ты готов принять все вышеперечисленные постулаты, то, пожалуй, перейдем к самому инфобизнесу.

Плоскость «страхи-желания»

*Свобода – это ответственность. Вот почему
все ее так боятся.*

Бернард Шоу

Видишь ли, есть только две мощные мотивации в жизни: желание и страх. Нас мотивирует исключительно то, чего мы хотим и чего стремимся избегать.

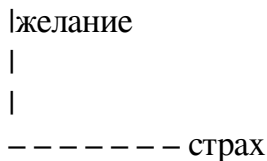
Страх – более сильный мотиватор, потому что он позволял нам выжить в ситуациях, когда существовала потенциальная опасность для жизни. Мы осознаем, что надо бояться диких животных или больших поездов, мчащихся на нас. В подобных ситуациях ты не можешь себе позволить наслаждаться анализом. Замедление стоит жизни.

С другой стороны, в современном обществе немного вещей, которых следует бояться. Но факт в том, что мы уже боимся слишком многого. Нас мучает чрезвычайное количество пустых, ненужных страхов.

Желание – это то, что заставляет тебя двигать всеми частями тела и устремляет вперед. Также активизируется твой мозг. Создается намерение, дальше оно воплощается в действие. Если есть желание, можно свернуть горы. Правильно

говорят: лишь бы было желание!

Представим все это на координатной прямой. График примерно такой:



Твоя эффективность зависит от уровня твоего страха и уровня твоего желания.

При большом страхе и маленькой мотивации проект будет, скорее всего, обречен.

При большой мотивации и при минимальных страхах проект станет очень успешным.

При среднем страхе и среднем уровне мотивации проект пойдет так себе, не блестяще.

Я расскажу тебе о тех элементах виртуального топлива, благодаря которому ты сможешь уменьшить уровень страха и повысить уровень мотивации. Это мощные работающие вещи.

Первый элемент. Знание. Ты должен знать, что, как, зачем, почему, где. Что делать и что из этого получится.

Методология этого будет дана в книге. Ты узнаешь метод построения успешного дела, придерживаясь которого, сможешь создать свой инфобизнес.

Второй элемент. Ресурсы. Плюс отличные фишки, которые позволят тебе быть максимально эффективным и не заморачиваться вопросами мотивации.

Третий элемент. Успех. Конечно же, главный мотиватор – это успех, которого ты достигнешь. Деньги, связи, известность, новые друзья, безграничные возможности и реальный способ реализовать свои мечты.

Как победить страхи и комплексы

Каждый человек чего-то боится. Даже у самых крутых людей есть страхи и комплексы, которые здорово мешают жить. И у меня они тоже имеются. Но когда ты сможешь преодолеть свой страх, получишь бонус – огромное количество энергии.

У человека есть три реакции на страх. Первая реакция – «Бей!» Когда ты боишься, ты идешь в атаку. Вторая реакция – «Беги!» Ты, испугавшись, убегаешь, скрываешься, не желая больше сталкиваться с этим страхом. Третья реакция – «Ступор». Более 80% людей страх парализует, и они не могут справиться с собой, впадая в ступор.

Как же нам реагировать на страхи? Лучшая стратегия – идти напрямик к страху, нападать на страх и в итоге его побеждать.

Почему так? Почему нужно идти на свой страх? Да потому что 90% страхов, которыми мы обладаем, имеют иррациональную природу. Под ними нет никакой твердой почвы. Наши страхи навязывает нам общество или, не желая того, родители. Иногда страхи – это твои убеждения, которые никак не состыкуются с реальностью. Если подавляющее большинство страхов иррационально, ты сможешь победить их.

Конечно, надо помнить о том, что 10% страхов имеют рациональную природу. Если ты боишься собак, не надо идти к ним и доказывать, что ты прав. Но если ты дрожишь перед публичным выступлением, мучаешься страхом потерпеть фиаско, боишься сделать ошибку – пойми, все это надуманные страхи.

Итак, как же бороться со страхами?

Первое. Осознай свой страх. Понять, что ты действительно боишься, – это уже половина победы. Ты осознал свой страх – значит, ты уже почти взял его под контроль. Научись чувствовать себя.

Второе. Иди на страх. Например, я боялся высоты – это рациональный страх, но он мешал мне жить. Как я с ним боролся? Нет, я не забрался на двадцатиэтажный дом и не прыгнул с крыши – это был бы последний страх, который я победил, перед тем как бесславно погибнуть. Но я нашел людей, которые занимаются роуп-джампингом, то есть прыгают на тарзанке с мостов.

Я записался на все их тусовки и тоже начал летать со всех мостов, которые есть в нашем городе, преодолевая свой страх. Тарзанка – это безопасная вещь. Тебе кажется, что ты сейчас разобьешься, но на самом деле там есть две-три

страховки, которые делают прыжок безопасным. Шансы разбиться ничтожно малы. Когда ты прыгаешь, у тебя освобождается огромное количество энергии. Появляется ресурсное состояние: «Блин, я все могу! Я преодолел один из самых сильных страхов!» После этого все остальные страхи кажутся мелкими, незначительными, и ты уж точно сможешь их победить.

Я выделяю два основных страха, которые преобладают в нашей жизни. Они самые главные. Все остальные – уже ниже рангом. Если ты научишься их побеждать, все другие страхи уж точно тебя не испугают.

Первый сильный страх, который так или иначе присутствует в нашей жизни, – это страх неизвестности. И второй – страх смерти, он, кстати, тоже соотносится с первым. Оба эти страха прорабатываются грамотными убеждениями.

Если у тебя **страх неизвестности**, значит, ты боишься будущего. Тебе страшно, что в будущем произойдет что-то такое, из-за чего тебе будет некомфортно, ты заболеешь или случится что-то тяжелое, негативное. В этом случаестрой в свою жизнь убеждение: «Неизвестность – это хорошо» – и внуши себе, что все изменения в твоей жизни будут носить позитивный характер. Прими все перемены, которые происходят в реальности, смотри на них оптимистично и говори, что дальше будет только лучше. Это называется позитивной

трансформацией. Если ты сам будешь в это верить, то убедишься, что любые жизненные уроки несут позитивный характер. Ты меняешься – и жизнь становится лучше. Если ты скажешь себе: «Что бы я ни делал, у меня все будет отлично», страх неизвестности постепенно уйдет на второй план.

Так же можно прорабатывать и **страх смерти**. Ведь смерти, в принципе, совсем нет. Почитай книги на эту тему – например книгу Майкла Ньютона «Путешествие души». Это же ясно: пока мы живы, смерти нет. Когда нас не станет, нам будет уже все равно. Нет смерти – и нет смысла ее бояться.

Твоя задача – каждый день находить свои страхи и побеждать их. Запиши свои слабости, придумай схемы, как с ними бороться, как их преодолеть. Ты научишь подчинять себе свои страхи и высвободишь колоссальное количество энергии, которую сможешь использовать для достижения нереально крутых результатов.

Правда. Искренность. Социум

Когда хотите одурачить мир, скажите ему правду.

Отто фон Бисмарк

Сиюминутная выгода или эффективный бизнес?

Большинство книг учит, Что, Как, Зачем и при помощи чего продавать, зарабатывать, продвигать, строить инфобизнесы. Но никто не учит делать это **правильно, экологично и перспективно**. Нет эффективной системы получения дохода, но есть обрывки колоссальных знаний в виде книг, продуктов, обучающих курсов, статей, тренингов, семинаров, видео, аудио и многого другого.

Эффективность же зависит от многих факторов.

Можно быстро сделать огромное количество продуктов за короткий промежуток времени, но потом ждать продаж месяцами. Знаю по своему опыту, что такой подход имеет место быть. Но в результате интенсивной практики и экспериментов в этой области я пришел к трем идеальным точкам. Это то, что *не даст твоему бизнесу сдохнуть!*

Точка первая. Искренность. Что же такое *искренность в рамках инфобизнеса?* Разберем этот момент.

Ты можешь, выстраивая свой инфобизнес, надеть маску специалиста, гуру, да хоть инопланетянина. Это некое моделирование. Да, согласен, это будет работать, но никогда не станет лицом твоего бизнеса. Маска останется маской.

Приведу аналогию с реальным миром. Каждый день мы надеваем маски: маску учителя, студента, ребенка, взрослого, работника, пассажира, любовника, адвоката или прокурора.

В инфобизнесе ты тоже можешь прикрываться моделями, масками, скрытыми технологиями брендинга и пиара. Но по сути это будет лишь проекция аватара на твой инфобизнес, да и на тебя. Этот щит, который прикрывает тебя, может однажды треснуть, и вот тогда, когда все узнают правду и увидят твое истинное лицо, настанут действительно тяжелые времена.

Ты можешь получить сиюминутную выгоду, обманув кого-то, но в перспективе не добьешься эффективного бизнеса.

Отсюда вытекает моя идея, которую я четко встроил в свой практический арсенал. Будь максимально искренним со своими подписчиками, клиентами, покупателями. Не пытайся обманом что-то продать, впарить. Увы, это плохо работает в России. И даже если сработает, то скорее всего в первый и последний раз :)

Дальше будет мысль, от которой, наверное, ужаснется огромное количество читателей. Но это мой практический опыт и моя бизнес-методика. У меня она работает эффек-

тивно и ни разу не дала трещины. Я учу тебя практическим вещам, которые опробовал в своей бизнес-практике, так что применяй.

Точка вторая. Бизнес должен быть основан только на правде! Каждое твое слово, каждое твое действие, каждый твой шаг должен быть честным. Не должно быть такого, что сегодня ты обещаешь одно, а завтра другое, но при этом ничего не делаешь. Не говори, что твой продукт решит какие-то проблемы клиента, но в результате не будет эффективности. Только правда, только честность, только хардкор. *Вот тогда люди будут тебя уважать и ценить.*

Говоря все время правду, ты создашь себе такой бренд, что аудитория будет ловить каждое твое слово и принимать это как высшую истину. Люди будут выстраиваться в очередь, чтобы услышать пару слов от тебя. И это действительно великолепно!

Точка третья. Социальное раскрепощение. Этот метод состоит в том, что ты показываешь себя таким, какой ты есть, не приукрашиваешь, не строишь из себя того, кем не являешься. Ты смело показываешь аудитории свои недостатки и высмеиваешь их. Ты регулярно сообщаем о своей личной жизни. Появились дети, купил авто, посадил дерево... Любое событие – это повод поделиться впечатлениями со своей аудиторией.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.