



**НАЧНИ
С НУЛЯ**

**Как создавать
источники дохода
в интернет**

Фомин Алексей Сергеевич

Алексей Сергеевич Фомин

Начни с нуля! Как создавать источники дохода через интернет?

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55308240

SelfPub; 2025

ISBN 978-5-532-06214-6

Аннотация

Однажды в суете текущих дней мечта покажется мечтой. Захочется оставить все, закрыться, убежать, но ты ее лелей. И помни каждый день, и знай, не зря дана она тебе душой. Споткнулся и упал, – вставай! Иди смелей на встречу к ней... Уверен, каждый читатель получит новые знания, заменит старые убеждения и сможет достаточно зарабатывать, инвестировать и путешествовать. Чтобы процесс чтения был наиболее легок и увлекателен, в книге встроены художественные отступления: "Мысли вслух – отдохнем от прочитанного".

Алексей Фомин

Начни с нуля! Как создавать источники дохода через интернет?

Лицевая сторона обложки

"Начни с нуля! Как создавать источники дохода через интернет.

Обложка с моим фото

Обратная сторона обложки

"Однажды в суете текущих дней мечта покажется мечтой. Захочется оставить все, закрыться, убежать, но ты ее лелей.

И помни каждый день и знай, не зря дана она тебе душой, Споткнулся и упал, – вставай! Иди смелей на встречу к ней..."

Фомин А.С.

Содержание

Глава 1 Предисловие. Об авторе.

Глава 2 С чего начинать бизнес через интернет?

2.1 Варианты развития событий

2.2 Работа с подсознанием – важность аффирмаций и визуализаций в достижении желаемого результата.

2.3 Энтузиазм. Высокий эмоциональный тон лежит в основе любого успеха

2.4 Уровни мышления от найма к самозанятости и бизнесу

Мысли вслух – отдохнем от прочитанного

Глава 3 Стратегия инвестирования от ИнвесторМастер. От высокодоходных проектов к долгосрочному инвестированию

3.1 С какой суммы можно приступить к высокодоходному инвестированию

3.2. Куда вкладывать деньги? Выбираем проекты.

3.3 Высокодоходные онлайн проекты в инвестициях

3.5 Пассивный доход на Форекс. Торговые советники, ПАММ-счета, Копирование сделок

Мысли вслух – отдохнем от прочитанного

Глава 4 Как зарабатывать через интернет без вложений от 500\$

4.1 Официальная работа через интернет в крупных компаниях. Освоение востребованных интернет профессий.

4.2. Преимущества и недостатки удаленной работы по

найму

4.3 Работа копирайтером

4.4 Работа фрилансером

4.5 На чем НЕ стоит пытаться заработать через интернет

4.6 Безопасность при работе в сети интернет

Мысли вслух – отдохнем от прочитанного

Глава 5. 2 реальности. А какую выбираете вы.

Неопределенность в бизнесе и выборе ниши

Глава 6. Долгосрочные инвестиции с повышенной

степенью надежности

Мысли вслух – отдохнем от прочитанного

Глава 7. Инвестиции в собственное образование –

самые высокие дивиденды

Мысли вслух. Отдохнем от прочитанного

Заключение

Система ценностей автора в жизни и бизнесе

Список рекомендуемой литературы

Предисловие. Об авторе.

Информированным быть нужно настолько, насколько Вам это необходимо, чтобы двигаться дальше.

Фомин А. С.

Свой бизнес путь я начал, когда мне было около 25 лет. Начиная с университета, работал на заводе подсобным рабочим, слесарем, продавцом-консультантом в магазине ав-

тозапчастей, маркетологом, да так бы и работал по сей день, пока не пошел на курсы английского, где встретил Виктора, такого же как я студента. Мы с ним дружим и по сей день.

У нас было много общих тем, и как сейчас я понимаю, Виктор посеял в моей голове бизнес семена и дал прочитать несколько книг, после которых мышление стало медленно, но постепенно трансформироваться. Я также продолжал ходить на работу, но спокойствия на душе уже не было.

Такое чувство, как будто убиваешь время, протирая штаны на менеджерском стуле, подпитываясь 2 раза в месяц авансом и з/п + %.

Переход в бизнес был переломным моментом и он произошел после того, как я влился в тусовку предпринимателей на моем первом платном бизнес-тренинге в Смоленске и познакомился с Андреем, предпринимателем высокого уровня, который внес не малый вклад в формирование моей личности и предпринимательского духа.

Я чувствовал себя паршиво, поскольку на обучении у всех ребят уже были бизнесы, а я был наемным сотрудником. Сколько неправильных убеждений и умозаключений стало меняться с огромной скоростью. Пришлось преодолеть много страхов, которые многим не дают покинуть уютный офис, стабильные выплаты аванса и зарплаты и пуститься "в открытое плавание".

Я поставил под сомнение все, что знал ранее об учебе, работе, о своих видениях карьерного роста. Старый мир рух-

нул, старое мышление менялось на новое. Я стал партнером предпринимателя в бизнесе по Недвижимости, и начался долгий путь взлетов и падений.

Когда появляются первые впечатляющие результаты, появляется чувство что ты все знаешь и так будет всегда, но потом мир бьет тебя по башке. А когда опомнился, ты уже измеряешь глубину падения. Серьезных кризисов в жизни и финансах у меня было всего 2.

На втором жизненном кризисе я поймал себя на такой мысли: **"Какой бы глубины падения вы не достигли, это еще не край, можно опуститься еще ниже"**. Не верите? Проверьте. Но не советую))

Глава 2. С чего начинать интернет бизнес

"Секрет того, чтобы добиться чего-то, – начать."

Марк Твен

2.1 Варианты развития событий

Прежде чем задуматься над созданием бизнеса, следует задать себе вопрос: "Зачем это мне нужно вообще?". Возможно, вас не устраивает текущий доход, уровень жизни, круг общения, вам хочется уйти с работы, или вы не работаете вообще, вы мечтаете о путешествиях или хотели бы переехать в другую страну на ПМЖ.

Причин может быть много, но если вы просто хотите, а не намерены что-то конкретное воплотить в жизнь, то вряд ли начнете. Скорее всего, закроете книгу не дочитав до конца,

отложите изучение азов маркетинга, продаж и инвестирования на завтрашний день, который, как правило, никогда не наступает. **Это вариант №1.** Мысль была, но действий не дала. Знакомая ситуация, не правда ли?

Есть другой вариант развития событий, назовем его **№2.** Чаще всего он разворачивается после прочтения книги, просмотра фильма или прохождения тренинга, который "зажигает", наполняет мотивацией и придает сил и уверенности, которых хватает только на первое время.

Вы выбираете тему в которой хотели бы развиваться, делаете первые шаги, и – не получается; потом переходите на другую нишу, потом еще и еще и в итоге все бросаете с мыслью, что бизнес не для меня или это слишком сложно или подсознательно начинаете искать причины, чтобы не продолжать.

Вариант развития событий №3. Вы тестируете ниши, делаете много действий и получаете первый денежный результат на свободном рынке. Появляется точка опоры и уверенность в своих силах, уровень энергии и энтузиазма возрастает. Полученный успешный опыт вы повторяете несколько раз, и появляется чувство что вы все знаете, понимаете и перестаете развиваться. Но время не стоит на месте, современный мир и технологии совершенствуются ежедневно, поэтому реальность наказывает жестко, и вы уже "на мели". Пожалуйста, не попадитесь в эту ловушку. Печальный опыт проходил и автор данной книги.

Делаем вывод: Недостаточно получить первые результаты и повторить их. Следует закрепиться на уровне дохода и развиваться дальше, иначе падение неизбежно.

Через третий вариант развития событий проходят **99% успешных инвесторов и предпринимателей**. Так что если у вас сейчас кризисная ситуация, не отчаивайтесь, это шанс выйти на новый уровень развития и больше никогда не возвращаться к работе по найму.

Как всегда, выбор за вами!

2.2. Работа с подсознанием – важность аффирмаций и визуализаций в достижении желаемого результата.

Было бы не справедливо с моей стороны пропустить важный элемент, который необходим для получения нужного вам результата, который называется аффирмация.

Давно известна первичность мысли, так же понятны принципы достижения результата через конкретные действия, но где же связь?

Кто-то относиться к этому скептически, а другие применяют на практике и наслаждаются жизнью в полной мере.

Ежедневное напоминание себе о своих целях просто необходимо для поддержания высокого уровня осознанности и получению мощной энергии, без которой у вас не будет сил для ее достижения желаемого.

Человеческая психика такова, что мы большую часть вре-

мени находимся в "автоматическом режиме", делаем привычные действия и "спим наяву". Привычки, которые мы сформировали, управляют нами ежедневно, из года в год.

Поэтому, привив полезную привычку мысленно проговаривать про себя желаемую цель и другие аспекты желаемой действительности, со временем будет появляться больше энергии, которая конвертируется в реальные действия.

Инвестировать, писать статьи на сайте, делать посты в соцсетях, читать книги – тоже полезные привычки, которые в долгосрочной перспективе постоянно улучшают финансовые результаты и делают жизнь проще.

Что касается мысленных проговариваний, могу с уверенностью сказать – это работает. Мыслить нужно о том, что вам действительно нравится. Если даже мысль о том, чего вы хотите, приносит удовольствие уже сейчас – это будет у вас однозначно.

Я не говорю, что надо "изнасиловать свой мозг" аффирмациями, но важно записать их для себя и периодически обращаться к ним.

Не буду уходить в эту тему глубоко. Об аффирмациях вы найдете много информации в открытых источниках или на полках книжных магазинах.

Поделюсь с вами некоторыми своими аффирмациями:

Благодаря бесконечной силе моего подсознания, для меня

нет ничего невозможного

Мое подсознание – это мой партнер в достижении успеха

Я себе нравлюсь! Каждый день я чувствую себя лучше и лучше во всех отношениях

Я уверен в счастливом исходе любой жизненной ситуации, поэтому я всегда спокоен и расслаблен

Я единое целое с бесконечным богатством моего подсознания. Я имею право на то, чтобы быть богатым, здоровым, счастливым и успешным.

Деньги поступают ко мне в изобилии из неиссякаемых источников.

Бесконечная сила подсознания восстанавливает каждую клеточку моего тела. Мое тело абсолютно здорово, и я энергичен.

Есть еще сугубо личные аффирмации, которые я не буду выкладывать на страницах книги. А вы, уважаемый читатель, напишите свои и применяйте.

2.3. Энтузиазм. Высокий эмоциональный тон лежит в основе любого успеха

А вы знали, что с греческого языка слово «энтузиазм» обозначает «Бог внутри», «исполненный Божества». Его происхождение связывается с божественным началом или огнем, которое рождается внутри человека, когда он занимается каким-то конкретным делом. Так, например, в недавнем прошлом один писатель сказал, что энтузиазм – это им-

пульс, при помощи которого надежды могут светить до самых звезд. Энтузиазм – это искра в глазах человека и легкость в его походке. Это желание и энергия, когда хочется осуществлять все свои идеи. Человек, который хотя бы один раз в жизни испытал это чувство, знает, что оно позволяет облегчить любые трудности и проще преодолеть различных помехи и проблемы.

Энтузиаста можно легко вычислить по ряду признаков:

Он страстно относится к любому занятию.

Умеет правильно поставить цели и планомерно их достигать.

Обладает гибкостью мышления.

Любит себя и может похвалить самого себя за достижение определенного результата.

Он может по-другому видеть мир. Ведь даже свои трудности и неудачи он может оценивать как некую точку роста, которая послужит полезным элементом в его жизни.

Если посмотреть со стороны, у энтузиазма большое количество плюсов, которые могут положительно влиять на любого человека. Однако, стоит обратить внимание на то, что энтузиазм – это небезрассудный азарт, он все равно основывается на разуме. Но, очень часто это чувство очень быстро проходит. Энтузиазм появляется с началом какой-то новой деятельности. Спустя некоторое время могут появиться некоторые сомнения в правильности выбранного пути. Сомнения характерны абсолютно для любой ситуации. И тут

возникает два варианта развития событий: поддаться им, либо же не изменить своей цели и двигаться в выбранном направлении. Именно по этой причине всегда должен быть кто-то, кто будет подбадривать вас, говорить, что все у вас получится. Это может быть близкий вам человек, а может быть и вы сами. Конечно, хорошо, когда будет тот, кто всегда сможет оказать вам свою поддержку, однако, нужно самому пробовать поддержать себя.

Так почему же именно в бизнесе очень важно иметь чувство энтузиазма? Все очень просто. Энтузиазм представляет из себя высокую концентрацию позитивной энергии, которая излучается из человека. Такую энергию могут почувствовать и другие люди, и она становится привлекательной для них. С человеком, у которого большое количество энтузиазма, всегда хочется быть рядом. А, в связи с тем, что в бизнесе так или иначе приходится общаться с различными людьми, будь то деловые партнеры или клиенты, без положительных эмоций тут не обойтись. Согласитесь, вряд ли захочется общаться, вести переговоры, с тем человеком в скучной, серой атмосфере. Любой контакт – это обмен энергией между людьми.

Где взять энтузиазм?

Обязательно нужно начать с себя. Попробуйте просто похвалить себя. Согласитесь, это не так уж и сложно. Выполнили какое-то дело и похвалите себя. Даже если что-то не совсем получилось, можно похвалить себя за то, что вы хотя

бы попробовали это сделать. Проведя такую самоподдержку несколько раз, вы сами сможете убедиться в ее эффективности. Начнут расти крылья за спиной, которые вдохновят на достижение новых целей.

Мы говорили чуть ранее, что не бывает в жизни ситуаций, в которых не было бы сомнений. Они всегда присутствуют в нашей жизни. Но они ведь не вечные. Им свойственно проходить. Если пройти через них, то впереди можно заметить что-то новое. А если остановиться, отказаться, то можно и не выбраться из этой рутины сомнений. Тем, кто действительно хочет развивать свой бизнес, свойственно стремление вперед, несмотря на риски.

Важно отметить и тот факт, что тот человек, который реально занимается своим бизнесом, отличается специфическим мышлением, благодаря которому у него появляется энтузиазм для ведения своего дела. Вот, основные характеристики успешного бизнесмена:

Самостоятельность. Человек растет и развивается только при помощи своих собственных усилий. Он может поддерживать себя сам.

Не нужно гнаться сразу за большой прибылью. Начинать нужно с малого, ставя перед собой все новые цели. Тогда будет и чувство энтузиазма идти вперед. А вот если поставить сразу глобальную цель получить миллион за первые месяцы, а не получив их, пропадет все желание и чувство энтузиазма может просто исчезнуть.

Вы должны не просто зарабатывать деньги, но и строить свое будущее. Чем больше целей у вас будет, тем больше у желания будет идти вперед, чтобы достигать их. Если сказать, что я буду заниматься бизнесом только для того, чтобы получать деньги, то, когда вы получите их, вы останетесь бузе цели. И опять же могут возникнуть сомнения, что же делать дальше, куда идти.

Вы должны уметь нести ответственность за управлением всем рабочим процессом. Вы должны уметь простроить правильную систему, которая приведет ваше дело в плюс. Для этого потребуется использование своего ума, внимания, разума и сознания. Если вы этого не сделаете, то это не сделает никто.

Успех придет только к тому человеку, который предпринимает реальные действия. Не нужно просто сидеть и думать, что можно сделать, чтобы изменить ту или иную ситуацию. Нужно выбрать самую подходящую идею и приступить к ее реализации.

В бизнес-сфере все проверяется через конкретные действия. Нужно что-то пробовать, смотреть, тестировать, всегда думать только о положительном результате. Всегда нужно сохранять это чувство энтузиазма, который точно приведет к намеченным целям.

Как развить в себе чувство энтузиазма?

Для проявления энтузиазм, нужно действовать с энтузиазмом. В очередной раз придется следовать самому важному

правилу личного развития – нужно притворяться до тех пор, пока не получится. Один известный автор говорил о том, что нужно заставлять себя действовать с энтузиазмом, и тогда вы сами станете проявлять энтузиазм. Один американский бизнесмен, который сумел добиться больших успехов, также говорил о том, что у каждого человека чувство энтузиазма появляется время от времени. Это может быть и полчаса, а может и целый месяц, однако, самым успешным людям получается жить в состоянии энтузиазма все 30 лет без остановок. В состояние энтузиазма можно войти. Но решать только вам. Если вы решите все время жаловаться, говорить о неудачах, то это ваш выбор, но тогда не нужно ждать того, что вы станете успешным человеком.

Для энтузиазма требуется подготовка. Чувство энтузиазма очень редко появляется внезапно, как будто по взмаху волшебной палочки. Его можно достичь только в тесном взаимодействии с самим собой, способностью понять самого себя, признаться, какие слабости и достоинства у вас есть. Все это напрямую зависит от чувства энтузиазма. Ведь, согласитесь, перед любым важным делом, вы готовитесь, размышляете, как будете выглядеть, что будете говорить.

Ваше окружение также должно быть наполнено чувством энтузиазма. Это очень важно, ведь энтузиазм заразителен. Вам должно быть известно такое выражение, как каждый человек является средним арифметическим 5 людей, с которыми он чаще всего общается. Тут можно оттолкнуться и от

обратного. Если в вашем окружении будет мало неуспешных, унылых людей, тем лучше это отразится и на вашем настроении, желании идти только вперед. Но следует признаться себе и осознать, что если вы хотите чего-то добиться в этой жизни, нужно будет совершать порой жестокие шаги. Не бойтесь расставаться с теми людьми, кто может потянуть вас назад, ну, конечно, за исключением родственников и близких вам людей.

Поставьте перед собой конкретные цели, а также определитесь со способами для их достижения. Появление энтузиазма естественным путем возможно только в том случае, когда все предельно понятно, что именно вы хотите получить в результате своей бизнес деятельности. Определитесь со своей целью и с тем, что вам потребуется, чтобы достичь ее.

Постоянно стимулируйте себя. Именно тут и вступают в силу различные внешние факторы. Каждый имеет то, сможет вызвать у вас чувство энтузиазма. Для этого вы можете:

Послушать любимую музыку.

Посетить определенные места.

Провести время на природе, в приятно компании.

Почитать любимую книгу.

Все те, кто смог добиться успеха в той или иной области, смогли открыть для себя различные пути и средства, которые помогали приобрести чувство энтузиазма. Определитесь с тем, что вам больше всего по душе и используйте это.

Нужно стараться быть творческой личностью. Находясь в состоянии творчества, человек может наслаждаться каждой минутой своей жизни. Ему приятно погружаться во все новые дела. Постарайтесь всегда находить какие-то новые пути решения той или иной задачи, придумывайте сразу несколько вариантов решений, можно не всегда думать стандартно.

Занимайтесь развитием своей личности. Жизнь – это всегда совершенствование. Жизнь не стоит на месте. Поэтому и вам придется следить за ее темпом, подстраиваться под него, а иногда и идти вперед, чтобы добиться еще лучших результатов. Без развития вы можете просто остаться на одном и том же месте. А разве возможно ведение бизнеса без движения вперед? Конечно, нет. Каждый ваш шаг будет иметь какой-то смысл, только если шаги будут правильными.

Хотя бы пол часа в день занимайтесь тем, что любите больше всего. Такие занятия будут подпитывать чувство энтузиазма. Занимаясь своим любимым делом, вы сможете получать положительные эмоции сами по себе.

Нужно выйти из режима «Зомби». Вряд ли получится почувствовать у себя энтузиазм, если вы плохо выспались, тело ослаблено и не в тонусе. Ведя не правильный образ жизни, произойдет снижение уровня энергии, которой не хватит на долгое время. Тогда и о энтузиазме не будет и речи. Поэтому составьте прямо сегодня свой рацион питания, расписание дня, занимайтесь спортом, следите за тем, сколько часов вы уделяете сну.

Находитесь в движении. Сидя на одном месте можно попасть в состоянии депрессии и апатии. Нужно просто двигаться, сходите в парк, в кино, просто уберитесь, например, дома, сходите за покупками.

Можете создать список любимых цитат, которые воодушевляют вас. Время от времени, прочитывая их, вы сможете настроить себя на правильный лад. Не просто читайте их, а продумывайте их смысл. Как они могут помочь вам. Запоминайте те фразы, которые могут смотивировать вас на важные и правильные действия.

Как энтузиазм связан с продажами в бизнесе?

На первый взгляд может показаться, что эти понятия совсем разные и никак не могут пересекаться. Однако, это не так. В сфере продаж наличие энтузиазма имеет критическое значение. В практике можно встретить большое количество ситуаций, когда только энтузиазм позволял удваивать доходы бизнесмена. И, наоборот, отсутствие энтузиазма приводило к понижению уровня продаж, и, соответственно, доходов. Бывают также случаи, что человек, к примеру, не имеет особых талантов или знаний в сфере продаж, видения бизнеса в целом (с финансовой точки зрения), но благодаря наличию сильного энтузиазма, ему удавалось достичь значительных успехов. Высокий уровень энтузиазма в бизнесе или любой другой работе приведет к более высокой производительности, что, в свою очередь, характеризуется улучшением финансового положения.

Стоит отметить, что, безусловно, наличие энтузиазма в жизни является значительным вкладом в ваш карьерный рост. Но, как и во всем, здесь тоже необходимо знать меру. Бывают ситуации, когда нужно уменьшить его количество. Многие могут подумать, что если вы всегда находитесь на подъеме, то вы не совсем искренний человек. А что касается сферы продаж, то перебор с энтузиазмом могут приравнять к навязчивости. По этой причине всегда стоит использовать все в меру. Тогда и результат будет удовлетворительным.

Шкала эмоциональных тонов.

Шкала эмоциональных тонов помогает характеризовать состояние человека в различные периоды его жизни. Согласитесь, что каждый из нас постоянно испытывает какие-то эмоции. Причем за один день они могут быть абсолютно разными. Сопровождение эмоций происходит посредством определенного поведения. Способом выражения такого поведения является тон. Можно выделить человека:

Который находится высоко по шкале тонов. Такому человеку свойственно нормальное поведение в окружающей обстановке, при этом он отличается хорошим самочувствием.

Который расположен невысоко по шкале эмоциональных тонов. Такому человеку трудно рационально действовать, отличается плохим самочувствием.

Который находится низко по шкале тонов. Такому человеку свойственны раздражительность, апатия, избегает общения с другими людьми.

Можно ли помочь самому себе подняться по шкале эмоциональных тонов? Да. Человеку подвластно абсолютно все. Главное – это желание. Однако, нужно знать, что перепрыгнуть несколько тонов сразу невозможно. Поднятие должно быть постепенным. Для этого потребуется:

Проходить обучение, получать новые знания – этот способ является самым основным, чтобы подняться по шкале.

Получать новые впечатления и эмоции, общаться с другими людьми и природой – нужно использовать все, что способно вызвать положительные эмоции, способствовать изменению эмоционального состояния на более высокий уровень.

Очень хорошо изменить мысли человека способно простое путешествие.

Жизнь постоянно бьет ключом, и он может падать или подниматься по шкале эмоциональных тонов. Однако, когда у человека все спокойно и хорошо, он находится в своем характерном тоне. Именно такой тон позволяет определить способность человека жить и быть партнером.

Каких правил следует придерживаться при определении эмоционального тона?

Если у вас есть возможность выбрать человека с высоким тоном, то выбирайте именно его. Постарайтесь стать такому человеку настоящим другом. Что делать, если вы сами являетесь обладателем низкого тона? Нужно учиться у него. Тон можно назвать жизненной мудростью, которой не учат

в учебных заведениях. Если человека с высоким тоном нет, то ищите человека с тоном таким же, как у вас.

Различия в тонах между партнерами не должны быть сильными. Если люди находятся в разных тонах, то понять друг друга будет для них проблематичным. Если партнеры будут находиться на одном эмоциональном уровне, то они будут смотреть на ведение бизнеса одними глазами, строить одинаковые планы.

Не нужно брать на себя ответственность за то, что вы сможете поднять по шкале более низкого партнера. Такой партнер может и с удовольствием решит подниматься по своей шкале, а вот не упадете ли вы до его уровня? Это еще подлинно не известно. По своей сути такой партнер станет вашим ребенком, за которым нужно будет постоянно заботиться и следить. Если вы готовы на это, то можете попробовать помочь такому человеку.

Зная, какое место в шкале занимает ваш партнер, вы точно сможете выбрать подходящего партнера для своего бизнеса, вместе с которым вы сможете добиться больших результатов.

Также при выборе партнера и вообще собеседника лучше всего придерживаться некоторых правил, которые сделают общение более приятным.

Если вы уже определили, что ваш собеседник или партнер – человек с низким тоном, то постарайтесь не давать ему никаких эмоций. Лучше всего, если все ваше общение будет

сведено к нейтральным реакциям, находитесь в состоянии так называемого «эмоционального нуля», т.е. поддерживайте уровень своего тона, без отклонений в какую-либо сторону.

Людам, обладающим низким тоном, свойственно то, что любой свой разговор они сведут к рассказу о своих проблемах. Но вы будьте внимательны! Не впадайте в эти проблемы, апатию, страхи, неудачи, боль. Вы, наоборот, можете подбодрить своего собеседника, сказав ему, что у него все получится, что он все может изменить. Вы можете рассказать ему о шкале тонов, чтобы он сам определил на ней свое место, чтобы он мог постоянно усовершенствовать себя. Если человек не проявит своего интереса к этому, то значит, что он просто хочет жить по течению, ничего не меняя в своей жизни. Тогда возникает вопрос, а зачем успешному человеку иметь рядом с собой такого партнера?

Если при общении с низкотонным собеседником, вы сами заметили проявление со своей стороны какой-то реакции, то сразу же мысленно дайте себе команду остановиться.

Бывает, что после разговора с низкотонным человеком, может возникнуть состояние некоторого недомогания. Возможно, что вас зацепил разговор, вы стали также чувствовать некую апатию, изменилось настроение не в лучшую сторону. Это вполне нормально и реально. Тут важно очень быстро взять себя в руки. Подбодрить себя, вернуться в свое прежнее состояние.

Стоит всегда помнить одну очень важную вещь – быть в подавленном состоянии, давать возможность кому-то подавлять себя является настоящим самым разрушительным этическим преступлением. Человек, который находится в подавленном состоянии, может стать источником неприятностей для тех, кто находится рядом с ним. Он вместо того, чтобы стать вам другом и поддержкой, наоборот, становится некой проблемой для вас. Ведь все ваши мысли будут направлены на то, как помочь ему выбраться из затруднительного положения. Зная хотя бы то, что мы рассмотрели выше, вы сможете не ошибиться, выбирая себе партнера.

В заключении хотелось бы отметить, возвращаясь к энтузиазму, что настоящий энтузиазм должен стать состоянием вашего бытия. Он должен исходить прямо из центра вашей души. Только тогда он сможет показать свою могущественность. Когда человек имеет внутри себя чувство энтузиазма, он перестает быть серым и посредственным, он может сделать абсолютно все. Вы можете стать человеком, с которым интересно общаться. Для вас не будет ничего невозможного.

Мысли вслух – отдохнем от прочитанного

Мои приятные воспоминания о детстве связаны с деревней, где я проводил каждое лето. Это прекрасное беззаботное сказочное время и отдельный мир, окутанный теплом солнца, заботой моих родителей. Картофель из печи, заготовка сена, выезды на природу, вечернее времяпровождение

с удочкой на озере наедине с собой под звуки комариного писка и туманной дымкой над водой.

Маленькая деревня, но огромный "живой" мир и внутренняя свобода и увлеченность, которой достаточно что бы просыпаться с рассветом, видеть красоту в природе и каждом мгновении.

2.3 Уровни мышления от найма к самозанятости и бизнесу

Итак, сегодня хотелось бы поговорить о том, чем мышление обычного наемного работника отличается от того, кто считает себя самозанятым и тем, кто уже имеет свой бизнес. Кому-то, на первый взгляд, может показаться, что все эти мышления в принципе одинаковые, могут иметь некоторые различия. Многие могут сказать, что наемный работник отличается от бизнесмена только уровнем дохода, качеством жизни. Однако, это не так. Наемный работник кардинально отличается от бизнесмена не только по своему статусу, но и по своему мышлению. Будем разбираться, в чем же отличия, и вообще, можно ли изменить свое мышление?

Кто такой самозанятый человек?

Некоторые люди говорят, что они имеют свой собственный бизнес. Они стали юридическим лицом либо стал индивидуальным предпринимателем. Они открыли офис, наняли несколько сотрудников. Кто-то может сказать, что это и есть предпринимательство. Но назвать такого человека на-

стоящим бизнесменом очень сложно. Даже неверно. На самом же деле, такой человек создал себе рабочее место. Когда спрашиваешь, а кто у тебя выполняет ту или иную работу, он отвечает, что некоторые вещи он выполняет сам. После разговора с таким человеком, понимаешь, что дела обстоят не так радужно, как кажется. А, предложив заняться настоящим бизнесом, самозанятый человек говорит, что у него просто нет ресурсов, что он хочет хотя бы просто сохранить то, что он имеет сегодня. А настоящий бизнесмен никогда такого не скажет. Он пойдет на риск, лишь бы улучшить состояние своего бизнеса. Даже в таком примере уже проявляется различие мышлений между двумя этими категориями людей.

Когда у самозанятого человека возникают некоторые трудности, он сразу может потерять интерес к развитию своего дела. Он просто по привычке выполняет свою работу, не смотря вперед, на то, что нужно сделать, чтобы из самозанятого человека стать настоящим бизнесменом. Конечно, самозанятые люди тоже молодцы, ведь они стараются что-то сделать, не сидят на одном месте, хотят быть независимыми.

Отличие бизнес-мышления от мышления наемного работника.

Остановимся на нескольких моментах, которые отличают бизнес-мышление от других мышлений. Разобравшись с тем, что все-таки между мышлениями разных категорий людей, имеется значительная разница, вы сможете точнее пред-

ставить картину своей жизненной ситуации и исправить ее в нужную вам сторону.

Предприниматели сосредотачиваются на возможностях, в отличие от наемных работников, для которых главным являются такие ресурсы, как деньги и время. Обычный человек может отказаться от какого-то дела, сказав просто, что у него нет денег. Настоящий предприниматель, решится пойти на дело, сказав, что точно можно найти новый путь.

Если посмотреть с другой стороны, то наемные работники и бизнесмен являются ключевыми фигурами в деловом мире. Предприниматель ищет возможности и новые идеи для создания и развития бизнеса, а наемный работник ищет себе работу уже в готовом бизнесе. С помощью наемного работника, предприниматель может увеличить свои доходы и поднять свой бизнес.

Важно отметить, что не все стремятся стать самозанятым или бизнесменом. Немалое количество людей полагает, что работать на другого человека намного безопаснее. От работника требуется только четкое выполнение своих должностных обязанностей.

Однако, на самом деле, сегодня безопасность – это создание собственного бизнеса, где вы сами сможете стать управленцем своей судьбы. Приложив усилия, абсолютно каждый может подняться на ступеньку выше той, на которой он сейчас находится. Важно большое желание идти к намеченной цели.

Согласитесь, что предпринимателем не рождаются. Им становятся. Предприниматель использует свои знания, приобретенные в процесс обучения, и совмещает их с реальным опытом работы в конкретном направлении.

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.