

Алишер Отабаев

Деньги от «А» до «Я»

Самый эффективный способ
быть всегда при деньгах



Алишер Камолович Отабаев
Деньги от «А» до «Я». Самый
эффективный способ
быть всегда при деньгах

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33574361

ISBN 9785449085399

Аннотация

«Деньги от А до Я» – полное руководство по управлению деньгами от мыслей до финансовых стратегий. Если вы хотите иметь под рукой исчерпывающее руководство, которое поможет вам увеличивать ваши доходы и пробивать денежные потолки один за другим – эта книга может стать отличным выбором.

Содержание

Слова благодарности	5
Деньги и их правила	6
История денег	7
Что такое деньги?	10
Стратегия денежного распределения	13
Круговорот денег	16
Богатое мышление	19
Ментальный уровень	25
История успеха	27
Конец ознакомительного фрагмента.	31

**Деньги от «А» до «Я»
Самый эффективный
способ быть
всегда при деньгах**

**Алишер Камолович
Отабаев**

Редактор Олеся Белова

Дизайнер обложки Ольга Пироженко

Корректор Лола Ортуковна Отабоева

© Алишер Камолович Отабаев, 2018

© Ольга Пироженко, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-8539-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Слова благодарности

Во-первых, благодарю мою маму, которая всегда с искренним интересом относится ко всем моим проектам. Спасибо за то, что приняла непосредственное участие в создании этой книги и направляла меня.

Благодарю Олесю Белову, которая сделала книгу лучше и удобнее для читателя, поработала над редакцией и подготовила ее к выходу в свет.

Также выражаю благодарность Ольге Пироженко за то, что она разработала отличную обложку книги.

Большая благодарность всей команде ClientHunter, которая поддерживала меня на пути создания книги «Деньги от А до Я» и мое стремление сделать ее самой лучшей в своей нише.

Отдельная особая благодарность моей второй половинке Евгении, которая меня постоянно поддерживает, вдохновляет и дает мне энергию для развития. Без тебя я не смог бы переходить на новые уровни интереснее и быстрее. Спасибо, что зажигаешь меня каждый день.

Деньги и их правила

Быть богатым – Ваше неотъемлемое право.

Джозеф Мэрфи

История денег

Сначала мы поговорим о том, как появились деньги, для чего они появились, с какой целью, и каким образом они развивались.

Как вы знаете, много миллионов лет назад люди начали меняться друг с другом полезными вещами. Для чего они это делали? Им нужны были те или иные продукты, вещи, орудия труда, либо что-то ещё, в чем они остро нуждались. Поэтому и находили способ обмениваться друг с другом. Допустим, мне нужна рыба. Я иду, нахожу человека, у которого есть рыба, и предлагаю что-нибудь из того, что есть у меня. Если ему это не надо, он говорит, что ему нужны, например, спички. Я ищу человека, у которого есть спички, и предлагаю ему то, что есть у меня. Если обмен удаётся, я возвращаюсь к тому человеку, у которого есть рыба, и меняю спички на рыбу. Такая цепочка могла продолжаться до бесконечности, усложняя процесс обмена, требуя при этом большое количество действий. Нужно было постоянно ходить и искать людей, у которых есть всё то, что мне нужно, и обмениваться. И не факт, что эта рыба у него осталась. Может быть, к тому времени, он уже обменял ее на что-то нужное себе.

Таким образом, существовал очень длинный процесс по-

лучения желаемого. И человеку приходилось либо самому добывать желаемое (например, идти рыбачить), либо очень-очень долго обмениваться, чтобы наконец-то получить нужное. Все это было неэффективно.

Именно в эти моменты человеческий мозг пытался найти альтернативу, и ему это удалось. Человек придумал удивительную вещь – создать валюту.

У разных народов на протяжении столетий средством обмена служили разные вещи. Сначала это были камни, у некоторых были ракушки, у кого-то незамысловатые кости (животных, птиц), соль, бусины, всевозможные безделушки, к которым у человека был доступ, и которые были олицетворением чего-то более-менее ценного. Они нашли общие вещи и начали оценивать всё в количествах имеющихся средств обмена.

Это уже был целый прорыв для человечества, потому что обмениваться стало проще. Но была проблема в том, что очень большое количество этих разнообразных обменных средств нужно было таскать с собой, иногда целыми мешками, для того, чтобы производить обмен. Это было неудобно, тяжело, на это уходило много времени, сил. В любом случае, это уже был прогресс, т.к. произошло упрощение обмена товарооборота.

По мнению историков первые деньги появились в Китае более чем 1000 лет до н. э. Это были медные монеты с дырочкой. Метод их чеканки, их медный сплав использовался до 20-х годов н. э. И эти самые монеты стали олицетворением талисмана денег. Именно монеты, которые были переплетены красной нитью. Дырка в середине монеты была предназначена для того, чтобы было удобнее их с собой носить. Эти деньги ходили очень долгое время и были у богатых, влиятельных людей. Они пропитались сильной энергетикой, и сейчас эти деньги являются талисманами Фэн-шуй.

Постепенно все это переросло в создание золотых монет в Европе (687 год до н.э.). Через полвека монеты распространились повсеместно. Первые бумажные деньги также появились в Китае (где-то 800-е годы до н.э.) и изготавливались они из папируса.

Что такое деньги?

В целом, деньги – это идея упрощения системы товарооборота, услуг, покупки, продажи и экономики.

Деньги – это идеальное изобретение человечества, самое лучшее за всю историю существования человечества. Почему самое лучшее? Потому что деньги позволяют, так сказать, обесценивать товары, т.е. все товары, которые вы сейчас покупаете, на самом деле стоили бы в сотни тысяч раз дороже. Почему?

Очень простая идея: допустим, чтобы достать банан, который стоит 20 рублей за штуку, вам необходимо было бы съездить в Африку, где эти бананы растут. Найти пальму, залезть на нее, сорвать бананы и вернуться обратно к себе. Вроде бы элементарно. Однако, сколько бы денег, сил и времени у вас на это ушло? Очень много. Смотрите, как это хорошо, что мы не тратим неделю или полгода, чтобы съездить за бананами. Мы покупаем их всего за 20 рублей. И после этого спросите себя: это дорого или дешево? Это очень дешево!

Другой пример: когда вы платите по счетам за обслуживание жилья, у некоторых набегает большая сумма денег за электричество. Люди начинают возмущаться, что це-

ны поднялись, что это грабёж. Давайте разберемся: если бы не было электричества, вы бы сидели сейчас без интернета, без телевизоров, без планшетов, без компьютеров. Никаких телефонов, никаких клиентов без интернета. Вам пришлось бы, как в прошлые времена, ходить по домам и искать клиентов. Чтобы связаться с кем-то, надо было бы писать письмо и ждать ответа полгода. А вы платите всего 1\$ за кВт. Теперь, как вы думаете – это дёшево или дорого?

Интернет помогает вам наслаждаться просмотром любимых фильмов, находить важную необходимую информацию, читать книги, получать любые знания с невероятной скоростью. Благодаря электричеству вы дома можете готовить на электрической плите, смотреть фильмы, читать при свете, согреть свою квартиру и многое другое, что необходимо для комфортной жизни. И это очень дёшево! Жизнь дороже.

Ещё один пример. Вы покупаете обычный хлеб, который стоит всего 20 – 100 рублей или французские багеты за 300 —500 рублей. Кому-то может показаться, что французские багеты слишком дорогие. Но, для того, чтобы самостоятельно сделать этот хлеб, вам необходимо, конечно, выполнить очень много работы: засеять пшеницу, год ждать, чтобы это всё выросло, собрать, отдельно построить мельницу либо вручную всё это выбить и сделать из пшеницы муку. Для теста также необходимы молоко и яйца. А для этого нужно за-

вести коров и развести кур, кормить их и получать продукцию. Кроме того, необходимо знать рецепт, технологию замеса, собрать печь, чтобы всё это довести до окончательного результата, т.е. испечь багет. Видя этот трудоемкий процесс, вы думаете, что это дорого? Это очень дешево!

И цена всего того, чем мы пользуемся, с каждым разом уменьшается, благодаря конкуренции, развитию бизнеса, появлению новых технологий. Благодаря деньгам с каждым разом мы можем позволять себе больше. Мы можем улучшать жизнь, потому что деньги обесценивают продукцию.

Очень важно об этом не забывать и выкинуть из головы идею, что что-то дорого. Всё очень дешево!

Здесь необходимо чувствовать благодарность к деньгам за то, что они позволяют нам отлично жить. И выкинуть из головы мысль, что что-то может быть дорого. Замените это тем, что вам просто сейчас не оптимально купить.

«Это дешево, но мне сейчас это не оптимально».

Это важный психологический момент, потому что когда вы говорите, что это дорого, вы в своей голове ставите барьеры и начинаете относиться к этому негативно.

Стратегия денежного распределения

Цельтесь в луну: даже если промахнетесь, то окажетесь среди звезд

Мэри Кэй Эш

Как распределяются деньги? Каков круговорот денег в мире?

Деньги распределяются между людьми, которые максимально задействуют их в своей жизни. Они не просто лежат под подушкой, а люди используют их для дальнейшего развития, для усиления круговорота денег. Если вы будете работать над этим механизмом, то через вас будет проходить все больше и больше денег.

– Один вариант, когда вы просто открыли свой маленький магазинчик, ларёк и продаёте какие-то товары. В принципе, вы усиливаете поток денег, но не настолько сильно, т.е. скорость прохождения не такая большая.

– Если же вы начинаете строить сеть супермаркетов по всему миру, то вы соединяете огромное количество производителей и потребителей друг с другом, тем самым усиливая скорость движения денег через себя, через свой бизнес. Вы становитесь другом денег, а именно в их главной миссии – делать этот невероятный круговорот. Это то же са-

мое, что круговорот воды в природе. Поэтому, необходимо помогать деньгам, вот это главная наша задача.

У тех, кто просто держит деньги под подушкой, пытается сохранить их, постепенно начинает появляться болото. Их деньги просто стоят, они не развиваются, их не становится больше, а наоборот, их становится всё меньше и меньше. Почему? Потому что деньги съедают сами себя. Как испаряется вода, так испаряются и деньги. Т.е. на них можно позволить себе уже меньше продукции, чем раньше. Если мы знаем, что деньги постепенно обесцениваются, то можем использовать их для роста, усиливать их поток. Когда вы строите реку, роете ее русло, то воды там будет всё больше и больше, потому что река берет ее с моря, с океана, русло постепенно наполняется. Чем больше поток воды, тем больше рыбы вы можете там поймать.

То же самое и с деньгами. Чем больше поток денег вы создаёте, тем больше денег с этого потока вы можете забрать себе. Это очень хорошая идея. Главное её понять, научиться применять. И всё становится проще и понятнее в этом мире, связанном с деньгами.

Разделение денег между людьми. Как это происходит?

Не секрет, что закон Парето 80 на 20 работает в очень многих областях, в том числе его можно применять и в день-

гах: 80% денег находится у 20% людей в этом мире. Из этого числа людей у 20% из них находится 80% денег. Причём, именно эти 20% населения будут самыми богатыми в мире.

Чем же они отличаются от других людей? Почему деньги приходят именно к ним? Они используют все возможные инструменты для своего роста и развития. Другие же это делают в меньшей степени. Важно понять, что основной критерий распределения – это поток денег. Как вы пускаете его через себя? Как Вы его контролируете? Как с ним работаете?

Круговорот денег

Деньги – переносчики энергии, поэтому, очень важно, куда вы их тратите, откуда вы их берёте и куда направляете. Если вы будете тратить деньги в бутиках, в дорогих магазинах, там, где находится премиальный сегмент, люди с достатком, люди с положительной денежной энергией, то вы отправляете деньги в эту положительную энергию. Так происходит энергетический обмен. Это то же самое, что угостить друга в самом лучшем ресторане. Если вы делаете это, он будет к вам относиться с благодарностью и будет часто помогать. Если же вы приведёте друга в какую-нибудь забегаловку, где всё плохо, он задумается над тем, кто вы ему на самом деле (либо друг, либо нет) и будет меньше с вами общаться.

То же самое с деньгами. Если вы будете отправлять их туда, где существует негативная энергия денег, то вас ждет бедная жизнь. Если вы тратите деньги там, где есть бедность, алкоголь, где существует бедное, ужасное существование, то вы просто направляете деньги в бездну, где они пропадают, как в чёрной дыре. Если человек направляет свои деньги в негативное русло, то их становится всё меньше и меньше.

Если вы присмотритесь к тем людям, которые тратят деньги в премиальном сегменте, и к тем, кто тратит деньги в низ-

ком сегменте, вы заметите большую разницу в настроении, в энергетике людей и в том, как они ведут себя по жизни.

В целом, нужно поддерживать поток трат в хороших местах. И ещё, более важно, вы должны сами помогать деньгам перемещаться. Вы не должны оставлять деньги, чтобы они просто лежали, а должны направлять их в нужное русло: инвестиции, бизнес, покупки. Сами увеличиваете свой уровень жизни, покупая премиальные продукты, товары, и постепенно все ваши сферы жизни будут переходить в премиальный сегмент. Это хорошая уловка – самому себе некоторые сферы жизни делать премиальными.

Как же происходит переход в премиальный сегмент? Если вы берете какой-то один сегмент и делаете его премиальным, вы постепенно все свои сферы жизни выводите на премиальный сегмент. Это не обязательно могут быть машины и квартиры, можно начать с обычных повседневных элементарных вещей. Покупайте самые лучшие предметы повседневного обихода для себя. И это войдет в привычку. «Красиво жить не запретишь», – и к этой аксиоме, которая не требует доказательств, приведу, как пример, одну интересную историю моего знакомого.

В самые сложные времена жизни, когда он был весь в кредитах и долгах, он покупал самую дорогую туалетную бумагу.

гу. Его спросили: «Зачем ты это делаешь?» И он ответил: «Как это зачем? Когда у тебя всё плохо, так хоть бумага самая лучшая и дорогая, и в туалете ты можешь почувствовать себя королём».

И действительно, такие привычки могут помочь человеку не только вытащить все сферы своей жизни на высокий уровень, но и научить мыслить и думать о том, что вы можете себе позволить VIP-услуги, VIP-сегмент. Например я, если иду на какой-то тренинг всегда покупаю себе VIP-участие, самый дорогой тариф или вообще беру личный коучинг. Это намного интереснее. Я понимаю, что я в самом крутом сегменте, я ощущаю себя VIP-персоной. И это доставляет мне удовольствие. Я чувствую больше внимания, ощущаю свою важность. Это дает наслаждение. И мозг, чувствуя и понимая это наслаждения, будет давать вам больше ситуаций в жизни, где вы сможете ощутить то же самое.

Это рекомендация к действию. Берите какой-то один сегмент в своей жизни, переводите его на премиум и начинаете себя чувствовать лучше. Таким образом, вы не заметите, как вся жизнь станет премиальной.

Богатое мышление

Определите свои цели! Работайте для их достижения! Направляйте свои мысли, контролируйте эмоции, действуйте, и вы станете подлинным творцом своей судьбы. Вы найдёте нужные ответы, если будете искать их.

Наполеон Хилл

Наша жизнь делится на 4 уровня:

- Духовный уровень
- Эмоциональный уровень
- Ментальный уровень
- Физический уровень

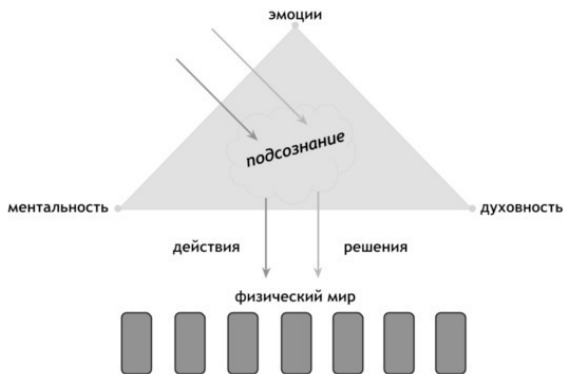


Рис. 1. Золотой треугольник денежного роста

Физический мир является, так сказать, результатом и проекцией других трех миров (этот аспект я рассматриваю в своей книге «50 сокрушительных ударов по бедности»).

Сначала всё происходит на ментальном уровне, в эмоциях, в духовности, а потом это всё переходит в физический мир. Тут самое важное то, что никто ни в одной книге не говорит о том, как же происходит этот переход. Как эти три уровня воздействуют на физический уровень? Ведь это самый главный пункт, без которого ничего не работает. Как бы вы ни возвышали свою духовность и ментальность, как бы ни жили уже богатым в мыслях, – это не будет работать, пока вы не внедрите одну вещь, которая является переходом.

Как бы банально не звучала эта вещь – это обычное действие. Действие является тем самым порталом перехода из ваших трёх миров в ваш физический мир.

Часть людей просто говорят: «Действуй, больше действуй».

Часто можно встретить 2 противоположных мнения:

– Одни люди говорят, что очень важно мышление и всё, что с этим связано. Но они молчат про действие. Они говорят, что если визуализировать и мечтать, то всё у тебя будет. И не говорят про действие вообще.

– Другие говорят: «Действуйте! А мышление, визуализацию и тому подобное не берите в голову. Главное – действие».

Это два разных мнения на самом деле не могут друг без друга. Для получения качественных результатов, вам необходимо изменить свое подсознание, затем на основе нового подсознания делать более качественные действия. В таком случае вас ждет глобальный успех!

Почему так происходит?

Есть доказанный учёными феномен, а именно: учёные из Гарвардского, Стэнфордского и Оксфордского универси-

тетов, вместе и по отдельности, доказывали тот факт, что люди совершают только 5% действий осознанно. Только 5% решений и действий мы принимаем сознательно. Например, мы хотим открыть бизнес, и это решение мы принимаем сознательно. Все остальные 95% решений и действий мы делаем на подсознательном уровне.

Сила состоит в объединении всех сфер и их использовании. А именно, сначала вы прорабатываете ментальность, духовность, эмоциональность, настраиваете их, а потом совершаете правильное действие. Почему? Потому что 95% действий мы делаем на бессознательном уровне. Наш мозг сам фильтрует, нужно нам это или нет на основе нашей ментальности, духовности и эмоций.

Сталкивались ли вы с тем, что очень быстро складывали своё впечатление о человеке и решали, работать вам с ним или нет? Вы не думали месяц, не анализировали человека, не смотрели его биографию, а просто сразу решили, да или нет. Некоторые называют это интуицией, но это является именно результатом работы ваших трёх сфер: эмоции, ментальность и духовность. Вы решаете: «Это то, что мне нужно», когда все подошло по вашим убеждениям, складу ума, по вашему опыту.

Если же у вас в подсознании некий бардак по деньгам,

бардак по успеху, вы будете чаще принимать решение в пользу тех людей, которые будут вас кидать в бизнесе, которые будут подставлять, которые будут нести вам вред и негатив. Было ли у вас такое, что вы встречались с людьми, которые негативно влияли на вас? Многие часто говорят, что им попадаются такие люди, которые приносят негатив в их жизни.

В чём же на самом деле заключается эта проблема?

Проблема в том, что в голове у вас все настроено именно на этих людей. Вы их ассоциируете с чем-то хорошим. У вас в голове это уже подсознательно настроено, вы на уровне подсознания уже заранее сделали выбор с кем вам работать, кому верить и с кем завязывать финансовые отношения. Этот выбор сделан на основе вашего опыта, вашего образа мышления, убеждений и эмоций.

Есть ещё один интересный пример.

Замечали ли вы, что например, у вас запланирована какая-то встреча или важный разговор. И вдруг, почему-то ваш внутренний голос говорит: «Не надо идти!» Вы садитесь в маршрутку или автобус, который опаздывает, едете именно тем путём, в котором есть пробка. У вас всё как-то не складывается для этой встречи, и она срывается.

У меня это работает в обе стороны. То есть, если я не могу по каким-то причинам приехать на встречу и не еду туда, то

потом выясняется, что мне и не надо было туда приходиться. Например, мне звонят и отменяют эту встречу. А если бы я все-таки стал сопротивляться своим причинам и выехал на эту встречу, то просто потратил бы время, силы и деньги. То есть у меня это работает в плюс: если у меня не получается, то мне и не надо было.

А у многих людей это работает в минус. Когда нужно – не получается. Если подобное происходит постоянно, значит ваш мозг не позволяет выйти на следующий уровень жизни, так как вы к этому ещё не готовы. У вас запрограммирован именно тот уровень жизни, на котором вы сейчас находитесь, и ваш мозг не дает вам перейти на следующий уровень. Это и есть та самая функция мозга, когда вы на основе этих трёх миров бессознательно принимаете решение, куда идти, как поехать, что делать. Все эти микро-решения принимаются бессознательно. Именно они решают, быть вам богатыми или не быть. Те 5% решений, которые вы принимаете, могут изменить вашу жизнь, но незначительно. Особенно, если вы, например, приняли решение сделать бизнес, но ваши микро-решения против этого. Вы и на встречи опаздываете, и забываете заплатить налоги, и бизнес закрывают и т. д. Необходимо соответствие, потому что без этого вы далеко не уедете.

Ментальный уровень

Возникает один вопрос: связано ли это с нашим мышлением? Давайте разберемся. Переходим на ментальный уровень – туда, где у нас находятся убеждения.

С чего вообще мы начинаем формирование нашей успешной жизни? В этом месте я всегда привожу отличную аналогию, которая всегда всем понятна.

Наша жизнь, словно аэропорт. Мы можем улететь в любую страну, в любой город мира, у нас есть этот выбор. Самое главное: билеты дают бесплатно, и вам нужно только выбрать страну и улететь. Но люди живут по двум принципам.

Первая категория людей не знает, куда хочет полететь. Они говорят: «Я возьму любой билет и мне будет хорошо». Они берут билет, садятся в самолёт и улетают. Но что происходит? В мире около 200 стран, огромное количество городов и мест, но мы летим только в один город.

Как вы считаете, если выбор билета был случайным, какова вероятность того, что мы попадём в нужный город, который нам очень сильно понравится? Если посчитать, то получается, что 0,082% вероятности, что человек попадёт в нуж-

ное место. По такому принципу живёт 80% людей на планете Земля, и поэтому у них каждый день такой же, как вчерашний, т.е. «дежавю», и ничего не меняется. У них нет Большой цели и Идеи. Они просто живут.

Другие люди живут иначе. Человек решил попасть в Майами, и что он сделает? Он возьмёт билет в Майами, сядет в самолет и улетит в Майами. И он доволен и счастлив. Вероятность попадания в цель уже около 92—98%. Есть ли разница между 0,082 и 92—98%? Что бы вы выбрали, первый вариант или второй?

Я сам выбираю второй, потому что мне нравится идея, что я сам решаю, где мне быть, куда мне идти, как мне жить. Это отличное ощущение, когда ты понимаешь, что ты сам строишь свою жизнь, не просто живёшь по случайности, а выбираешь, что «Я буду там» и точка.

На одном из тренингов, в котором я участвовал, был человек, который применил как раз эту концепцию, после чего он пропал и больше не ходил на занятия. Позже он написал, что нашел партнера и улетел в Европу. Он внедрил полученные знания, и у него стало всё хорошо. Это работает для тех, кто готов к изменениям. Нам необходимо написать свою историю успеха!

История успеха

История успеха – это та точка В, куда вам необходимо попасть. В идеале, она пишется на пять – десять лет вперёд, чтобы вы понимали, куда держите курс в своей жизни. Для чего вам необходимо очень подробно написать свою историю успеха?

Когда у вас в голове есть точная картинка будущего, куда вы двигаетесь, ваш мозг начинает понимать что от него требуется. Когда ваш мозг понимает, что через 5 лет у вас должна быть именно такая жизнь, то он начнет работать над тем, чтобы реализовать именно эту жизнь. Он начнет искать возможности, создавать ситуации и формировать новый набор привычек и навыков, чтобы вы смогли реализовать эту картинку.

Поэтому без этой истории успеха нет смысла выполнять остальные упражнения. Если вы нацелены на результат, а не просто на вдумчивое чтение, тогда подготовьте все для выполнения следующего задания.

Задание:

Берём четыре листа бумаги А4 (или видеокамеру) и в течение пяти минут пишем историю своего успеха. Подробно опишите то, что вы хотите получить через 5 лет.

Очень важно:

– Вы пишете историю с точки зрения того, что вы получаете всё, что хотите. Представьте, что вашу историю читает Дед Мороз или Джин и потом всё это реализует. Самое главное, вы говорите от глубины сердца и чистой души все то, что хотите получить, что хотите иметь.

– Не анализируйте то, что говорите. Эта не та ситуация, чтобы думать, получится или нет. Это ситуация, когда вы должны говорить о том, что хотите. Не о том, что получится, а о том, что вы хотите получить – это разные вещи.

Неправильно: «По моему коэффициенту денежного роста через пять лет я должен получить максимум тысяч сто». Нет!

Правильно: «Я хочу, чтобы у меня был миллион, у меня была эта квартира, у меня был этот дом». Не важно, сколько это всё стоит.

– Вы рассказываете это так, словно у вас берут интервью. Как будто журналист спрашивает вас, как вы этого достигли, что вы сделали, какие виды бизнеса у вас есть. Он спрашивает обо всём. О вашей жизни, и ему важно знать все детали, чтобы написать книгу о вас. Вы рассказываете о себе очень подробно: что у вас есть, какой бизнес. Про личную жизнь, про детей и т. д. Важно рассказать всё, до мельчайших подробностей.

– Вы должны говорить о себе в настоящем + в прошедшем, как будто бы вы это уже сделали. Вы полностью должны вжиться в эту роль, будто всё это у вас уже есть.

В целом, у вас должна получиться история успеха, в которой вы рассказываете о той точке, куда хотите попасть. Это ваша точка (В), куда вы намерены прийти, несмотря ни на что.

Кроме того, вам необходимо понимать свою точку (А) – это то, где вы находитесь сейчас.

Очень важно описать точку (А) подробно!

Задание:

1. Опишите доход, который есть у вас сейчас (ежемесячный).

2. Опишите все навыки, которыми вы обладаете (маркетинг, продажи, интернет-реклама, обычная реклама, интернет-маркетинг, продажи один на один, массовые продажи на сцене, навык готовки). Напишите основные навыки, которые приносят вам деньги. Напишите, сколько денег вам приносит конкретный навык (ежемесячно или ежегодно).

3. Необходимо написать все проекты, которые у вас есть, и которые приносят вам деньги. Если вы получаете деньги с книги, пишите «книга». Или, например, «интенсив» – это один проект, «книга» – это другой проект, «клуб» – это третий проект. Источник дохода

один, поскольку это все находится в одной сфере, но проекты разные. Пишете название проекта, сколько денег он приносит, сколько времени он у вас отнимает, и сколько денег вы в него вкладываете.

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.