

0+0=?

ПОЧЕМУ ВЫ
НЕ **БОГАТЫЕ**,

ЕСЛИ ВЫ ТАКИЕ
УМНЫЕ?

Продано более 150 000 экземпляров книг автора

АНДРЕЙ ПАРАБЕЛЛУМ

БИЗНЕС В КАРМАНЕ

гульщики
на ми
му
огна
ди,
е м
сам
ятно
сть
им возмо
изменить
несколько
формат по
и примен
внй жи
т к себе н
ю зарплат
списыват
ансам и по
лов прави
ными ком
едприятия
компност
е. А
сто
сторону,
даний. Удо
игу всегда
повседнев
анимают и

Бизнес в кармане

Андрей Парабеллум

**0+0=2. Почему вы не богатые,
если вы такие умные?**

«Питер»

2013

Парабеллум А. А.

0+0=2. Почему вы не богатые, если вы такие умные? /

А. А. Парабеллум — «Питер», 2013 — (Бизнес в кармане)

ISBN 978-5-496-00532-6

Троечники и прогульщики нанимают к себе на работу отличников. Причем на мизерную зарплату. Ваш одноклассник, которому вы давали списывать в школе, уже давно обогнал вас и по финансам, и по статусу в жизни. Люди, которые и двух слов правильно связать не могут, руководят огромными компаниями, бизнесами и госпредприятиями. Нет ли тут какой-то непонятной закономерности? Закономерность есть – она описана в этой книге. Автор дает вам возможность посмотреть на себя со стороны и изменить ситуацию в нужную вам сторону, выполнив несколько простых домашних заданий. Удобный формат позволит вам держать книгу всегда под рукой и применять авторские советы в повседневной жизни.

ISBN 978-5-496-00532-6

© Парабеллум А. А., 2013

© Питер, 2013

Содержание

Есть такой вопрос: «Почему?»	6
Глава 1. Создание правильной среды	8
Что такое финансы	9
Чем успешные люди отличаются от неуспешных (менее успешных)	11
Кнут или пряник? Секреты самомотивации	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Андрей Парабеллум

$0+0=2$. Почему вы не богатые, если вы такие умные?

Некоторое время назад два моих клиента одновременно задали почти один и тот же вопрос: «Андрей, я у тебя – не первый и не последний в коучинге. Ты не знаешь тему, не работал десять лет в нише... И как, черт возьми, тебе удается, не влезая в детали, едва коснувшись какого-либо проекта, превращать его в золотую жилу?»

Есть такой вопрос: «Почему?»

У меня были невероятные подъемы и колоссальные падения, но если оглянуться назад и посмотреть на всё, что я делал в моих бизнесах, то лучший результат получался, когда я не задавался дурацким: «Почему?» А все провалы происходили, когда вместо того, чтобы идти дальше, я останавливался и старался понять, почему это работает так, а не иначе, или, наоборот, не работает.

Сначала я думал, что это неправильно и нужно получше разобраться в теме. А когда все станет понятно, деньги польются рекой. Это же логично! Но опыт (мой и моих клиентов) показал, что можно быть умным и логичным, а можно – богатым. Вопреки всему, чему нас учили родители и учителя, троечники нанимают на работу отличников за мизерную зарплату.

На одном из тренингов я рассказывал реальную историю. Я долгое время посещал семинары и конференции Дэна Кеннеди в качестве пассивного слушателя: искренне старался разобраться что к чему, внимательно слушал все, что там говорилось. 1000+ человек со всех уголков планеты, а рядом со мной сидела женщина-инопланетянин. Во всяком случае, у нее был такой вид. Просто она совершенно не понимала, о чем идет речь и что вообще происходит. После очередного выступления она рискнула со мной заговорить и спросила: «О чем Дэн распинался полтора часа?» Я объяснил в двух словах, что если у вас есть база клиентов, то можно внедрить систему подписки на какой-либо сервис – первые два месяца бесплатно, а дальше PayPal (платежная система) начнет автоматически снимать ежемесячные платежи с кредитки клиента. И что многие клиенты будут продолжать пользоваться сервисом, потому что лень отписаться или потому, что они просто забудут об этом. Мы пообщались еще минут десять на тему о том, что я из России и погода хорошая, и только после этого мне удалось от нее отделаться.

Через год на этой же конференции во время перерыва я спокойно пью кофе и вдруг слышу где-то позади меня: «Андрэй, Андрэй! Май рашн френд. Айм глэд ту си ю!» Оборачиваюсь и вижу, что ко мне бежит «это» с большими инопланетными глазами и улыбкой до ушей и захлеб начинает благодарить. Когда я остановил женщину и попросил объяснить, в чем дело, она рассказала, что ее база клиентов – около тысячи человек и что после прошлогодней конференции она попробовала у себя штуку с кредитками. В итоге за год заработала благодаря этому трюку \$180 000. И еще около 120 000 на допродажах.

У меня помутилось в глазах, и мир перевернулся: эта инопланетянка НИЧЕГО не поняла из того, о чем ей пять дней говорили на той конференции, но пошла и тупо сделала ТОЛЬКО то, что я ей рассказал за несколько минут беседы!!! Как это произошло? Это же Я все понял тогда, это же Я внимательно слушал все интересные идеи, это же Я разобрался, как оно работает...

Несправедливо? Однозначно! Но не потому, что природа ошиблась, а из-за того, что в школе нас фокусируют не на тех навыках, которые приносят финансовый успех.

Вы никогда не обращали внимания на то, что зачастую в жизни многое идет не так, как нас учили в школе? Троечники и прогульщики нанимают на работу отличников, причем на мизерную зарплату. Одноклассник, которому вы давали списывать в школе, давно вас обогнал и по финансам, и по статусу. Люди, которые и двух слов связать не могли, руководят огромными компаниями, бизнесами и госпредприятиями.

Нет ли тут какой-нибудь странной закономерности?

Закономерность есть, и я не только ее раскрыл, но и дал вам возможность посмотреть на себя со стороны и повернуть ситуацию в нужное русло, выполнив несколько простых домашних заданий.

Почему я выбрасываю (это не опечатка!) тренинг всего за 6000 рублей? Потому что его информация настолько важна, что я хочу, чтобы ею воспользовалось как можно больше хороших людей.

Теперь эта книга стоит меньше сотой доли (1 %) от суммы, которую вам принесет эта информация. Или не принесет – если вы ее не воспримете.

P.S.

Недавно Костег¹ прошел этот тренинг и сказал: «Неожиданно нашел в своем подходе к бизнесу огромный косяк. Золотой тренинг! Мы должны поднять на него цену и продавать только участникам мастер-группы». Так что он теперь меня ненавидит.

P.P.S.

Полную версию этого тренинга (без купюр) мы иногда продаем тут:
<http://infobusiness2.ru/Umnobednyj>.

¹ Константин Бенко, исполнительный директор Инфобизнес2.ру.

Глава 1. Создание правильной среды

- ✓ Способ измерить вашу эффективность.
- ✓ Все всё знают, но ни фига не делают.
- ✓ Почему мы все еще не миллионеры?
- ✓ Достойная причина стремительно двигаться вперед.
- ✓ Доллары со скидкой и разнообразие денежных тем.
- ✓ Тупая идея и хорошие результаты: почему так происходит?
- ✓ Уровень ваших финансовых целей.
- ✓ Денежная математика: сколько именно и для чего?
- ✓ А вы, собственно, приближаетесь или отдаляетесь?
- ✓ Главное отличие успешных людей от неуспешных.
- ✓ Не боремся с течением, а используем его.
- ✓ Симбиоз пряника и кнута в личной мотивации.
- ✓ Волшебная таблетка личного магнетизма.
- ✓ Самодисциплина и самомотивация.
- ✓ Главная причина неэффективности внешней мотивации.
- ✓ Каждый день. Без исключения. Строим свой трамплин.
- ✓ Работаем с негативом и сомнениями.
- ✓ Как контролировать любой процесс.
- ✓ Про верхние 0,5 % населения.
- ✓ Два ключевых навыка для достижения ваших целей.
- ✓ Создаем группу поддержки: идем вместе вперед.
- ✓ Горизонтальные связи.
- ✓ Роль коуча в вашей жизни.
- ✓ Ответственность перед самим собой.
- ✓ Создавайте среду, которая будет вас растить.
- ✓ Выстраиваем, находим, покупаем.
- ✓ Как взлетать, если нужна внешняя мотивация.
- ✓ Внутренняя мотивация через внешнюю.
- ✓ Работа в аврале и кризисных условиях.

Что такое финансы

Финансы, деньги – всего лишь отражение и способ измерения вашей эффективности, результатов в работе или бизнесе. Ничего лучше на сегодняшний день еще не придумали.

Для начала давайте назовем главную причину неумения делать деньги: многие из нас знают, что нужно сделать для улучшения собственного финансового положения, но при этом ни фига не делают. То есть бездействуют.

На одном из своих семинаров Джим Рон сказал интересную вещь: «Единственная причина, по которой многие из нас еще не стали миллионерами, – это то, что у нас нет настоящей причины ими стать».

Задумайтесь, и вы поймете, что на самом деле так и есть. Мотивации «стать богатым», желания каких-то материальных благ порой недостаточно, чтобы заставить самих себя активно действовать. Поэтому все остается на уровне мечтаний. Вместо того чтобы работать на достижение большой цели, мы расходуем свое время и жизнь на мелкие радости.

А раз так, многие никогда не станут богатыми, поскольку не найдут достаточно яркой и зажигающей причины взять себя в руки, пойти вперед и заработать столько денег, сколько всегда хотели иметь. С этим нужно что-то делать!

Зарабатывать деньги в бизнесе или в инфобизнесе на самом деле легко и просто.

Не нужно быть гением, чтобы иметь если не все, то очень многое в этом мире.

Ветераны инфобизнеса на собственном примере и примере своих товарищей видели, что в инфобизнесе совершенно не имеет значения, на какую тему вести обучение. Можно учить людей чему угодно. Например, рассказывать про фокусы или бизнесы, продажи или рисование пейзажей. О чем хотите! Лишь бы вы сами в этом разбирались.

При стандартном подходе к процессу обучения в инфобизнесе есть определенные методики и формулы, с помощью которых можно зарабатывать абсолютно на всем. То есть если что-то делать, двигаться в правильном направлении и при этом знать, что ты делаешь и куда идешь, тема в принципе роли не играет.

Конечно, какие-то темы соберут большую целевую аудиторию, какие-то – немного людей, но при определенном подходе к процессу можно найти способ продавать «доллары со скидкой».

Почему я вам обо всем этом рассказываю? Возьмите, например, современные газеты, журналы, желтую прессу. Выйдите в Интернет, почитайте вашу френд-ленту или просто новости. Вы увидите массу примеров, когда кто-то берет самую обычную идею или тривиальный продукт (не Google, Facebook и т. п.), что-то совсем простое и делает на этом достаточно большие и легкие деньги. Буквально: «Купил “Сникерс” за доллар – продал за три. На полученные два доллара и живу».

И что человек при этом делает, какую тему выбирает – все равно.

Большинство людей не зарабатывают больших денег именно потому, что это не является их настоящей целью.

Другой вариант – цели и приоритеты расставлены неверно. Это первый вопрос (проблема) мотивации: является ли желание заработать (зарабатывать) большие деньги основной целью внутренней мотивации человека? Если ответ «нет», естественно, ничего не получается – стихийно такие вещи не происходят.

Вторая проблема заключается в том, что даже у многих из тех, кто считает финансовые достижения своей высшей целью, нет конкретики, все находится на уровне «хорошо бы заработать больше денег». Сколько именно? Насколько больше? Какое количество денег требуется для достижения целей?

На своем семинаре по клонированию бизнеса я рассказывал об интересных методиках конкретизации целей. На семинаре по консалтингу мы, наверное, полтора часа в деталях прорабатывали свои жизненные цели на следующий год – именно с финансовой точки зрения. Чтобы затем привязать их к сегодняшнему дню. То есть чтобы у вас и других людей, принимавших участие в семинаре, возникло понимание того, что им нужно делать сегодня ради достижения поставленных финансовых целей. Какими бы нереальными они ни казались.

Кроме мотивации еще нужны замеры того, что вы делаете сегодня, чтобы понять, приближают ли вас ваши действия к достижению главной цели или, наоборот, отдаляют от нее.

Такие замеры проводят очень немногие, и в результате вероятность неудачи увеличивается.

Чем успешные люди отличаются от неуспешных (менее успешных)

Отличие между успешными и неуспешными (менее успешными) людьми заключается в наличии или отсутствии проведения замеров по ходу достижения целей.

Разговаривая с практиками бизнеса – людьми, которые зарабатывают деньги в той или иной области, вы заметите, что большинство из них не задаются вопросом, почему работает то, что они делают. Он для них неприоритетен. Раз работает – значит, движение идет в верном направлении.

Многие программисты и айтишники знают по собственному опыту: чтобы понять, из-за чего упал сервер, нужно гораздо больше времени, чем просто «попрыгать вокруг него с бубном» и починить.

В итоге возникает вопрос о целесообразности разбора проблемы и соответствующих временных затрат. Лучше потратить это время на достижение цели, чем на понимание «что, зачем и почему». Некоторые вещи проще принять на веру, смириться с произошедшим и не заикливаться на причинах, пытаясь исправить ситуацию.

То есть не нужно бороться и плыть против течения, а следует стараться использовать любую ситуацию себе на пользу, просто дальше работать.

Кнут или пряник? Секреты самомотивации

Как правильно мотивировать самого себя? Многие считают, что кнут и в плане самомотивации работает эффективнее пряника. Лично я с этим не согласен и считаю, что оба приема лучше использовать одновременно. Это гораздо действеннее.

Однажды мы делали интересный вебинар под названием «Тайм-менеджмент для гуру». Обсуждались три важные вещи, на которые следует обратить особое внимание людям, резко идущим вверх и достигшим уровня гуру.

В частности, мы поднимали вопросы мотивации, разбирали ее структуру. Один из важных кирпичиков в этом «здании» – самодисциплина. Чем она у вас лучше поставлена, тем привлекательнее вы становитесь для других людей.

Почему так происходит, не знаю. Но это краеугольный камень личного магнетизма.

Вы не сможете полностью контролировать окружающий мир до тех пор, пока не научитесь контролировать самих себя. Поэтому если с первого раза вам сложно усвоить и принять новые вещи, о которых я говорю, сначала осознайте необходимость и важность самодисциплины.

Кроме этого нужно уметь еще очень много вещей: позволять себе отдыхать, жить и творить в потоке и т. д. Но ничего не получится, если вы не научитесь себя правильно мотивировать. Никто вместо вас или за вас не будет этого делать.

Серьезная ошибка многих структур (например, армии) заключается в том, что идет исключительно внешняя мотивация – будь то кнут или пряник. А она малоэффективна по определению, так как любая внешняя мотивация носит временный характер.

Есть мотивация – и человек что-то делает, мотивация прекращается – вместе с ней и действия сходят на нет. Грубо говоря, ударили током – человек отпрыгнул, нет разряда – он не прыгает.

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.