

A vibrant tropical beach scene with white sand, turquoise water, and a clear blue sky with scattered clouds. In the foreground, there is a wooden lounge chair on the left and a thatched umbrella on the right. Lush green palm trees are visible in the background.

БОГАТЕЙ!
ТЫ-СМОЖЕШЬ!

5 шагов к богатству

Книга-тренинг

Михаил Соболев

Михаил Викторович Соболев

Богатей! Ты – сможешь!

5 шагов на пути к богатству

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22614290

Аннотация

Как стать богатым и счастливым, занимаясь любимым делом? Как найти бизнес-идею? Что делать дальше, когда есть идея? Как посчитать свой проект? Как легко составить бизнес-план? Где брать деньги на бизнес? В чем заключается искусство презентации? Как строить свой бизнес? Ответы на эти вопросы в простой и доступной форме раскрыты в книге-тренинге «Богатей! Ты – сможешь! 5 шагов на пути к богатству». Книга адресована в первую очередь тем, кто думает о том, как стать богатым, кто только собирается стать собственником бизнеса, предпринимателем и успешным человеком. Книга пригодится и тем, кто уже пробовал самостоятельно заработать денег, но по каким-то причинам это не получилось сделать. Книга поможет школьникам, студентам, людям с активной жизненной позицией, а также рекламным агентам, менеджерам по продажам и независимым дистрибьюторам. Если вам нужен «волшебный пинок» или «чудо-открытие» на пути к личному богатству,

прочтите эту книгу, и будет вам счастье! *Текст представлен в авторской редакции.*

Содержание

Часть 1	7
Знакомство с автором	7
Самопрезентация «Мои десять секунд». Имя – мем. Имя, моя уникальность в том, что...	10
Тестируем себя. Упражнение «Солнышко».	12
Что я могу делать? Мои ресурсы? Как я могу зарабатывать?	
Мозговой штурм. «Как вы представляете себе, кто такие богатые люди?». «Как вы определяете – богатый это человек или нет?». «Вы верите в то, что вы будете богатым?»	17
Основные способы достижения богатства.	19
Путь Мастера и путь Продавца	
Как стать Мастером своего дела и много зарабатывать? Правило «10000 часов»	22
Главная формула богатства: «Найди потребность и удовлетвори ее»	27
Домашнее задание. Мозговой штурм «Ищем потребности»	32
Как стать миллиардером?	33
Главный вопрос на пути к богатству: «Что я могу предложить людям?» Значение специальных знаний в XXI веке	34

15 основных стратегий достижения богатства	39
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Михаил Соколов

Богатей! Ты – сможешь!

5 шагов на пути к богатству

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме или любыми средствами – электронными или механическими, включая фотографирование, магнитную запись или иные средства копирования или сохранения информации – без письменного разрешения издателя.

© *Соболев Михаил Викторович, 2015*

© *ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс», 2015*

* * *

Часть 1

Как стать богатым и счастливым, занимаясь любимым делом

Знакомство с автором



Я коротко вначале расскажу о себе. Почему я могу говорить о богатстве?

Меня зовут – Соболев Михаил Викторович. Я генеральный директор ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс» (официальный сайт компании – www.sphinx.su).

Я вырос и родился в Арсеньеве. Учился в восьмой школе. После окончания школы я поступил в Харьковский авиационный институт, где учился 5 лет. Получил высшее техниче-

ское образование. После возвращения из Харькова я работал на заводе «Прогресс».

Потом начал работать преподавателем специальных дисциплин в авиационном техникуме. Потом преподавателем экономических дисциплин во всех учебных заведениях нашего города. У меня стаж преподавания более пятнадцати лет.

Работая преподавателем экономических дисциплин, я столкнулся с таким парадоксом. Во всех зарубежных книжках красиво написано про идеи богатства: «Если есть идея – значит, ты богат».

Если все так просто, то почему так мало богатых?

Я решил разобраться в этом вопросе на собственном опыте. Решил заняться бизнесом. Понять все законы бизнеса.

В 2000 году я открыл собственную компанию. Начал работать в сфере информационных технологий, рекламы, маркетинга, продвижения компаний, консультирования предприятий малого бизнеса.

В 2003 году меня пригласили работать в администрацию города Арсеньева. Четыре года я работал на должности заместителя главы по экономике. Занимался экономикой города. Потом полгода был главой города. Исполнял его обязанности.

В 2007 году к власти пришел новый глава города, а я снова ушел в бизнес. Открыл собственную компанию ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс».

Чем я конкретно занимаюсь?

Я занимаюсь консультированием существующих предпринимателей и начинающих бизнесменов, которые только появляются. Моя цель – помочь им заработать денег, помочь им сделать меньше ошибок в бизнесе. Найти оптимальные способы развития и внедрения их идей.

Визитная карточка нашей компании – это телефонные справочники нашего города. Есть проект «Клуб руководителей» и другие проекты.

В 2013–2014 годах я работал во Владивостоке в краевой администрации. Потом снова вернулся в бизнес.

В конце декабря 2014 года я вернулся в Арсеньев.

Я начал новый виток развития и внедрения новых проектов в Арсеньеве. Есть новые проекты и люди, которые работают над этими проектами. Вы можете попасть в эти проекты, если у вас будет такое желание.

Моя задача сегодня – показать вам разные варианты и доказать (если вы не верите), что каждый может быть богатым. Каждый может заниматься любимым делом и при этом зарабатывать хорошие деньги.

Наша встреча не случайна. Перевернем страницу?

Самопрезентация «Мои десять секунд». Имя – мем. Имя, моя уникальность в том, что...

Поиграем в игру «Мои десять секунд».

У вас будет минута на подготовку. Достаньте листочек и ручку. На листочке вам нужно будет написать свое имя, и рядом напишите свой «мем».

Что значит «мем»?

Это краткое сокращение, образ, который вы себе присвоили. Вы должны описать себя.

Я подскажу, как выбрать «мем». Это может быть аббревиатура слов, которая вас характеризует, хобби, увлечения.

К примеру (о себе):

«Я – Соболев Михаил, напишу книгу за три дня!»

Или:

«Я – Соболев Михаил, увеличу Ваши продажи на 20 % за неделю!»

Все запомнили? Моя цель – сделать так, чтобы вы меня запомнили. Я сказал свое имя и чем я отличаюсь. У вас будет минута, чтобы на листочке написать о себе шпаргалку.

Для чего нужно было это упражнение?

Есть такое правило в бизнесе – «правило десяти секунд». Вы зашли в лифт. В лифте вместе с вами едет инвестор, у

которого миллион долларов. Вы можете эти деньги у него попросить. У вас есть ровно десять секунд, чтобы четко выразить свою мысль и выразить свою идею, чтобы он мог вам назначить деловую встречу. Ровно десять секунд.

Это правило появилось в психологии. Первое впечатление о человеке у нас формируется за десять секунд. Либо хорошее, либо плохое. Или нам человек понравился, или нет. И первое впечатление нам потом будет очень сложно изменить.

Я открою вам маленький секрет.

Если вы хотите чего-то добиться от человека, то постарайтесь ваше желание выразить в десяти секундах. Если у вас это получится – у вас будет все хорошо. Нам порой очень сложно сформулировать свою мысль ясно, понятно, образно. Так, чтобы нас поняли за десять секунд.

Каждый из вас думает о том, как можно заработать денег. Все об этом думают!

Моя задача – вам подсказать, дать вам направление, куда можно двигаться. Вы должны понимать, что я могу дать только направление, показать, как можно двигаться. А вы сами определяете: можете заработать деньги или нет. Будете ли вы предпринимать действия, или не будете.

Этот вопрос понятен?

Теперь у вас есть минута, чтобы придумать себе «мем».

Что делать, если у вас не получается?

Если не получается придумать себе уникальный «мем», то это серьезный повод задуматься над своим будущим.

Тестируем себя. Упражнение «Солнышко». Что я могу делать? Мои ресурсы? Как я могу зарабатывать?

Давайте преступим к упражнению «Солнышко». Я его использую на всех тренингах, семинарах, которые веду.

Цель этого упражнения?

Выполнив это упражнение, вы будете знать о том, как вы сможете зарабатывать деньги.

С чего начинаем?

Рисуем «Солнышко» (как в детстве).

Запишите внутри: «Что я могу делать?».

Рисуем рядышком «лучики солнышка». Напротив каждого лучика надо написать то, что вы умеете делать (конкретный навык): стираю, убираю, глажу, рисую, пишу и так далее. Что лично вы можете делать?

Ниже рисуем второе «Солнышко».

Внутри пишем: «Мои ресурсы?».

Что мы понимаем под ресурсами? Это то, что у вас есть: телефон, велосипед, принтер, компьютер. То, чем вы можете распоряжаться.

Переходим к третьему этапу упражнения. Рисуем третье «Солнышко».

Здесь очень важно сама фраза внутри солнышка: «Как я

могу зарабатывать?»).

Почему я написал слово «могу», а «не хочу»? Потому, что когда я ставлю слово «хочу» — я себе ставлю ограничения: хочу — не хочу, нравится — не нравится.

Наша цель — записать здесь много вариантов, как мы можем зарабатывать деньги.

Пример 1.



Пример 2.



Пример 3.



Все умеют стирать? Все! В «стиралку-автомат» закидываешь вещи и порошок и стираешь.

Я хочу привести пример американской женщины. Она купила стиральную машинку — автомат. Посчитала, как быстро она может стирать. Что она сделала? Сама обошла соседей всех и спросила: «Кому нужна услуга по стирке и глажке белья? Звоните, я постираю. Это будет стоить десять долларов». Каждый день ей приносили грязные вещи. Она закидывала их в стиралку и на этом сделала семейный бизнес.

Она обслуживала всю округу. Она брала деньги в зависимости от объема грязного белья. Она зарабатывала с помощью ресурсов, которые у нее были дома.

Вы можете мыть полы? Можете! Сможете на этом заработать деньги? Да!

На самом деле это упражнение имеет колоссальный смысл! Когда вы пишете, «Как я могу заработать?», у вас всегда есть варианты. У вас теперь нет тупика.

Вы можете спасти жизнь своих близких, знакомых с помощью этого упражнения. Вам друг (или подруга) скажет: «Все, жизнь не удалась. Я не знаю, что делать. Подскажи, что мне делать? Ты же друг или подруга». Предложите: «Давай порисуем «солнышки». Погоняйте их по этому упражнению.

Что нужно вам сделать дальше?

Берем навык с первого «солнышка», соединяем с ресурсом со второго «солнышка» и смотрим, как можно заработать.

Все записали телефон в ресурсы? Как можно с помощью телефона заработать?

- Услуга контактного телефона;
- Можно программу скачать и игры создавать;
- Перепрограммировать, ремонтировать телефоны;
- Создавать музыку в телефоне;
- Писать что-то можно (текст, сценарий и т. д.);
- Раздавать точку доступа wi-fi и деньги брать за доступ в Интернет.

Один ресурс, а вариантов заработка – пять и более.

У вас есть возможности зарабатывать! Главное – понять, как!

Вопрос, много или мало, – это другой вопрос.

Цель упражнения «солнышко» – чтобы ваше мышление расширилось и вы могли посмотреть, что вы можете делать и как можете зарабатывать. Пусть сначала теоретически.

Упражнение понятно? Я рекомендую вам это упражнение закончить самостоятельно.

Это очень сильное упражнение! Если вы будете выполнять его в течение пятнадцати минут, вы получите массу вариантов. Я очень часто использую это упражнение, когда у меня большой объем работ и нужно очень многое выполнить. Я таким же образом расписываю всё и определяю приоритет.

Почему это важно?

В жизни могут быть критические ситуации. На работе большой объем работ (внеплановый). Очень большой объем работы нужно сделать.

Сядьте. Обозначьте всё, что нужно сделать. Четко нарисуйте рисунки, схемы. Наш мозг мыслит образами и схемами. Он очень любит картинки и образы. Если вы картинки нарисуете, разными цветами, словами сокращенными (понятными только вам), то ваш мозг будет понимать, какая задача стоит. Потом вы все это закидываете в подсознание. Пока вы спите, это переваривается. На утро вы уже четко зна-

ете, как поступать дальше. Мозг можно и нужно правильно программировать. Нужно просто с ним правильно работать.

Техника понятна? Как подружек и друзей выводить из депрессии, всем понятно? Как родителей выводить из депрессии, всем понятно? Многие взрослые не знают эту методику.

Методика простая и понятная. Нужно три шага, пятнадцать минут, и у человека появляются «крылья».

Мозговой штурм. «Как вы представляете себе, кто такие богатые люди?». «Как вы определяете – богатый это человек или нет?». «Вы верите в то, что вы будете богатым?»

Как вы определяете – богатый человек или бедный? Что такое богатство?

У всех понятие «богатство» разное. Когда мы говорим про богатых людей, у нас у каждого в голове свой образ успешного человека. Для кого-то богатство – это деньги. Для кого-то это дом на Канарах. У всех людей разные критерии.

Вопрос: «Насколько вам подходит этот критерий?»

Вы будете идти к богатству своим путем!

Вы вообще верите, что вы будете богатым? Все верят?

Вы можете знать все, что угодно, а вот будете ли вы делать что-то и двигаться к своим целям, зависит только от вас! Если вы поверите, что вы богаты, то вы будете богатыми в будущем! Вас уже ничто и никто не остановит! Вы будете идти к этой цели!

Вопрос в том, что вам нужно понять, как двигаться и что нужно сделать для этого.

Если вы найдете в своей жизни любимое дело, которое вам очень нравится и доставляет вам удовольствие, и найдете способ, как с его помощью приносить пользу людям, то вы будете богатым и успешным человеком.

Моя задача – просто показать вам правильное направление к вашей мечте.

Но есть одна большая проблема.

Какие у нас любимые сказки на Руси? Про золотую рыбку. Про щуку и Емелю.

Смысл этих сказок в чем? Лежишь на печи, ничего не делаешь – щёлк, и все получилось. Ничего не предпринимая, не прикладывая усилия, вы получаете все блага.

Многие финансовые пирамиды, предлагая быстрые схемы обогащения, говорят: «Вам делать ничего не надо. Вы только деньги свои нам отдайте сейчас. Мы за вас все сделаем». Вы отдаете свои деньги и не получаете ни денег, ни удовольствия – ничего.

Я хочу сказать следующее.

Любой из вас может стать богатым!

Я укажу вам два основных пути. Их, конечно же, больше, но это основные.

Основные способы достижения богатства. Путь Мастера и путь Продавца

Два основных пути к богатству.

Первый путь – это путь Мастера.

Второй путь – путь Торговца (Продавца).

Это не мое определение. Автор этой концепции – международный бизнес – тренер Ицхак Пинтосевич. Он обучает, как можно быть богатым, используя разные пути. Я коротко расскажу, кто такой Мастер, а кто такой Продавец.

Мастер – это человек, который оказывает услуги или производит какую-то продукцию для людей. Он знает свое дело, и люди готовы качественно оплачивать его услуги, потому что он Мастер.

Простой пример.

У вас будет выбор: пойти лечить зубы у профессионального стоматолога или у новичка, который вообще в первый раз будет сверлить зубы? Кого вы выберете? Вы готовы пойти к профессионалу, заплатить ему больше денег. Но все профессионалы были когда-то начинающими. Они просто не говорили, что начинающие. Они просто создавали иллюзию, что они мастера.

Путь Торговца. Это люди, которые умеют продавать.

Сегодня вы все продавали себя. Каждый называл свое имя и свой мем. Эта мини-презентация и есть преподнесение (продажа) себя окружающему миру.

Мы каждый день занимаемся продажами!

Мы просто не говорим, что это продажа. Мы часто не получаем взамен деньги. Улыбаясь человеку, мы получаем в ответ улыбку. Продали ему свое хорошее настроение и получили в ответ хорошее. Можем продать плохое. Пришел грустный. «Что ты такой грустный сегодня?» Тебя начинают жалеть. Вы получаете энергию от людей.

Что есть продажа?

Это преподнесение информации таким образом, чтобы окружающим захотелось предпринять конкретное действие (нужное вам действие).

Искусству торговать можно научиться. Любой может это освоить. У многих народов профессия торговца очень почетна. Если вы хотите стать успешным человеком, вам нужно научиться продавать. Но слово «продавать» не означает, что вам нужно стоять за прилавком. Вы должны уметь грамотно излагать свои мысли и идеи, чтобы люди хотели вас слушать. Прочитать ту информацию, что вы даете. Посмотреть тот товар, который вы предлагаете.

Этому можно и нужно научиться! Этот навык вам очень сильно поможет!

Часто такую фразу говорят: «Я не люблю торговать. Это не мое». Любой человек каждый день занимается торговлей.

Либо вам кто-то что-то продает, либо вы продаете. Просто мы не анализируем этот процесс.

Пример продажи.

Назовите фильм, который вам понравился. Назовите его. Зачем? Когда у вас спрашивают: «Ну как тебе фильм?», – ты говоришь: «Супер! Рекомендую». Что вы сделали? Вы только что продали фильм. Вы испытали положительные эмоции и их передали другому человеку.

Это и есть продажи. Вы продали свою эмоцию. Вы ею поделились. Вы так эмоционально преподнесли продукт (информацию), что человек захотел повторить это за вами или совершить какое-то действие.

Понятен путь Торговца и путь Мастера?

Как стать Мастером своего дела и много зарабатывать?

Правило «10000 часов»

Как стать Мастером?

Есть такое правило. Правило «Десять тысяч часов».

Что это значит?

Если вы потратите на любимое дело десять тысяч часов, то станете мастером этого дела.

Что значит десять тысяч часов?

Рабочий день – восемь часов. Если вы будете хотя бы один час в день заниматься любимым делом (изо дня в день, систематически, целенаправленно), то как только эта цифра перевалит за 10000 часов, вы будете мастером, профессионалом в своем деле. Потому что десять тысяч часов потратили на свое дело.

Для примера возьмем какой-то навык. Пение.

Вы можете знать о пении все, что угодно. Но если вы не будете петь, то, естественно, у вас не будет тренировки голоса. Если вы каждый день час или два часа будете выполнять различные упражнения для голоса, то уже через несколько лет у вас будет четко отработанный навык. Вы будете управлять своим голосом, будете знать его возможности. Еще несколько лет занятий позволят вам работать про-

фессионально. Еще через несколько лет вы станете звездой. О вас будут знать. Вы будете участвовать в различных проектах (международных или российских).

Некоторые читатели приуныли.

Десять тысяч часов! Это целых пять – семь лет!

Для кого-то это может быть десять лет. Для кого-то всего несколько лет.

Если вы будете с утра до вечера заниматься только любимым делом, то вы очень быстро вырастите в профессиональном плане.

Существуют разные способы достижения мастерства.

Как стать экспертом в том или ином вопросе?

Прочти сто книг по данному вопросу, и ты станешь экспертом!

Рассмотрим на примере компьютерных игр.

Вы решили стать профессионалом в компьютерных играх. Прочтите сто книг (как пишутся игры, какие модели используются) разных авторов. Составьте себе конспекты книг. Теперь у вас будет отработанная система. Вы будете через определенное время профессионалом в этом вопросе. Вы уже на высоком уровне любому человеку объясните, как делаются игры. Чем отличие одной игры от другой? Какие платформы? Как они программируются? Вы можете зарабатывать деньги на своей экспертизе. Но вам нужно на это потратить определенный период времени!

В одной из групп у меня спросили: «Вот у меня есть идея,

а денег нет, как я могу заработать?».

Если у вас сейчас нет денег, у вас есть другой ресурс: собственное время и желание. Вы можете потратить свое время на образование, на то, чтобы разобраться в этом вопросе, как заработать на этом.

Допустим, вы не знаете, как заработать на пении. Забиваете в Яндексe запрос: «Как заработать на пении?». Появится миллион ссылок – информация о том, как можно заработать.

Пример.

Я недавно консультировал одного юношу. Он говорит: «Я пою, сочиняю свои композиции. У меня нет денег на продвижение. Что делать?».

«У тебя видеокамера есть?»

Он говорит: «Есть».

Я говорю: «Есть простой алгоритм. Берешь гитару. Включаешь камеру. Поешь. Полученный файл обрабатываешь (преобразовываешь). Выкладываешь запись на Youtube. Денег на это не надо. Чем отличается Youtube от других программ? Он доступен. Нужно просто правильно зарегистрироваться. Потом можно давать ссылки на свои видео друзьям, знакомым. Делать рассылки. Через социальные сети знакомиться, презентовать свои музыкальные проекты. Деньги при этом не требуются (кроме оплаты Интернета). Нужно только твое упорство и потраченное время на простые шаги».

Пример ситуации, когда кому-то не нравится то, что ты

делаешь.

Кто-то занимается вязкой. Он вяжет шапки и выставляет их на продажу. Людям не нравится и никто не покупает у этого человека. Человек пытается развивать свой бизнес, но у него это не выходит, потому что никому не нравится. Как быть?

Есть два ответа на этот вопрос.

Первый ответ (ошибочный). Если вам нравится свой товар, а другим нет, то это их проблемы.

Второй ответ (правильный). Если вы хотите заработать на своем увлечении, а людям это не нравится, то самый простой способ спросить у своих потенциальных покупателей: «Что вам не понравилось? Чтобы вы хотели улучшить в моем товаре? Ответьте, пожалуйста, на вопрос, а я вам сделаю подарок». Люди могут сказать все, что угодно, и без подарка (бесплатно). Например: «Знаете, вот шапочка хорошая, а цвет не очень». Или: «Вот если бы на этой шапочке был рисунок красивый, я бы купил для ребеночка».

Часто мы боимся о чем-то спросить, вдруг нас за это накажут. Если мне что-то непонятно, я всегда спрашиваю. Я могу выглядеть дураком в глазах кого-то. Ну и что?

Мне это важно! Я хочу понять! Я веду диалог и очень часто получаю столько бесплатной информации, за которую кто-то платит.

Если человек смотрит на товар, но не покупает – значит, есть уже потенциальный клиент. Просто вы до него пока

не достучались. Значит, не совсем поняли, что ему нужно. Спросите у него: «В каком случае Вы бы купили товар? Если вам скидку сделаю (50 %) вы его купите?»

Если человек подошел и интересуется – значит, у него есть интерес. Нужно понять, что ему конкретно нужно.

Главная формула богатства: «Найди потребность и удовлетвори ее»

Давайте теперь перейдем к главному секрету богатства.

Есть формула богатства.

Я ее прочитал в книге американского автора Марвин Смолл, но сразу не понял.

Я ее понял (теоретически), но прочувствовал намного позже.

«Найди потребность и удовлетвори ее».

Это и есть главный секрет богатства.

«Найди потребность и удовлетвори ее».

Простая фраза. Но за ней кроется колоссальное состояние.

Всё, что нас окружает – ручки, пеналы, карандаши, телефоны, решает наши проблемы. Потребность – это проблема.

Для чего нужна шапочка зимняя? Чтобы уши не мерзли. И эта шапочка может быть не очень модная.

Очень важно понять следующее. У вас появилась идея какая-то. Она может никому не нравится. Неважно!

Ваша задача – научиться зарабатывать! Если вам пришла одна идея и вы довели ее до логического завершения, то вы можете поверить в собственные силы! У вас появится вторая, третья, четвертая, пятая... десятая идея.

Есть общемировая статистика. Из десяти идей только од-

на доходит до коммерческого успеха. Остальные либо мало-прибыльные, либо рано или поздно умирают. Из десяти бизнес-идей только одна приносит максимальный доход. Если вы хотите стать богатым, у вас должны быть варианты выбора. Мы не знаем, как отреагируют люди на тот или иной товар.

Пример.

Во всех крупных городах работают кадровые агентства. Суть этого бизнеса такова. Есть потенциальные работодатели (компании), которым нужны кадры. Есть потенциальные кандидаты – люди, которые ищут работу. Кадровая фирма ищет потенциальные кадры по заказу работодателей. Проводит собеседования и отдает компаниям потенциальных кандидатов, которые прошли собеседования. Нормальная бизнес-модель? Понятная?

Я решил эту модель запустить в Арсеньеве. Работодатели не хотят платить за эту услугу. Им нужно, но они не хотят платить за эту услугу. Если деньги не поступают в этот проект, то какой смысл им заниматься? Я просто законсервировал этот проект, и все. Опыт, навыки остались. Я модель отработал. Она у меня не работает. Я отложил ее. На этом же мой бизнес не закончился.

Я предложил услугу для компаний – подготовка документов для участия в тендере. Они говорят: нам пока неинтересно. Ну и ладно. Мы можем постоянно пробовать (методом тестирования), что нужно людям.

Какие потребности решает моя компания?

Работая над этим проектом, у меня еще появились идеи, как можно заработать деньги. Я всегда постоянно двигаюсь и не стою на месте. У меня в работе порядка двадцати проектов одновременно. Какой-то первоочередной, какой-то второстепенный. Я просто знаю, что до него у меня пока еще не дошли руки. Проектов много. Порой у меня не хватает средств и ресурсов. Это нормально. У нас проблема с кадрами в городе. Мне нужны профессиональные молодые люди, которые могли бы проектировать сайты, делать интернет-магазины. Я готов платить за эту услугу деньги. Я не могу найти местных специалистов. Приходится обращаться к фрилансерам.

Если вы будете заниматься программированием, научитесь проектировать сайты, вы всегда будете зарабатывать деньги. У меня есть масса проектов, связанных с Интернетом, но у меня нет местных исполнителей. Я плачу фрилансерам из других городов, а мог бы оставлять деньги в своем родном городе.

У меня есть проекты, где я обучаю людей «с нуля».

Приходит девушка: «Я хочу зарабатывать деньги».

Я говорю: «Мне нужен рекламный агент».

Она мне говорит: «А я не умею».

Я говорю: «Неделя, и я тебя научу».

Я даю ей методику, и она через неделю становится полупрофессиональным рекламным агентом. Начинает работать,

зарабатывать. Вопрос только в том, что из десяти кандидатов только трое доходят до финала.

Что делает рекламный агент?

Ему нужно выполнять определенную работу, которую я даю. Встретиться с руководителем, сделать презентацию проекта и описать его преимущества. Выслушать возражения, где-то получить отказ, услышать «нет» или получить согласие. Потом прийти, оформить все документы. Принести счет, чтобы оплатили. Проследить, чтобы оплата прошла. Это целый процесс. Все рекламные агенты, которые когда-то прошли мое обучение, потом устроились работать в другие компании. Они получили навык в практических действиях. Они смогли свои идеи презентовать. Потом другие руководители говорили про них: «Классный специалист. Знаем, кто готовил. Хорошо работает».

Если вы несовершеннолетний, мне сложнее с вами оформить трудовые отношения. У меня за вас повышенная ответственность. Трудовой кодекс обязывает меня, чтобы вы прошли обязательный медосмотр, получили согласие от родителей и от органов опеки и попечительства.

А если что случится с вами, пока вы шли на работу?

Я использую дистанционную форму взаимодействия со своими работниками и со студентами и школьниками. Они выполняют работу на дому, сидя за компьютером. Получают задание по электронной почте, выполняют работу дома, получают деньги денежным переводом. Никто не ходит на ра-

боту, в традиционном понимании этого значения.

Если вам какая-то компания предложила поработать бесплатно – не всегда отказывайтесь. Подумайте, какие потенциальные выгоды вы можете приобрести? Что вы получите взамен? Опыт? Связи, которые вы сможете преумножить?

Главный секрет богатства: «Найти потребность и удовлетвори ее» мы с вами разобрали.

Домашнее задание. Мозговой штурм «Ищем потребности»

Нужно сделать следующее упражнение.

Вам нужно записать сто разных товаров или услуг, которые вас окружают.

Подумать и записать, какую проблему они решают.

Подумать и записать: зачем нужна ручка, зачем нужен телефон?

Так вы начинаете тренировать свой мозг.

Потребность (проблема) каким способом решается?

На самом деле наши проблемы можно решить разными способами.

Допустим, мне нужно какую-то информацию записать.

Первая мысль – ручка, вторая – диктофон, третья – в телефоне сделать заметку. Проблема одна, а способы решения разные. Может быть, в вашей голове появится какая-то уникальная идея, которая решит проблемы массы людей.

Как стать миллиардером?

Кто хотел бы стать миллиардером? Что для этого нужно сделать?

Вам нужно предложить миллиарду людей купить что-то за рубль или за юань.

Какая страна, в которой полтора миллиарда человек?

Китай! Он – рядом!

Если вы сможете предложить товар (услугу), которая стоит один юань и его (ее) сможет купить каждый китаец, то вы станете миллиардером. Мышление нужно включить. Не нужно замыкаться на маленьком городе Арсеньеве.

Если у вас есть доступ в Интернет, можно продвигать товары не только по России, но и в зарубежные страны. Нужно придумать, как это сделать.

В мире более 7 миллиардов людей. У всех этих людей есть масса потребностей, которые вы однажды сможете удовлетворить!

Главный вопрос на пути к богатству: «Что я могу предложить людям?» Значение специальных знаний в XXI веке

Я не знаю, что творится в вашей голове.

Но однажды вы можете придумать такую идею, такую разработку, которая перевернет все технологии мира!

Простой пример.

С помощью сотовых телефонов вы будете оплачивать все платежи, включая коммунальные. Вы подошли в банке к банкомату, провели по сканеру, он считал шифр и деньги списал с вашего счета. Пришли в магазин. То же самое. Щёлк, и все. Вам не нужно стоять в очереди. Щёлк, а там пароль – ваше ДНК.

Новые технологии уже есть. Они появляются. Они могут принципиально изменить нашу жизнь.

А теперь представьте себе такую ситуацию. Кто-то из вас придумал двигатель на воде. Или на отходах бытовых, к примеру. Бензин не нужен. Нефть не нужна. Масло моторное не нужно. Нет угрозы окружающему миру. Мир меняется.

Изобретения есть в вашей голове. Вы мыслите совершенно по-другому!

Вы – движущая сила! Вы будете двигать дальше прогресс!

Исходя из своих целей, убеждений, задач.

Играете в компьютерные игры?

Через пять-семь лет дети будут обучаться с помощью компьютерных игр.

Представьте себе такой урок истории из будущего.

Учебника нет. Вы запустили компьютер. Ваша задача – ответить на вопросы. Отвечаете правильно на вопросы, и у вас на экране открываются территории, которые были освоены Россией. Вы ошиблись, и все. Game is over. Игра закончена, и начинаете сначала.

Будет ли вам интересно так учиться, играя? Визуально сражения показывать? Двигать виртуальными военными силами во время Второй мировой войны? Это будет совершенно новая технология обучения.

Технологии меняются. Вы меняете технологии. Вы их будете применять.

Пример.

Я звоню другу и по скайпу разговариваю.

Он спрашивает: «Ты где?»

Я говорю: «В лесу».

Он: «А как ты со мной по скайпу говоришь?».

Я отвечаю: «Очень просто. Смартфон выделяет wifi, и я говорю через планшет. Есть такая технология».

Он: «Отлично. Приедешь – расскажешь об этом подробнее».

Многие технологии есть, но мы о них просто не знаем.

Что отличает двадцать первый век от двадцатого?

В двадцатом веке ключевыми были технологии и заводы.

Двадцать первый век – это век информации! Если вы владеете информацией и умеете обращаться с ней, то вы будете богатым человеком!

Кто из вас читал книги Роберта Кийосаки? Книгу «Богатый папа, бедный папа»?

Тех, кто ее читал, я вас поздравляю, вы изменили свою жизнь. А кто не читал рекомендую почитать. Я жалею о том, что эта книга не попала мне в школе. Я ее прочитал, когда уже занимался бизнесом. Я уже много ошибок сделал.

Роберт Кийосаки условно делит людей на 4 категории.

Работники – люди, работающие по найму.

Предприниматели – люди, работающие на себя.

Бизнесмены – люди, создавшие бизнес-системы.

Инвесторы – люди, вкладывающие деньги в бизнес-системы.

Вы все будете в ситуации «Работник». Вас к этому готовит школа. Предполагается, что по окончании школы вы получите диплом, будете работать по специальности. Я не говорю, что это плохо. Это нормально. Просто вы всю жизнь будете или «работником» или предпринимателем, бизнесменом, инвестором. Это будет только ваш путь, ваш выбор. Никто вам не запретит быть на работе и думать о том, как заработать денег больше (реализовав какой-то проект, идею).

Конечно, можно всю жизнь плакать: «Какая у меня

неудачная работа. Как проклятая, в 6 утра встаю, на электричке два часа еду, начальник – козел, подчиненные – дуры, муж меня не понимает, жизнь не удалась». Можно и такую картинку в жизни рисовать.

А я считаю, что вы можете жить по-другому! Проснуться на позитиве, сделать зарядку, пробежать утренний кросс, облиться холодной водой, выпить чашку ароматного кофе. Открыть ноутбук и заниматься своим любимым делом.

У Роберта Кийосаки есть игра «Денежный поток». Мы играли в нее всей семьей. Она очень интересная. Объясняет основные принципы богатства.

Я создал собственный вариант игры, адаптированный под российскую действительность. Игра называется «Богатей».

В чем суть игры «Богатей»?

Человек начинает игру работником, потом становится предпринимателем, потом бизнесменом, потом инвестором и выходит на дорожку миллионера. Я говорю, что за шесть часов игры вы станете миллионером (игровым).

Когда взрослые, студенты или школьники начинают играть в эту игру, то их первая реакция какая? «Тут же считать надо, надо думать. А я же хотел просто поиграть. А тут еще и думать надо». Через час я говорю: «Урок заканчивается, вам домой надо». Мне в ответ: «Мы хотим еще поиграть. Нам все понятно».

Есть правила жизни. Их нужно понять.

Есть законы денег.

Законы успеха. Законы бизнеса. Их нужно изучить.

Надо потратить свое время (свой ресурс).

Разложить информацию по полочкам, чтобы было понятно именно тебе.

И начать шаг за шагом идти к своей цели.

15 основных стратегий достижения богатства

Теперь я нарисую вам такую схему: «Пятнадцать основных стратегий достижения богатства».



Пятнадцать основных стратегий достижения богатства

У нас у всех есть разные пути. Мы можем стать богатыми по-разному.

Давайте заглянем в будущее. Прошло семь лет. Вы закончили высшее учебное заведение с красным дипломом. У вас есть специальность. Вы устроились на работу. В какую-то компанию крупную, корпорацию. Зарабатываете нормальные деньги. Проходит некоторое время, и вы понимаете, что

денег вам не хватает. Такова жизнь. Наемному работнику всегда не хватает денег. Сколько бы он ни работал. Какие бы должности ни занимал.

Что делает человек?

Начинает строить карьерную лестницу. Находит дополнительную работу. Потому что он хочет получать больше денег. Потому что растут расходы: на машину, вещи, продукты питания, детей, ипотечные кредиты.

Работу вам бросать нельзя, потому что есть социальные обязательства. Есть платежи, по которым нужно платить. А денег заработать хочется еще больше. Я всегда говорю о том, что необязательно бросать работу. Вы можете найти дополнительные источники дохода. Это может быть: домашний бизнес, сетевой бизнес или создание объектов интеллектуальной собственности.

Что такое «домашний бизнес»?

Домашний бизнес предполагает, что вы будете использовать свой дом, свои домашние ресурсы, чтобы как-то зарабатывать.

Как вы думаете, сколько видов домашнего бизнеса существует? Десять? Двадцать? Пятнадцать? Сто?

Более 1900 классифицированных домашних бизнесов!

Если вы захотите узнать об этом подробнее, в Яндексе набираете «идеи для домашнего бизнеса». В числе первых вам высветится сайт Нелли Федосенко, которая классифицировала виды домашнего бизнеса по разным направлениям: му-

зыка, цветы, растения, автомобили и т. д.

Что я вам рекомендую сделать?

Вы можете этого не делать, но лучше сделайте.

Откройте этот сайт.

Выберите описание одного бизнеса.

Прочитайте и поймите, за счет чего зарабатываются деньги в этой идее. Поймите, какую потребность (проблему) решает этот бизнес? Получится модель бизнеса – за счет чего появляется доход.

Вы не потратили денег, а уже получили финансовое мышление, вы начали его тренировать. Если вы такое упражнение сделаете со всеми идеями сайта, то у вас будет в голове более тысячи схем зарабатывания денег. Эти знания очень дорого стоят! Вы на любую идею сможете посмотреть и знать, сколько вы сможете на ней заработать.

Понятно про домашний бизнес?

Переходим ко второму способу заработка – сетевой бизнес.

Сколько сетевых компаний существует в мире? Более пяти тысяч.

В чем принцип сетевой компании?

Есть компания-производитель и есть независимые дистрибьюторы, которые товар (услугу) от производителя напрямую предлагает людям. Нет никаких посредников. Есть только дистрибьюторы, которые являются специальными представителями компании.

Почему у нас такой негатив к сетевым компаниям?

Вот типичные ответы: «Они навязывают. Пристают. Они лезут в нашу жизнь. Они лезут в наши квартиры, наши кошельки».

На самом деле что происходит?

Когда нам пытаются «впарить» товар, мы это чувствуем.

Когда нам искренне и качественно дают информацию о товарах и услугах, мы принимаем для себя решение: мы купим либо сейчас, либо потом, либо не купим вообще.

Что дает сетевой бизнес?

Он дает опыт и квалификацию продаж.

Почему я пошел в сетевой бизнес?

Мне было важно понять технологию – как это работает.

Чему я научился? Какой урок я извлек из сетевого бизнеса?

Я могу зарабатывать в любом городе, в любой стране! Главное – чтобы я знал свой продукт и знал технологию продаж. Вот это самый главный вывод, который я сделал, работая в сетевых компаниях.

Я получил важный навык, который мне потом очень пригодился. Я приехал в город Южно-Сахалинск. У меня был номер телефона только одного человека, который я взял по рекомендации у друга. Я не знал никого в этом городе. Через месяц я заработал триста тысяч рублей. По технологии. Я у этого человека взял контакты его знакомых. По его рекомендациям пришел, провел встречи, договорился. Собрал

группу, провел обучение, заработал деньги. Потому что технологию знал. Если бы технологию не знал, то не справился, не сумел бы этого сделать.

Вы этому можете научиться! Но будете вы учиться или нет – это только ваше право и ваш выбор. Вас никто не заставляет.

Третий вариант заработка в домашних условиях. Это создание объектов интеллектуальной собственности. Что это значит?

Кто читал книгу про Гарри Поттера? Кто смотрел это кино? Как вы считаете, автор книги богатый человек?

Что она сделала? Она придумал историю про мальчика, который выжил.

У нее была просто в голове идея. Она писала эту рукопись на кухне (пока маленькая дочурка спала). Ночью писала на листочках (на черновиках с обратной стороны). Она принесла рукопись в издательство: «Вот, я написала сказку». Ей говорят: «Мы это не будем печатать». Принесла во второе издательство. В третье. Там взяли, почитали и заключили договор. Когда книга стала бестселлером, издательство заключило с автором договор на вторую книгу. Она еще не написана была. «Напишите продолжение. Вот вам 250 тысяч фунтов аванс. Вы только напишите», сказали автору в издательстве. Потом вышла третья книга, потом четвертая. Потом появилась экранизация книги. Автор стала очень богатой женщиной.

Что было в самом начале? Просто идея.

Вы покупаете кока-колу. Крышечка на баночке щелкает. Обращали на это внимание? Вы знаете, что это запатентованное устройство? Что с каждой открытой баночки разработчики этой крышечки зарабатывают свои копейки? С каждой открытой клиентом баночки? Они эту идею придумали и запатентовали. С каждой партии банок начисляется свой процент.

В вашей голове прячутся миллионы идей! Если вы правильно свое сознание натренируете, то вы сможете создавать идеи, которые принесут вам богатство!

Вы можете писать книги. Сочинять стихи. Писать музыку. Делать литературные переводы. Писать сценарии. И на всем этом зарабатывать деньги. Это и есть объекты интеллектуальной собственности. Вам для их создания деньги не нужны. Только требуются листочек, ручка (или клавиатура), идея в голове и вдохновение.

Этому может научиться любой из вас! Излагать свои мысли. Грамотно, квалифицированно, ярко.

Для чего мы ищем подработку? Для того, чтобы дополнительные средства поступили в нашу кубышку (наш карман). Это – наши будущие инвестиции.

Инвестиции – это наши средства, которые мы направляем куда-то. Для того, чтобы они приумножились.

Куда инвестируют богатые люди?

Первое – это бизнес.

Второе – это недвижимость.

Третье – это рынок ценных бумаг.

Давайте коротко о каждом направлении инвестирования поговорим.

Что такое бизнес?

Это все компании, которые что-то производят или оказывают какие-то услуги. Химчистка – это услуги. Производство стульев – это производство. В любом случае там и там работает бизнес-система.

Что такое недвижимость?

Это квартиры, склады, офисы, земли, помещения все, что можно построить или эксплуатировать.

Если у вас есть в голове бизнес-идея и вы знаете, как на ней заработать, то вы будете богатым человеком.

Пример.

Один человек выкупил 5 гектаров земли в Краснодаре. Он спроектировал целый городок. Создал строительную компанию. Строит дома за миллион рублей, а продает их за два миллиона. Целые улицы у него выкупаются. У него есть своя земля. Он правильно оформил строительный бизнес. Приезжают люди. Переселяются. Покупают дом за два миллиона. Они счастливы – он счастлив. Это его земля, и его идеи приносят доход.

Что такое рынок ценных бумаг?

Это акции, облигации, фьючерсы и т. д. Это целый мир,

где вращаются ежедневно триллионы долларов. Бизнес и частные инвесторы вкладывают в виртуальные деньги свои реальные деньги. За счет падения или повышения курсов од-ни акции падают в цене, другие растут. Если вы знаете за-кономерности, то можно на этом заработать или всё потерять.

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.