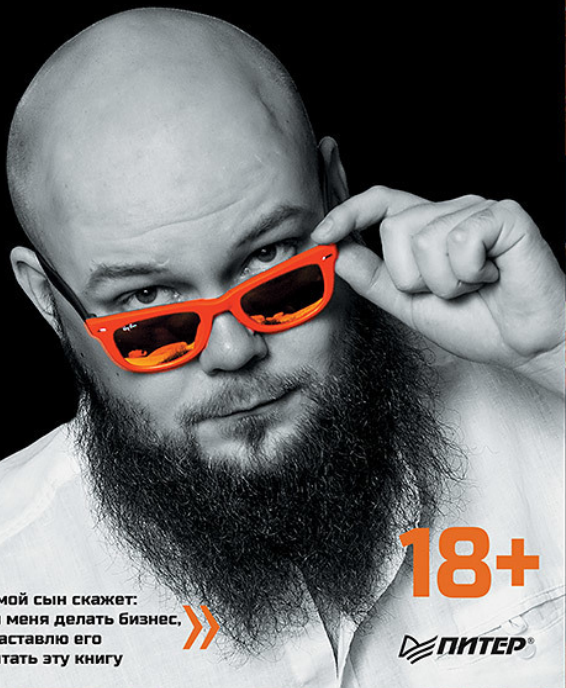


Александр Чипижко

Бизнес изи-изи, рил ток

Как прокачать себя ✨ перестать страдать
и стать миллионером



« Если мой сын скажет:
Научи меня делать бизнес,
то я заставлю его
прочитать эту книгу »

18+

 ПИТЕР®

Александр Чипижко
Бизнес изи-изи, рил ток. Как
прокачать себя, перестать
страдать и стать миллионером
Серия «Практика лучших
бизнес-тренеров России»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41130673

*Бизнес изи-изи, рил ток. Как прокачать себя, перестать страдать и стать миллионером. / Чипижко А.: Питер; Санкт-Петербург; 2019
ISBN 978-5-4461-1263-0*

Аннотация

Успешный бизнесмен Александр Чипижко развенчивает мифы о мышлении и «секретном секрете» миллионеров. В его книге о бизнесе с нуля – только по делу и только реальные фишки для стартаперов. Никакой «воды» и мотивационной «пыльцы розовых единорогов». Теперь ты знаешь, ЧТО ИМЕННО тебе делать.

Как избавиться от страхов и обрести веру в себя?

Какие качества и знания нужны бизнесмену?

С чего начать?

Как выбрать нишу и продавать дорого?

Какие фишки использовать, чтобы оставить конкурентов позади?

А также техники «антиграбли», маркетинговые фишки и мотивационные практики.

Содержание

Куда, зачем?	5
Кто ты? Фантомы атакуют	22
Причем тут выживший? Секретный секрет бизнеса	32
Чувствуешь себя муд@ком? Про слепоту и эмоциональную ж*пу	44
Где мой пентхаус? Про мышление миллионера и сказки для лохов	49
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Александр Чипижко

Бизнес изи-изи, рил ток.

Как прокачать себя, перестать страдать и стать миллионером

Куда, зачем?

Когда я пошел в школу, меня спросили, кем я хочу стать в будущем. Я написал – «счастливым». Мне сказали, что я не понял задание, а я ответил, что они не поняли жизнь.

Джон Леннон



КУДА, ЗАЧЕМ?

«Куда идти, с чего начать?» – и первым врывается в твои уши слово «мотивация».

A black and white photograph of a man with a full beard and glasses, wearing a dark jacket over a t-shirt. He is holding two baseball caps, one in each hand. The caps have logos: the left one has a stylized 'NY' and the right one has 'NEW YORK AIR'. The background is a plain, light color.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ

Ж*ПА,

ИЛИ ЗАГЛЯНИ

В ГЛАЗА СВОИМ

СТРАХАМ

Мотивация – грязное слово, как портовая шлюха в районе Карибского бассейна. Все кругом о ней говорят. У тебя все плохо в бизнесе? Дык епта, братюня, тебе не хватает мотивации. Ты разве не знаешь, что нужно делать? Нельзя не делать, а надо прям брать и делать. Делай.

Спасибо за такой совет.

Засуньте себе его в ж*пу, советчики, и прокрутите три раза.

Сотни никчемных тренеров, насмотревшись таких же учителей, радостно сообщают тебе, что нужно делать.

Бери и делай, возьми себя за яйца и да, не тяни за них же какого-то там кота. Вперед, чтобы быть успешным, необходимо делать.

Разве не понятно?

Люди изошряются и придумывают себе различные костыли. Декларации, слышали о них, да? Очень модная штука.

Я прям даже подчеркну это слово – МОДНАЯ.

Модно сказать, что я заработаю 3 000 000 рублей за полгода, или отдам свою машину в зоопарк пятнистому удаву, или пойду и сожру в Макдоналдсе десять гамбургеров.

А еще моднее загаситься после истечения срока, кинуть невнятный скрин с какого-то сервиса, где будет цифра 3 000 000, и больше ничего не понятно. Ну а че, зафиналил же цель!..

Причем это я не говорю еще о том, что психологически

декларация разрушает тебя как личность).

Достижение цели с помощью декларации у тебя всегда связано с разрыванием ж*пы на канадский флаг и диким на-прягом.

Это... как бы объяснить?) Представь: Новый год, за окном красиво падает снег, ты еще ребенок, ты, как все маленькие дети, ждешь подарка. Раннее утро: вскочив с кровати, ты несешься к елке, там уже стоит большая коробка с подарком, а рядом родители.

Ты тянешь к подарку руки, но твой папа говорит: «Сынок, это игровая приставка, которую ты так хотел, но тебе нужно пробежать 20 километров по лесу, чтобы получить подарок. И да, у тебя два часа. Время пошло», – и щелкает секундомером.

Вопрос. Лет 5 таких Новых годов, какие у тебя *будут* детские воспоминания о Новом годе? Подарках? Празднике?.. Своем отце?..

Есть два вида мотивации: внешняя и внутренняя.

Дебильный пример про то, когда тебе рассказывают на каком-нибудь тренинге, что, мол, вот если тебе хочется пИсать, и ты сносишь все преграды, и ты не нуждаешься в мотивации, – я рассказывать не буду. Это детский сад.

К мотивации это не имеет никакого отношения.

Внешняя мотивация – когда тебе хочется какую-то крутую морковку: *iPhone, Mercedes*, платье от *Versace*. В 90 процентах случаев это навязанное извне работой маркетологов

желание.

Тебе хочется открыть свой бизнес – часто так же навязанная обществом идея. У всех свой бизнес. Все поголовно крутые бизнес-консультанты.

Пару лет назад я придумал анекдот и демотиватор (картинка-прикол): на Красной площади плохо человеку, вокруг собралась толпа людей. Голос из толпы: здесь есть врач? На что из толпы доносится: нет, я фотограф. И я фотограф. И я. И я.

Так же скоро будет и с бизнес-консультантами. Есть врач? Нет, я бизнес-консультант, и я, и я... а я стартапер.

Ко мне в коучинг приходит куча народу с большим количеством психологических проблем. Люди не умеют себя мотивировать, работать с собой. И самая большая проблема – люди часто занимаются не тем, чем хотят.

Ты обзвонил 100 компаний? Нет, я гулял с собакой, потом помогал бабушке по дому, потом ездил в магазин, надо было купить свитер. Мы всячески избегаем задач, которые нам неприятны.

Да, бывают ситуации, когда это тупо страх. Человек боялся звонить по телефону незнакомым людям и, поборов свой страх, он увеличил доход в своем бизнесе. А бывают ситуации, когда это не то, чем человек внутренне хочет заниматься.

Многие «тренеры» сейчас будут на меня лить какахи, мол, ты чо! Бизнес – это наше все, если люди не будут хотеть де-

лать бизнес, кому, блин я буду свои тренинги продавать?))

* * *

Внешняя мотивация бывает «К» и «От». Мотивация «К» – это когда ты к чему-то стремишься: хочешь новую машину, квартиру, загородный дом.

Мотивация «От» – это когда я стою рядом, у меня в руках пистолет, направленный на твою коленную чашечку, и, если ты не сделаешь 100 холодных звонков, я ее тебе прострелю. Мотивирует, знаете ли.

Кого-то мотивирует ж*пная ситуация: там долги, кредиты, куча недовольных заказчиков – и только тогда наш герой начинает шевелить лапами.) Чтобы эти самые лапы не склеить.)

Про внешнюю мотивацию мы порассуждали. Теперь давай про внутреннюю.

Помнишь, как ты бежал на свое первое свидание с девушкой? С цветами?

А как ты жег, выступая на публике?

Может, ты круто играл в настольную игру?

Постарайся вспомнить то чувство внутренней искры. Внутреннего огня.

Ту теплоту, исходящую изнутри, когда ты понимаешь, что ты живой. И ты не зря появился на свет.

Может, прекрасным днем, купив подарок любимой жен-

щине, ты шел домой и почувствовал это. Возможно, ты написал очень крутой текст для сайта и получил большой отклик. В любом случае ты что-то сделал. Не тебе сказали сделать, а ты сам внутренне до этого дошел.

Кораблю безопаснее всего в порту, но он строился не для этого.

Постарайся вспомнить вместе со мной.

Когда ты последний раз чувствовал внутреннюю искру?

Внутренняя мотивация – это не ссаки. Я хотел ссать и пробил ногой железную дверь, вот так я был мотивирован! Не про голод и не про физику. Я так хотел есть, что сломал дверцу холодильника и сгрыз килограмм сырой картошки... Вот такая она, брат, мотивация. Если ты не сделал 100 звонков, значит, ты не был замотивирован.

Я не про это животное.

Внутренняя мотивация – когда ты чувствуешь себя живым, когда тебя переполняет удовольствие от дела, которое ты делаешь. Это драйв, огонь, энергия, это «шелест утренних звезд». Я про это.

Раньше у меня были проблемы с мотивацией. Дело было в том, что мне казалось, что надо куда-то идти... (а как же иначе?) Но далеко не всегда мне хотелось идти, особенно если на горизонте нет ничего интересного.

Поэтому обыденность вызывала во мне сильнейшую апатию, я мог даже просто лежать на кровати часами и не иметь

никакой мотивации встать.

Такое состояние знакомо многим, когда «ничего не хочется, вообще ничего...»

И так я лежал и ждал, пока произойдет что-то интересное или хотя бы появится на горизонте, ну хотя бы мало-мальски интересное! Я убивал сотни часов за компьютерными играми, десятки, сотни, тысячи часов... Сотни часов за просмотром фильмов и сериалов... Миллионы потерянных секунд... просто так... знакомо?

Когда ты сидишь и убиваешь время за очередной серией сериала...

А иногда я даже и не надеялся, что оно произойдет, что-то интересное. Большинство человечества проживает так целые жизни, в ожидании, что вот-вот что-то произойдет.

«Ничего интересного нет, все пусто, скучно и бессмысленно», – заявлял я заботливому человеку, который приносил мне чай в постель.

Должен признаться, что хотя такие состояния случались со мной все реже, они никак не проходили полностью. И хотя я сделал вывод, что у меня проблема с мотивацией, это не дало мне никакой подсказки, как ее решить.

У меня проблема с мотивацией... оукей... и че дальше?.. Давай, вставай, берись и делай, говорил я себе... и еще глубже натягивал одеяло.

Я пробовал создавать себе цели – близкие, доходить до них, а потом ставить следующую цель на пути достижений,

пытаясь таким образом оградить себя от периода «обыденности», когда ничего из того, что есть, не способно вызвать интерес... Но это, конечно, не помогало и не могло помочь, как и все искусственное.

Друзья говорили мне: «У тебя нет внутренней мотивации, твоя мотивация идет от внешних факторов, поэтому она снова и снова терпит фиаско».

Но что я мог сделать, если, заглядывая вглубь себя в поисках мотивации, я видел одну пустоту, и мог только констатировать: ее нет.

* * *

В той или иной степени с проблемой отсутствия мотивации сталкиваются очень многие, и далеко не только новички в бизнесе.

Она может немного по-разному проявляться у разных людей: кто-то движется в своем развитии медленно, словно с лентой, кто-то движется рывками – то хочется что-то делать, то нет, а кто-то вообще уходит с пути развития, не найдя в себе достаточной мотивации. Это не мое, пойду устроюсь на работу.

Друзья мои, мы не то искали. Мы пытались найти внутреннюю мотивацию по аналогии с внешней, но это принципиально разные вещи, они даже не похожи. Сейчас я попробую рассказать, где и что нужно искать для обретения внут-

ренной мотивации.

**Главная ошибка -
ПОИСК ЦЕЛИ ДЛЯ ВНУТРЕННЕЙ
МОТИВАЦИИ.**

Да, запиши эту фразу.

Действительно, как вызвать в себе мотивацию, кроме как объяснить самому себе, куда идти, куда двигаться, т. е. поставить цель или даже просто направление? Нужно вызвать в себе желание чего-то достичь, т. е. какой-то цели.

Но дело в том, что цели есть только у ума, только ум может генерировать цели.

У твоего подсознания, внутреннего мира, твоего «я» целей нет, его «цель» – текущий момент, поэтому единственный вариант, как ты можешь двигаться к этой «цели», – возвращаясь к себе, тому себе, который ждет тебя в «здесь и сейчас», прямо сейчас и никуда больше от себя не уходить.

Все наши цели генерирует ум.

– *Саша, блин, у меня мозг в трубочку свернулся, читая это.*

– *Терпи)))*

Более того, ум не может существовать, не придумывая этих целей. «Как жить без целей?!» – в ужасе спросит твой ум и потребует немедленно перестать читать опасные советы)))

Создавая цель, ум создает будущее. Будущее – это еще один трюк ума. Твое тело и душа знают, что будущего нет,

что здесь и сейчас – это вечность, что есть только вечное сейчас.

Но ум не может существовать иначе, и он придумывает будущее, придумывает цели, ум просто не может находиться в здесь и сейчас! Он находится либо в «прошлом», либо в «будущем».

Не следуй туда за своим умом...

Удивительно, но мы можем находиться в «здесь и сейчас» только в состоянии медитации, выключив ум, остановив внутренний диалог, погружая свое сознание в состояние Существования.

Именно в эти моменты ты понимаешь, что все цели, стимулы, стремления – ложны, они придуманы твоим эго и твоим умом и не имеют никакого отношения к настоящему и к твоему высшему «я» (вспомни себя в эти моменты, наверняка ты чувствовал это).

Но не повергало ли тебя это в еще большую растерянность, когда ты выходил из медитации и возвращался к своему уму? «Что же тогда делать? Какие будут распоряжения? Куда вести наш корабль в будущем? Какое направление выбрать при движении в это будущее?» – спрашивает твой ум и задает множество других вопросов.

Но у тебя нет на них ответов.

Дружище, вдумайся, попробуй представить сам процесс движения к цели: что происходит при этом? Вот тебе нужно попасть из точки А в точку В, причем как можно скорее, т. е.

по прямой.

А как же то, что за пределами этой прямой? Да, это грандиозное ограничение, обуславливание самого себя, который каждый из нас делает, предпочитая одну прямую линию всему бесконечному миру, всей полноте жизни, всей вечности момента «сейчас».

Секрет заключается в том, что тебе не нужно никуда идти. Ты уже пришел.

Оставь свои цели и намерения на будущее, погрузись в сейчас, и ты погрузишься в свою осознанность. Ты почувствуешь тождественность с внутренним «я», и у тебя исчезнет потребность искать какую бы то ни было мотивацию.

Ты ощутишь, что нет никакого движения по направлению к будущему, поэтому мотивация просто не нужна. Это состояние, охватывающее вечность и всю полноту мира в одно мгновение. Когда ты переживешь все это, другие смогут сказать о тебе, что ты нашел свою внутреннюю мотивацию)

Уверяю, ты просто улыбнешься в ответ) Поэтому – медитируй в состоянии здесь и сейчас.

* * *

– Санек, а попроще? Ты с кем сейчас разговаривал?

Самый простой способ обрести внутреннюю мотивацию – заниматься своим любимым делом, которое зажигает тебя изнутри, приносит радость и деньги.

Да, любимое дело должно кормить тебя. И если ты действительно мастерски делаешь свое ремесло, то без денег ты никогда не останешься.

Я с удовольствием встаю утром, сажусь за компьютер и делаю сайты, пишу тексты, обучаю людей. Мне очень нравится заниматься обучением, тренерством, наставничеством. Видеть, как посаженные семена вырастают и приносят плоды...

Ну, если попроще, то все хотят заработать, но очень мало кто хочет творить, создавать, отдавать, приносить в этот мир пользу.

Все вокруг говорят тебе: зарабатывай бабки, продай классный видеокурс, навари бабла. Хочешь узнать, как зарабатывать на Китае? А быстрые деньги в бизнесе, легкие деньги на консалтинге, большие миллионы в инфобизнесе?.. Но всем по барабану, что у тебя внутри.

Что ты действительно хочешь.

И получается, что ты занимаешься какой-то непонятной фигней постоянно и крутишься в замкнутом круге, как белка в колесе. Вместо того, чтобы остановиться на минутку и заглянуть к себе внутрь.

Спросить себя, а чего я хочу? Чем я хочу заниматься? Я хочу денег – это не ответ.

Поверь мне, где-то в глубине души ты точно знаешь, что именно хочешь делать и что приносит тебе радость.

* * *

Задай себе всего пять вопросов:

1. То, что я сейчас делаю, принесет мне деньги?

2. То, что я сейчас делаю, достаточно круто?

3. То, что я сейчас делаю, нужно людям (не лично тебе, а другим людям)?

4. То, что я сейчас делаю, будет приносить пользу миру?

5. То, что я сейчас делаю, доставляет мне удовольствие?

Если хотя бы три ответа «НЕТ», то, дружище,, какого черта ты делаешь со своей жизнью?

* * *

У тебя есть какая-то компетенция, в который ты не чаешь души. Ты офигенно рисуешь или круто поёшь, или тыловишь кайф от написания текстов, или тебе нравится управлять людьми... а может, систематизировать процессы? Ты круто вяжешь крючком? Любое хобби и увлечение можно монетизировать.

Самое печальное, это когда ты дожил до 30 годков и ничего не умеешь и не знаешь, что ты любишь делать. Вот это реально страшно.

* * *

Убери руки от клавиатуры и мыши. Сведи ладони вместе. Почувствуй их тепло. Ощути, как одна ладонь греет другую. Теперь вспомни себя маленького. Эту молодую звездочку. Что ты любил в детстве? Что тебе так нравилось делать?

Ты мог клеить модели самолетов часами?

Ты круто катался на велосипеде? В чем еще ты был крут?

Мягкая теплая ладошка легла на твое плечо. Оглянись...

Это ты десятилетний. Как бы ты объяснил самому себе, чем ты сейчас занимаешься? Это действительно искра внутри или просто работа-зомби? Твое высшее Я уже знает, чем ты хочешь заниматься.

* * *

Надеюсь, я хоть что-то до тебя донес)

Занимайся любимым делом, наноси миру добро и причиняй пользу.

Кто ты? Фантомы атакуют

Без приколов и без мата поговорим о серьезных вещах. О Фантамах. Можешь придумать свое название, я называю это явление Фантом.

Каждый из нас играет в свой жизни какую-то роль. Охотник, жертва, принцесса, воин, мачо, слабак, мудрец, нищий... Ролей очень много, и мы прячемся за масками, скрывая свое внутреннее я. С родителями ты ведешь себя по одному сценарию. С друзьями – совершенно по-другому. С любовниками – иначе.

Так кто ты? Кто ты? Кто ты, мой читатель? Какой ты настоящий? Тот, который пренебрежительно разговаривает со своей мамой? Или тот, кто подбирает на улице бездомного котенка? Или тот, кто напивается с друзьями? Тот, кто хамит продавщице у кассы?

Много лет назад я заметил довольно прикольную штуку. Мы собираемся с другом, и я ведущий, а друг ведомый. Разговоры инициирую я, походы куда-то тоже, движуху и общее направление. Когда с нами третий друг – я отхожу на задний план и уступаю лидерство третьему другу. Но когда принимается серьезное решение: куда пойдем, в кино или гулять, – все смотрят на меня.

Это очень прикольно, смотреть, как меняются шаблоны поведения. Как лидерство переходит от одного к другому.

У двух человек лидер один, у компании из четырех лидер может быть другой, когда толпа – еще больше, все гораздо интереснее. Меняются роли и модели поведения.

Интересный вопрос... где ты настоящий? Где ты реальный? Когда? Самое смешное, что везде. Ты слепок, коктейль из тысячи масок, сценариев и шаблонов. Дикая смесь. Безумный ученый взял огромный ворох сюжетов и сценариев и перемешал.

* * *

Поздравляю, дружище. У тебя сегодня праздник. Сегодня я познакомлю тебя с твоим врагом номер один. Его зовут Фантом. Кто это? Или что это?

Вспомни, как ты выкладывал во ВКонтакте фотографию, когда ты бегаешь в спортзале... Такой потный и усталый, типа занимался. Толпа: «Молодец, мужик, занимаешься спортом», «Качок», «Давай, фигачь!» Правда, ты там был всего четыре раза за три месяца...

Вспомни, как ты выкладывал в Инстаграме фотографии своих 50 книжек по бизнесу... Толпа: «О, а у меня есть эта книжка», «Ого! ты такой умный», «Блин, я тебе завидую, столько знаний». Из которых ты прочитал только две...

Вспомни, как ты выкладывал фотографию с блондинкой с большими сиськами и читал кучу восторженно-любопытствующих комментов... Толпа: «Оу... вау... кто она», «По-

знакомишь?», «Горячая штука», «Жаришь ее?» Да, только это просто знакомая модель твоего друга, и, пробегая мимо, она сфотографировалась с тобой. Просто привычка такая, фоткаться со всеми...

Ты выкладывал фото из Испании, но поехал туда на последние деньги. Вот красивый собор, вот «Крутая еда в ресторане»... На фото ты такой классный и счастливый... Толпа: «Такая нереальная красота», «Так здорово у вас там, хочу туда», «Ты крутой, красивое море!» А сам думаешь: «Твою мать, какая заплачу за квартиру, когда прилечу домой»...

Да, это ты с друзьями в бане, счастливый, стол ломится от раков и дорогого пива. Только это чужой день рождения, и тебя туда просто пригласили... Ты вообще не ходил в баню года два.

* * *

Фантом – это собирательный образ лучшего тебя. Он всегда с крутыми спутниками, он путешествует на крутой тачке, у него прибыльный бизнес, *крутая* квартира... Постоянные тусовки в клевых местах...

Свежий фреш в холле спортзала, едем на белой «инфинити» в свой офис, а там уже пришла куча денег на расчетный счет. Секретарша в ажурных чулках уже стоит на коленях с кофе в руках.

Жизнь-сказка. Этот образ у тебя в голове, и ты его транс-

лируешь в мир. Призрачная эфемерная реальность, проходящая тонкой нитью через твою жизнь.

* * *

Только правда в том, что это не ты. Добро пожаловать в реальный мир. Красный шелковый занавес упал, обнажив заплесневелые бетонные стены. Человек улыбнулся, а там гнилые зубы и неприятный запах... Внутри этой красивой конфеты пустота. Пузырь лопнул.

«Динамично развивающаяся фирма с филиалами в 20 городах» оказывается, только у тебя в голове.

* * *

«Почему это плохо? Почему фантом – враг?» – спросишь ты. Да потому, что это не ты. Но твой ум думает, что это ты. И, сидя дома перед компьютером, вместо яростной работы и зарабатывания денег, ты читаешь тупые новости во ВКонтакте, смотришь видео на Ютубе...

Почему? Так зачем что-то делать? Если у тебя все есть.

Ты же крутой бизнесмен, фотограф, бизнес-тренер, владелец оптовой компании, спортсмен и просто красавчик, читающий по 10 книжек в день, бывающий в спортзале по 5 раз на дню и потрахивающий первые топ-20 девушек России из

списка журнала «Максим».

Ты каждый день открываешь дверь в фантомную реальность и уходишь туда из реального мира. Просто уносишься в фантомный мир. Создавая образ, который живет отдельно от тебя, но ты считаешь его собой.

Очень мало людей, которые могут осознанно существовать. Осознавать себя здесь и сейчас. Десятки, сотни, тысячи людей живут где-то там... С другим собой. Так легче. Так проще. Не так обидно. Не ноет. Не грызет совесть. Не так больно.

* * *

Самая ж*па – это когда ты решил, что ты дофига умный чувак, прочел кучу книжек, зазвездился. Ты перестаешь читать и впитывать новую информацию, книги, тренинги. «Ну а зачем? Я и так умный».

Ходишь крутой павой, раздаешь всем тычки в офисе: «Эй смертные, перед вами очень крутой профи»...

Но рано или поздно происходит крах. Пузырь лопается. Кто-то круче тебя выступает на сцене, и ты вдруг понимаешь... черт, он стал тем, кем я хотел быть... мой Фантом обогнал меня... но перед сценой стоит совершенно реальный человек из плоти и крови. Он сделал, он достиг. Он сам. Он получает грамоты и сертификаты. Его реальный бизнес обгоняет твой. И до тебя медленно доходит то, что ты всего

лишь напредставлял себе другого себя.

А кто-то другой им стал.

* * *

Долго думал о метафоре, чтобы тебе все то, что я написал, объяснить на физическом уровне. Бывают обычные дверные замки, и к ним ключ типа длинной палки с приплюснутой фигней на конце. Ну стандартный ключ. Вставил-вынул, открыл-закрыл. Все просто. А есть такой дверной замок, ну не только на дверях, гаражах, решетках – там внутри несколько вращающихся кругляшков с выемками.

И если ты просто закрыл-открыл замок, потом ключ легко входит в скважину. А если немного чуть влево-вправо покрутил – то эти «кругляшки» с мест посъезжали. И в следующий раз ты тыкаешь ключом в замок, ключ заходит на сантиметр, но дальше не идет, приходится шевелить ключом влево-вправо, что бы эти кругляшки встали в нужном порядке... засунуть до конца ключ и, наконец, открыть дверь...

Блин... ну это прямо надо физически прочувствовать)))
Надеюсь, ты понял, о чем я. Так вот, когда ты слишком много всего навыдумывал и нафантазировал – то, считай, метафоричные эти кругляшки нафиг сбились с мест. И ключ (жизнь, энергия, сила) никак не может открыть дверь.

Только совмещение кругляшков с ключом, твоего Фантома с тобой, способно открывать двери. Я говорю о достижении

нии действительно больших целей. Фух... ну я и навернул)
Надеюсь, друг, ты поймешь.

* * *

Телевизор – один большой огромный Фантом. Все эти фильмы, где крутой герой спасает Галактику, левой рукой сжимая горло главного злодея, а правой сжимая сочную ж*пу большеглазой блондинки. Все эти комедии, где главные героини живут в восьмикомнатном доме, ездят в авто с открытым верхом и полфильма убиваются, что Дэн не позвонил и не пригласил в ресторан.... *oh mygod*

Империя грез. Способ на полтора часа сбежать из реальности, забыть про тупую работу, начальника идиота, тесные стены однокомнатной квартиры... и очутиться там, среди роботов, спасая Галактику...

Друзья, ничего не имею против качественного кино. Просто, как очередной пазлик.

Ну, про то, что телевидение – это упоротейшее фантомное пожиралово, объяснять не буду.

* * *

Самое сложное – это остановиться. Рвануть до хруста в пальцах руки стоп-кран. Перестать казаться, перестать быть

не тем, кто ты есть на самом деле. Привет, жирный идиот, который зарабатывает в месяц 30 000 рублей. Познакомь себя с реальностью. И начни строить новую. Это реально очень сложно, каждый день шаг за шагом совмещать себя реально-го и себя воображаемого. Это титанический труд.

Где-то я видел картинку – там скульптура человека. Сверху это красивый человек, мощный торс и пресс. Держит он в руках зубило и молоток, а снизу вместо ног и туловища – просто бесформенный кусок мрамора. Человек сам себя делает, лепит, как скульптор.

* * *

Важное замечание.

Я говорю не о том, что не надо мечтать. Не мечтая и не творя в голове, мы не можем ставить цели.

Моя мысль о том, что нужно мечты превращать в цели и достигать их. А не жить постоянно в своих мечтах.

Можно встретиться с Фантомом сейчас. Разорвать этот шаблон и начать работать над собой, начать выстраивать свою реальность. А можно лет в 58 очнуться в инвалидном кресле, одному, в убитой и засранной однокомнатной квартире, на кухне, с половинкой белого плесневелого хлеба и одной сосиской без мяса. Себя не обманешь.



И в конце. Начинай действовать.

Не позволяй себе жить в выдуманном мире.

Не позволяй жить твоему Фантому вместо тебя.

© Александр Чипижко

И тут, наверное, должен быть конец разговора о Фантамах... Хотя... а может... Может, наши Фантомы и есть реальность? Мы копошимся как муравьишки в своих проблемах и заботах где-то на земле, под ногами, а где-то там, наверху, играют и резвятся наши Фантомы. Ходят друг к другу в гости... в игрушечные кукольные домики, где все такое ненастоящее.

Я купила новую шубу, посмотри; а вот фотография моего классного кота; а я еду завтра на Бали; смотри, у нас новый телевизор; ну как я похудела?.. Человеку очень больно, и в жизни черная полоса, но он выкладывает фотографию, как он покупает себе новый *iPhone*, другой ставит ему лайк и пишет: «Уау! круто, сам купил недавно такой», а сам сидит на кухне обшарпанного хостела...

Или вся внутренняя желчь выплескивается в гадкий комментарий, мол, не такой это и крутой телефон, да ты чо, огрызок себе купил, ну ты и олень... Откуда это дерьмо взялось в тебе, братишка?..

А может, Фантомы – это мы? А они, те виртуальные об-

разы, они и есть настоящие?

Все знают, о чем ты думаешь, но никто не знает, о чем ты думаешь.

Все знают, что ты чувствуешь, но никто не знает, что ты чувствуешь.

Все знают, как у тебя дела, но никто не знает, как у тебя дела.

Все знают, кто ты, но никто не знает, кто ты...

Причем тут выживший? Секретный секрет бизнеса

Присаживайся вот сюда, тут удобно. Кофе будешь? Или чай? Да. Бородатый гуру опять будет вскрывать твой мозг... Сошелся у меня тут очередной пазл)))

Итак, представь – Вторая мировая война, бомбардировщики союзников утюжат немцев. Вылететь на задание и прилететь такому бомбардировщику обратно – это как сходить на Автозавод после полуночи, светя своим новеньким *iPhone 8*, и вернуться с ним домой. Ну а ежедневные прогулки по быдло-району сведут обладание восьмым *iPhone* к нулю.

Проблема бомбардировщика в том, что эта здоровая байда должна долететь до цели, обладать какой-никакой броней, да и еще отбомбиться, т. е. и бомбы на себе нести... У нас встает вопрос в правильном бронировании нашего самолета при ограничении в его весе.

* * *

Дяденьки в погонах заметили, что с заданий возвращаются не все самолеты. Часть самолетов была похожа на решето. Военные решили: оукей, фигня вопрос, чуваки, давайте эти слабые места укрепим. И обвешаем их броней. Все просто.

Но, слава богу, наука и математики не дремали. «Это все какая-то бабуйня», – сказал математик Абрахам Вальд. Если повесить дополнительную броню на слабые места – это ничего не изменит, как по звезде ладошкой.

Дырки от попаданий, наоборот, показали сильные места самолета, если он с ними вернулся – то этого достаточно ему для выживаемости,

тут дополнительной брони не надо вешать. А вот где следов от пуль нет – вот именно эти места надо дополнительно защитить.

Вальд, почесав нос, сказал: «Пацаны, ищите места, где бомбардировщики не повреждены. Это самые уязвимые места. Они вернулись только потому, что им туда не попали».

* * *

Пример с бомбардировщиками и броней классический. Он иллюстрирует так называемую Ошибку выжившего. Ну или как ее еще называют – Систематическую ошибку выжившего.

* * *

Мы обобщаем данные только на основе удачных результатов. И не берем в расчет неудачи и ошибки.

И делаем выводы. Которые ошибочны. Если не насиловать мозги, то Ошибка выжившего – склонность фокусироваться на выживших, а не на погибших. Ориентироваться на успехи вместо неудач.

* * *

Опять Вторая мировая. Выпускают новые каски, которые должны заменить старые.

Новая сферическая форма и сплав... Проходит пара недель, военные с ужасом смотрят на статистику... О боже, количество поступающих в госпитали с ранением головы выросли в несколько десятков раз... в сотни раз! Военные решили, что каски совсем негодные.

Весь прикол был в том, что если раньше попадание в голову в 93 % случаев приводило к смерти, то с новыми касками этот процент снизился, и вообще появились те, кого нужно доставить в госпиталь... раньше народ просто не выживал.

Примеров таких огромное количество. Ветеринарам известна следующая странность.

Котов, упавших с шести и более этажей, приносят в ветеринарку в намного лучшем состоянии, чем упавших с меньших высот. Чем выше падение, тем больше шансов, что кот просто умрет и до больницы не доедет.

* * *

А теперь самое мясо.

Именно Ошибка выжившего заставляет нас обожествлять звезд бизнеса и инфобизнеса, следить за толпами коучей и новыми богатыми успешными людьми... Ну ты помнишь, как сам смотрел «Бизнес-секреты» с Тиньковым? Как читал и покупал *Forbes* месяцами... Готов поспорить, у тебя в туалете завалился журнал за 2009 год.

* * *

Ах! этот *Forbes*! Далекий 2008 год, я открыл студию по созданию сайтов, зарабатываю по 4500 рублей в месяц и читаю этот журнал... господи, втащите кто-нибудь мне по башке! Ты слушаешь, как очередной бизнес-тренер жевал бетон, содранными в кровь коленками полз по асфальту и на последнее 100 рублей открыл бизнес, а теперь у него 284 офиса по всему миру...

Или ты зачитываешься книжкой Бренсона а-ля «берись и делай»... Ну уж а про Джобса книгу и фильмы ты смотрел 100 %... Иконы. Иконы должны быть всегда. Сейчас это Илон Маек.

Самая беда в том, что ты так ничему и не научился. Да

и я тоже.

* * *

Почему же сотни книг по бизнесу, сотни мотивационных речей и выступлений бизнес-тренеров тебя ничему не научили? Потому, что они сами тупо ничего не знают. Кроме мотивационного пинка, там ноль смысла. Ноль.

Где все те люди, которые не выжили? Их не показывают по телевизору, с ними не берет интервью Тинькофф, их не издают в «Манн, Иванов и Фербер»... Где Вася из Воронежа, который купил франшизу за 500 тысяч рублей, открыл кофейню и прогорел за 8 месяцев? Где Аня из Питера, которая взяла в кредит 2 миллиона рублей и открыла свой солярий? А потом все потеряла? Ты думаешь, она не может тебя научить бизнесу?

Это ошибка.

Она может очень многое тебе рассказать.

Чего лучше не делать.

Советы дают только выжившие. И, да, запомни, если глупое решение привело к успеху, потом оно вспоминается как гениальное.

* * *

Я несколько лет читал истории успешных людей. Становление великих компаний и биографии бизнесменов... Очень долго и вдумчиво. Больше всего, конечно, меня прикалывает список *Forbes* в России. Игорь такой-то, в 85-м году окончил институт, в 91-м году открыл кооператив «Ромашка», с 96-го года совладелец Импэксбанка...

Сука... что он делал эти 5 лет? Что??? Чем нужно заниматься 5 лет, чтобы стать совладельцем банка? И так весь список))) В какую биографию ни ткни. 84-й год – окончил МИФИ, 90-й год – торговал компьютерами, 95-й год – президент правления банка Глобал... О-о-о.... Ну, ок, все понятно, чо...

* * *

Ну да ладно, это лирика. Вернемся. Что связывает всех тех успешных богачей? Что общего между Майкрософт и Эппл? А общее у них только одно. Им всем крупно повезло. Вот скажи мне, дружище, если мы вернемся в 2007 год, действительно ли Павел Дуров изобрел инновационную социальную сеть, или ему просто повезло?

Татунашвили с Коллбек хантером действительно умный

бизнесмен или ему повезло? Как отличить просто тупую хаотичную последовательность действий, приведшую к результату, от холодного ума и ювелирного расчета?

* * *

А теперь к бизнесу и инфобизнесу. Мы берем и запускаем супертренинг на 1000 человек. И даем там одну сплошную воду, воду, воду и еще раз воду... ничего, кроме воды. Просто чешем языком, бла-бла-бла. Сильно стебем учеников и даем немного мотивации...

У нас выстреливает 20 человек, они зарабатывают по миллиону рублей чистыми и даже больше. Что мы дальше делаем? Крутые результаты на флаг, плохие результаты в землю. Стоп... а действительно ли наш тренинг был хороший и мы хорошие тренеры?

Ну как обычно) Это везде...

В рекламе показывают ненастоящие парафиновые продукты, в журналах – глянцевые модели с идеальной кожей и фигурой, супертренинги гарантируют 100 %-ный результат и рассказывают про великих учеников...

О том, что у большинства повторить такой успех не получится, тебе никто и никогда не скажет. Ну кто тебе скажет: «Это Илья, он купил мой тренинг за 38 тысяч рублей и ничего не получил»...

Никто и никогда не скажет, что мой тренинг прошли 1000

человек.

Вот 50 офигенно крутых и сладких отзывов.

А у 950 остальных не вышло ни фига.

* * *

Что я хочу сказать. Если ты будешь постоянно бегать за синей птицей, читать про успешный успех, успешных людей, твое знание и понимание мира будет сильно искаженным и неполным. У человека, который потерял все и потерпел неудачу, очень редко спрашивают, как этой неудачи избежать, и это довольно прискорбно.

В России вообще, если ты крупно обосрался с подливой, – тебя все будут чморить, стебать, показывать пальцем... может, и не в глаза, но за спиной точно будут говорить: «Это тот лошара, который вложил в салон шугаринга 2 ляма и все потерял»...

* * *

Самая ж*па, что у нас таких «выживших» полстраны. Я имею в виду бизнес. Недавний пример, когда компания по производству одежды открыла свою франшизу и им нужен был новый сайт. Прихожу я... Логотип – ужаснейшее порно, сайт – «привет, 2006 год». Бюджет на контекстную рекламу

9000 рублей в месяц...

Говорю: чуваки, я вам могу сделать офигенный логотип, просто бомбу, у вашего товара и бренда ценность повысится. Сайт классный будет, настроенный по всем канонам продаж плюс оптимизированный под SEO. Сделаем новую кампанию на Директе плюс увеличим бюджет, порвем всех.

На меня смотрят как на идиота – ты чо, дурак? Зачем нам логотип? Зачем нам новый сайт? Зачем нам бюджет увеличивать?

У НАС И ТАК ВСЕ ХОРОШО, У НАС И ТАК ПРОДАЖИ С САЙТА ИДУТ...

Плохо, конечно, когда у клиента плохой сайт, но самое плохое, когда с него ему чисто случайно упала пара клиентов... И потом потек небольшой ручеек по сарафану. Стоит рынку чуть-чуть пошатнуться – такой бизнес потеряет все.

* * *

Пару лет назад я убеждал одну закрывшуюся компанию сделать лендос для услуги и пустить Директ. Но каким-то чудом у владельца выстрелила реклама по радио. По радио, Карл. Причем ниша такая зубодробительная, что вероятность там ЦА стремится к нулю. На вложенные 60 тысяч рублей они получили заказ на 400 тысяч...

Надо ли говорить, что последующие 6 месяцев рекламы на радио не принесли клиентов вообще?

Они потеряли все деньги, и заработанные тоже, и ушли в дикие минусы.

* * *

Где все эти сотни людей с «Бизнес-молодости», у которых случайно выстрелила ниша на несколько сотен тысяч рублей? На пару миллионов? Поищи их... посмотри на них... Где эти великие гении?

Где эти непризнанные миллионеры? Небось уже купили себе по ракете, частному самолету и домашнему слону...

Большинство ничего не пишут, забились в норки и не отвечивают. Кто-то пошел в сетевой бизнес, кто-то по десятому кругу на новые бизнес-тренинги в надежде услышать фундаментальный инсайт, который перевернет его жизнь...

Их нет.

* * *

А ты читаешь в десятый раз про Трампа, Бренсона и Маска. Ха-ха-ха-ха... Только посмотри на себя...

Ты думаешь, что ОНИ действительно знают СЕКРЕТ-НЫЙ секрет. Они же победители, они успешные...

Ну уж они-то точно ЗНАЮТ!!! Ну чего же я не знаю? Где мой косяк? Я хочу знать секрет.

А его нет. Просто иди вперед, делай, фокусируйся на своих успехах и учись на ошибках. Работай над собой и расти. Все очень просто. За одного битого двух небитых дают, слышал?

* * *

И да, мотивация – это все розовые единороги. Хочется тем, кто говорит «берись и делай», хорошенько съездить в табло. Если замотивировать дурака, то у нас получится очень энергичный и деятельный дурак. Решает не только то, что ты делаешь, а ЧТО ИМЕННО ты делаешь. Тот же принцип 80 на 20.

«Главное в шахматах не то, на сколько ходов вперед ты думаешь, а то, насколько хорошо ты анализируешь текущую ситуацию». Главное не то, насколько яростно ты машешь своей замотивированной ж*пой. А насколько качественно ты анализируешь ситуацию, в которой находишься. Таксист и грузчик очень яростные жопомахалычики, тока чет особенно много денег у них не становится.

* * *

Возьми тряпку, пожалуйста. Умой с мылом лицо и смой с себя всю эту розовую единорожную пыльцу.

Добро пожаловать в реальный мир!

Тут не зарабатывают миллиарды.

Тут не ездят на «феррари» и «бугатти».

Тут не летают в Париж на пару дней на частном самолете.

Тут не живут в Москоу-сити.

Сынок, тут жестко *паишут*, как Папа Карло.

Как гребаные шахтеры в забое.

А кто не пашет – тот встает в 7 утра, чтобы в 9 утра его имели на работе.

В позе 6/9. С девяти и до шести. Во все щелки. Остановись, подумай, взвесь все плюсы, минусы. Обдумай свой следующий ход. И сделай его.

Я верю в тебя!

Чувствуешь себя муд@ком? Про слепоту и эмоциональную ж*пу

Внимание! Довольно-таки жестко сейчас буду говорить. Слабонервным людям, тем, кто любит себя жалеть, и тем, кто не любит жесткие слова, – не читать. Просто пропусти эту главку. Сейчас про одно упражнение, способное выдернуть тебя из говна. Вернее, выдернуть оттуда самого себя. Его я придумал лет 8 назад, оно успешно опробовано мной и моими учениками.

* * *

Сегодня поработаем со слабыми состояниями. Бывают очень такие хреновые состояния и настроения. Когда ничего не хочется делать. Ни работать, ни отдыхать.

Полная такая эмоциональная ж*па. Ты не понимаешь, зачем, для чего, да и почему нужно что-либо делать. Да и вообще, зачем ты живешь? Чувствуешь себя полным муд@ком или дурой. Отчаянным ничтожеством. Которое ни на что не способно. Слабая безвольная соринка на ветру. Сорняк на поле жизни, занимающий чье-то место.

Нужно делать важные дела, это необходимо, но ты сидишь во ВКонтакте и читаешь МДК или любой другой тупой паб-

лик, создающий видимость умных постов. Или занимаешься другой хренью. Возможно, тупо лежишь в кровати.

Ты понимаешь, что это полная деградация, но никак не можешь остановиться. У тебя не хватает силы воли взять и все изменить. От этого состояния нужно избавиться, т. к. может неплохо так просесть бизнес. Да по фигу, даже если и не бизнес, а дела, работа, учеба – все катится вниз. Еще чуть-чуть, и ты покатишься по наклонной. Из такого внутреннего тупика нужно выбираться.

Есть один довольно жесткий способ, вернее, упражнение. Важно: чем ответственнее ты его сделаешь, тем круче будет эффект. Если пропинаешь, сделаешь спустя рукава – толку не будет.

Тебе же хуже. Несколько раз точно подумай, нужны ли тебе такие радикальные методы.

Если ты продолжишь дальше читать, пообещай сделать то, что будет написано ниже. Никаких сверхзадач от тебя не потребуется. Просто скажи про себя: Я ОБЕЩАЮ.

* * *

Итак, начнем. С утра встаешь и сидишь минут 5 на кровати. Если уже встал – ложишься обратно. Должен быть момент, привязанный к кровати. Кровать – наш эмоциональный якорь. Если сейчас уже далеко не утро – ничего страшного. Упражнение тоже легко делается.

Берешь плотный шарф, завязываешь себе глаза. Возможно, это будет плотное полотенце, простыня, свитер... Ты не должен ничего видеть. Повязка должна очень плотно облежать лицо.

Сядишься на кровать и представляешь, что ты ослеп. Да, ты все верно прочитал. Ослеп. Слепой.

Ничего не видишь. Нужно так полежать, привыкнуть, минут 5–7. Без паники, без нервов, просто понимаешь – ты слеп. Бывают в жизни такие ситуации.

Взять, например, Дмитрия Нагиева. Мало кто знает, но у него в студенческие времена, когда он учился в каком-то актерском вузе, случился паралич лицевого нерва. Просто так. Бам... встаешь с утра, а у тебя пол-лица онемело. Просто обвисло и не двигается... Знаменитый прищур Димы Нагиева – не просто так, это след бывшей болезни.

Едем дальше.

Бам... И вот ты слепой. Просто так случилось. Однажды утром ты проснулся, и вот такая жизнь.

Осознай и прочувствуй это. Завтра ты не сможешь пойти в офис на встречу. Ты больше никогда не увидишь лица любимых тобой людей...

Больше не взглянешь...

Не согласишься...

Не узнаешь...

Не увидишь...

МИР РУХНУЛ...

А теперь ты идешь и пробуешь почистить зубы... Пробишь элементарно умыться... Пробишь сходить на кухню тупо воды стакан выпить... Минут 15–20 в этом состоянии находишься. Пофигу, что что-нибудь по-любому разобьешь. Ну и хрен с ним, ты должен прочувствовать ситуацию по максимуму...

Должен детально прочувствовать... каждой частичкой тела. Что это состояние навсегда. Вариантов никаких нет. Ты больше никогда не увидишь свет, солнце, траву, воду, море... Кино... лицо сына... салют... всю красоту этого мира.

Потом снимаешь повязку.

ПРОСТО ИДИ И СДЕЛАЙ ЭТО УПРАЖНЕНИЕ.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЧИТАТЬ ДАЛЬШЕ.

Всего лишь 15 минут, которые изменят твоё восприятие.

* * *

Теперь ты понимаешь, как офигенно видеть. Как превосходно жить, какой это дар и какой это кайф...

Как круто просто стоять и смотреть на дерево. Один из моих учеников рассказывал, что стоял минут двадцать, тупо смотрел, как лучи солнца пробиваются сквозь зеленые листья дерева. Как же это, черт возьми, красиво!

Как великолепна природа... Как, черт возьми, он не замечал этого раньше... А потом он плакал... как сучка. А потом навсегда изменил свою жизнь.

* * *

Ты понимаешь, что все твои проблемы и страхи – они надуманные. Если ты захочешь – ты сможешь все, и у тебя все получится. Тебе все по плечу, нет ничего невозможного. У тебя есть руки, ноги, голова на плечах. И это все, что нужно.

Я в ТЕБЯ верю, давай зажжем с сегодняшнего дня.

Живи полной жизнью, не трать время на пустое.

Удачи.

Где мой пентхаус? Про мышление миллионера и сказки для лохов

Эти мысли изменяют в твоей голове все. Как пуля из револьвера, пущенная прямо в лоб. До каких-то вещей доходишь очень и очень долго. Через какие-то гигантские стены небоскребов и острую боль.

Ну, как локтем удариться об угол. Такой косточкой, когда все тело пронизывает электричество... Это очень больно.

Лет 8 назад, читая Ричарда Бренсона, Наполеона Хилла и Кийосаки, я все думал, почему же я такой тупой? Вот в моих руках книга, написанная миллионером... Богатейшим человеком на земле.

Почему я не способен впитать и применить всю великую мудрость и тончайшие секреты богатых мира сего?

Почему?

Какого... какого ху... дожника прибыль в моей компании не растет? Отчего я не становлюсь богатым?

Где мои красивые женщины в бикини? Где мой «рендж-ровер»? Где мой пентхаус с видом на город?

Где мой миллион долларов, Ричард, мать твою, Бренсон?

Я же берусь и делаю, думаю и богатею, позитивно мыслю и не переживаю по пустякам. Я же думаю как миллионер, одеваюсь как миллионер (привет, китайский *Rado* за 1500 рубасов и упаковка *Lacoste* из 5 футболок за 2999 рублей),

читаю *Forbes*, да что уж там... пержу как миллионер.

Где мои бабки?

Где мои деньги, Лебовски?

* * *

Прошло 8 лет. Меня постигли мудрость и вселенский дзен. Теперь, когда я вижу тренинг, который хочет научить мыслить как миллионер и думать как миллиардер – мне хочется ведущему втащить от всей души с локтя в хлебальник. Прямо от всего сердца. Очень сурово и доходчиво. Желательно прямо в челюсть или можно в нос.

* * *

Мышление миллионера. Прочитай еще раз эту фразу. Мышление миллионера... Ты и сам, наверное, читал книгу про что-то похожее или смотрел тренинг. Тебя обманули. Людям выгодно расслоение.

«Ну вот, мы такие классные, мы миллионеры, а ты нет. Мы думаем совершенно не так, как ты, бедный чувак.

А чтобы стать как мы, богатыми и красивыми, с крутыми тачками – тебе обязательно нужно прочитать вот эту книгу. Она расставит по полочкам твои мозги и даст тебе пищу для размышлений. Дальше ты должен обязательно пройти тре-

нинг, книга говорит о том, ЧТО нужно думать, а тренинг показывает, КАК нужно думать...

Что потом?

Обязательно личный коучинг, иначе информация не усвоится и ты умрешь бедным».

Знакомая структура, да... Практически все книжки в стиле «берись и делай» не более чем вода-вода-вода, немного мотивации и PR автора.

Такие книги издаются только для рекламы и PR.

* * *

Стоп. Выдохни. А теперь, дружище, мы попробуем включить голову. Миллионер. Кто это?

– Ну, Санек, все просто, это человек, который зарабатывает очень много денег, миллионы, – скажешь ты и будешь прав.

Хорошо. А чем миллионер отличается от врача?

– Еп, Санек, врач – это профессия, а миллионер – нет.

Нет. Стоп. Почему ты решил, что миллионер – это не профессия?

– Саня, ну врач – он работает на дядю, сначала долго учится, а потом работает в больнице, а миллионер работает на себя. Все просто.

Не-не. погоди. А если врач откроет свою частную клинику? И будет сам работать на себя?

– Хм...

Ну вот смотри: врач, юрист, бухгалтер, экономист, военный – тысячи профессий, все эти люди могут работать на себя. Заниматься бизнесом. Все они могут зарабатывать большие деньги, используя свои профессиональные навыки и знания.

Что я хочу сказать? Миллионер – это такая же профессия. Как и врач, юрист, программист, учитель, переводчик... Чтобы быть хорошим врачом, нужно знать анатомию, физиологию, химию и еще кучу всего, а также иметь практический навык лечения пациентов.

Чтобы хорошо зарабатывать деньги, нужно знать маркетинг, разбираться в продажах, холодных звонках, нетворкинге, а также постоянно практиковаться.

* * *

Начинает доходить? Представь, что кто-то будет издавать книгу «Мышление врача». Типа, хочешь стать хорошим врачом, нужно поменять свое мышление. Нужно одеваться как врач, носить стетоскоп, а главное – думать как врач! Вроде бред какой-то...

Мышление юриста.

Мышление бухгалтера.

Мышление инженера.

Мышление переводчика...

Сука... ржачно же до слез)))) Ну понятно, почему ты такой криворукий технолог, ты просто думаешь не так!)))) Слууууушай, я вот все думал, почему ты так коряво переводишь текст, ты ж, это, думаешь не так, как переводчик!

* * *

Смешно, да?... Сколько же бессонных ночей с мыслью «со мной что-то не так» я провел лежа, уставившись в потолок... С тобой все в порядке. Запиши, пожалуйста, себе в блокнот.

У миллионеров нет трех ушей... Четырех ног... двух членов или четырех сисек... Они не думают в пять раз быстрее. Они не стреляют лазером из глаз и не превращаются в большого зеленого монстра... И они не с другой планеты.

Давай опять возьмем врача. Если ты согласишься на то, что делает в операционной хирург, – это чем-то похоже на магию. Способность исцелить человека и буквально вытащить его с того света. А давай возьмем жонглера. Ты был в цирке? Видел это? Как лихо он управляется с шарами! Это магия? Нет.

Он по-другому мыслит, чем ты? Нет. Просто у него сильно прокачанный навык, которому он уделил кучу времени.

Да... дружище... Мышление миллионера. Это все фикция, пыльца феи, фекалии единорога, рога кентавра...

СКАЗКИ.

Для лохов, которые в них верят. Когда я очередной раз про это читаю, мне хочется плевать. Горит большой красный прожектор: «мне впаривают бабуйню». «Бедные, они потому бедные, что мыслят не так, как богатые»... Миллионер – это не то, как ты думаешь или мыслишь, это то, что ты делаешь.

Запиши в блокнот

1. Прости, дружище, но теперь ты понимаешь, что 80 % книжек в твоей бизнес-библиотеке не стоят и ломаного гроша.

2. Когда очередной чувак будет лечить тебя, что ты как-то так неправильно думаешь и у тебя не то мышление – ты знаешь, что делать.

3. Когда бизнес-тренеру нечего сказать, он рассказывает про мотивацию и бизнес-мышление.

Кто-то, прочитав это, подумает: «Ха... лалка... тоже мне, бином Ньютона... неужели ты этого сразу не понял?» Нет, бро, не понял... И я очень долго бился своей башкой в бетонную стену, пока наконец не осознал – со мной все в порядке. И мыслю я правильно, и мне не надо промывать себе

мозг. Достаточно определить компетенции, которые нужно качать и развиваться в них.

Что качает врач?

Уровень первый: биология, химия, анатомия, биомеханика, гистология.

Уровень шестой: хирургические болезни, эндокринология, клиническая аллергология и иммунология.

Никто не бежит и не качает на первом уровне военно-полевую хирургию.

**Хочешь зарабатывать хорошие деньги?
Считать кэшюлю? Складывать в сейф пачки денег?**

**Будь добр изучить:
интернет-маркетинг;
прямые продажи;
мотивацию персонала;
тайм-менеджмент;
сторителлинг;
психологию;
личные финансы;
бухучет предприятия;
копирайтинг;
продающие тексты;
...
и еще кучу и кучу всего.**

Начни с целевой аудитории, продающих текстов, интернет-маркетинга, начни изучать хотя бы базовые основы Ян-

декс. Директа. Накидай себе план, что ты будешь изучать. Но! Тебе пока не нужно изучать, и даже будет лишним – конвейерное построение отделов продаж и теоретические аспекты маркетинга на предприятиях малого бизнеса.

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.