

4

УРОК



“ТОЧКА СБОРКИ ВАШЕЙ ХАРИЗМЫ”

ТЕКСТОВАЯ ВЕРСИЯ ВЕБИНАРА

АВТОРЫ МАТЕРИАЛА:
ВИКТОР ОРЛОВ
АЗАМАТ УШАНОВ

ВЕБ-САЙТЫ:
WWW.SMARTINFOMARKETING.RU
WWW.INTERNETIKA.COM

Азамат Ушанов: Всем привет, дорогие друзья! С вами в четвертом вебинаре дядя Витя и дядя Азамат, как и на прошлой неделе. Сегодня мы завершаем нашу серию, естественно, не насовсем, потому что в конце сделаю небольшой анонс по поводу всего того, что будет потом.

Виктор Орлов: А может и большой анонс.

Азамат Ушанов: Сегодня я, так понимаю, будет такой закрепляющий вебинар.

Виктор Орлов: Закрепляющий звучит по-медицински. Нет, мы сегодня, скорее всего, дадим новый материал и закрепим старый, потому что информации много будет и информация необходима, если люди хотят, и мы хотим, чтобы то, что было сказано раньше легло на плодотворный путь и стало наконец-то применяться.

Я долго думал с чего начать сегодняшней вебинар, потому что тем очень много. Мы даем эти четыре вебинара, несмотря на то, что информации много, тем не менее, ее еще больше не дается, потому что невозможно в таком большом количестве. Но я хочу сказать вот что, сначала подводим небольшие итоги домашнего задания.

Многие люди пишут, что задание классное, задание нормальное и вроде бы все правильно, но я хочу детальный разбор. Я хочу, чтобы вы сказали, как дальше развиваться. Идея здравая, идея классная. Но я хочу вот что сказать, если я не написал, что задание косячит налево и направо, значит у тебя действительно хорошее задание. Если бы какие-нибудь грубые нарушения были, то я, конечно, это пишу. К счастью никто из тех, кто это задание выполнил, а те кто не выполнил, об этом поговорим отдельно.

А те, кто выполнил, от этого я прусь. Самое интересное, что они от этого сами прутся. То есть те, кто делает дурацкие задания, разные презентации о кошечках, о собачках, сайт про Буратино и прочую ерунду, вроде бы взрослый человек не должен этим заниматься. Взрослый человек должен утром проснуться, одеться, одеть галстук, отрулил на завод. Отработал на чужого дядю и никакая харизма ему не нужна.

Тем не менее, люди за кадром, я говорю о себе, понятно каков поп, таков и приход. Мы с тобой два чувака, совершенно не серьезные, поэтому подбираем какую же историю, это и классно. Потому что цель в жизни должна быть серьезной. Но серьезно идти к цели с серьезной мордой не серьезно. К цели идут не серьезно. Харизма упирается на понятия легкости, на понятия игры. Я об этом скажу, потому что это важно. Многие люди начинают серьезно относиться к харизме, а как мне сделать харизму неподражаемой, единственной. Никак не сделаешь.

Вот как только ты перестанешь выходить на футбольное поле с мыслью, что я должен выиграть, а надо выходить с мыслью просто поиграть. Вот тогда ваша харизма будет на уровне. Вот люди, которые делают домашнее задание, они этот подход и просекли, подход легкости.

Я давал задания не из учебника, люди брались и стали более харизматичными. И спасибо тем людям, которые писали мне, что наконец-то понимают разницу между тем, что просто прочитывать текст с листа и в камеру и говорить это кому-то и кого-то при этом убеждать, какого-то хомячка. И вот это вот классно.

Я считаю, что люди, которые делали упражнения реально, они правильно поступили. А упражнения это все, то есть пятнадцать процентов теории, а восемьдесят процентов практики. Я это знаю по себе, поскольку я прохожу этот курс сам. Я знаю, что такое не делать упражнения. Вроде все понятно, но когда ты идешь к упражнению, ты понимаешь все остальное. Упражнений я не дам сегодня много, так как нет смысла давать дальше.

Я бы хотел, чтобы те, кто не сделал упражнения, сделали. Почему? Потому что я сейчас буду давать первую тему. Она называется точка сборки личности. Точка сборки личности, это точка перехода от личности, которая из себя ничего не представляет к личности более харизматичной. Чтобы все это понять, нужно просечь слово assness. Assness это точка сборки верианская. Assness переводится с английского языка, как слово жопность. Это вот такое нормальное слово жопность, т.е. это состояние в котором находится большинство нормальных людей.

Слово жопность является синонимом кошерности. Жопность обратно пропорциональна харизматичности. Кошерность проявление в жопности. Это зачуханность, серость, замученность, не харизматичность, не обаятельность – это то состояние, в котором мы находимся в большей части своей жизни. Чтобы этого не было мы должны освоить такую вещь, как точка сборки. Точка сборки опирается на два понятия: winners и losers.

Эти слова обозначают победители и проигравшие, слово winners не такое знакомое как слово losers. Winners – это харизматичная личность, она имеет свои характеристики, второе слово losers – это личность жопная, она имеет свои характеристики. Почему эти слова употребляются? Это сокращения на самом деле. Сейчас я буду объяснять, и вы поймете, в чём отличие личности производящий эффект, уникальной и контролирующей в отличности, которая ничего не производит. Вы поймите, в чём отличие успешных людей, успешных предпринимателей, успешных поваров от неуспешных людей, неуспешных предпринимателей, неуспешных поваров.

Так вот мы смотрим первая буква слова winners – w, что характеризует личность харизматичную, успешную. W – это упорная работа, это пахота.

Вот многие, я знаю, собирают и читают, коллекционируют много книг по самой мотивации, по организации труда по чему угодно. Собирают, собирают, собирают, собирают. Хороший труд. Но в результате, он не к чему не приводит. Собрать – это одно, сожрать много информации и чтобы она тебе попала не в то горло, да и ты подавился информацией, это не к чему. Точка сборки – это такая базовая концепция успешного человека.

Если ты в своей работе будешь на неё опираться, то ты будешь харизматичен. Потом можно конкретно под себя расписать, задание будет такое: точку сборки расписать под себя. Это всем задание на дом будет и по своей жизни этому следовать. W – первая буква, это work hard т.е. - упорная настойчивая работа. Они пашут, они упорно пашут, они не лягут спать, пока не сделают всю работу. Если вы не склонны делать это, то у вас, ребята, сложности! Вторая буква i – идеи, т.е. креативная, харизматичная личность всегда способна генерировать идеи, она легка.

Тяжелый человек генерировать не будет, он будет сидеть там себе на пеньке и плакать, рыдать, как всё плохо, погано. Хочет что-то изменить и это будет идея, которую он будет иметь. Я хочу что-то изменить, это уже хорошо. Многие даже изменить ничего не хотят. На самом деле идеи это то, что постоянно посещает любую креативную личность. Почему это происходит? Да, потому, что я чуть-чуть позже расскажу, как перейду к другой букве. Она по эмоциям хорошо успеваает подниматься.

Чем выше у тебя эмоции, тем легче тебе генерировать идеи. Когда мы будем говорить о том, почему мы не можем выразить ни одного слова, мы говорим, что у нас не получается делать это гладко, мы пишем, что у нас наступают затыка, просто точки можем навести на бумаге, я покажу важную связь идеи, вернее эмоции с вашей креативностью и с вашей способностью. Если вы способны генерировать идеи разные, если вас заносит налево и направо и вы не боитесь, что эти идеи будут кем-нибудь осмеяны, если вы не зависимы и следуйте идее упорно - вы уже две буквы креативной личности.

Третья буква «N» это обозначает нью и сейчас. Эти же креативные личности. Это люди новаторы, они не боятся вылезать из окна, чтобы рискнуть вывалиться из окна. Супер осторожная личность редко бывает харизматичной. Есть понятие разумный риск. Но личность боязливая, трусливая редко бывает креативная, потому что контуры работают, а харизма требует определенного контроля.

Вот обратите внимание, почему осторожные люди редко бывают харизматичными, потому что осторожность предполагает, что тебя может кто-то контролировать. А харизма предполагает, что ты контролировать можешь. Поэтому осторожные люди предполагают, что ты можешь манипулировать

людьми. А харизматичные люди никогда этого не делают. И так, «новизна», и сейчас это тоже понятно.

Какой первый закон тайм менеджмента? У меня есть друг, он успевает очень много. Как будто у него в сутках пятьдесят шесть часов, он успевает семинары готовить, книги писать, пить водку, с женщинами погулять. Он успевает намного больше делать, чем я. Утром проснулся, успел какую-нибудь статью написать и все, уже вечер. Куда все девается.

Оказывается есть такой закон - сделать работу, как только в ней появилась необходимость. В единицу времени делать как можно больше законченных дел, коротких законченных циклов. Надо помыть пол, значит, взял и помыл. Надо написать статью, сел и написал. Не потом сделал это, а как только пришла мысль. И ты окажешься в дурацкой ситуации, что у тебя уже все готово.

Задание: надо сделать рерайт этих текстов.

Вот это нужно понимать, и это то, что делают харизматичные личности. Они набирают дела и делают их сейчас. То есть, они не набирают их, дела. «Now»!

Азамат Ушанов: То есть, обдумываний таких нет, что подумают другие...

Виктор Орлов: Забудь про это. Что значит: «подумают другие»? Конечно, нет. Конечно, если ты, допустим, говоришь: «А мне накакать, что подумают другие. Вот я сейчас возьму этот кирпич и швырну в это окно! И попаду на этого мужика... И мне плевать вообще, что этот мужик обо мне подумает». Нет. То есть, то, что вы делаете, не должно нарушать закон и не должно мешать другим людям. А что вы делаете для себя самого, для своего развития, забейте болт на то, что скажет княгиня Марья Алексеевна. Это никого не должно волновать.

И вот это: «делать сейчас», «now» - это одна из важнейших букв. Она там, в центре как бы стоит. Поэтому, когда мы перейдем к правой стороне точки сборки, к жопникам, мы увидим, что все наоборот будет. Так вот, «делать сейчас» - это называется «быть в ап-тайме», быть в настоящем времени. Сказать комплимент девушке, которая стоит на улице. А то ведь мы видим: девушка красивая идет по улице. А мы пока подумали, она прошла уже, спина маячит километрах в двух, а мы так: «Блин, слушай, надо было сказать комплимент!» Сказал бы! Подошел! Иди по улице и просто говори комплимент.

Харизматичная личность всегда находится в «ап-тайме», в настоящем времени. Ей надо сейчас сказать слово «жопа», она скажет слово «жопа», ей надо сказать «какая замечательная у меня сегодня аудитория», она это скажет, она в «ап-

тайме» находится. Она реагирует быстро, она, как на ринге. Если боксер, который на ринге, будет думать и не в «ап-тайме», он будет все время лежать в нокауте.

Боксер всегда должен быть в «ап-тайме». Его бьют сейчас, он не должен думать: «Ага, тренер сказал так, в этой книге на тринадцатой странице от этого удара защищался вот так». Как сейчас различные боевые видео предлагают: как овладеть искусством бокса, не выходя из дома. Ребята, никак не овладеть! Ты идешь на ринг и кого-то мочишь, кто-то мочит тебя.

То есть, вы должны быть в ап-тайме, просто, будучи в ап-тайме. Тогда у вас и остроумие будет, и не будет возникать мысль: что говорить сейчас. Потому что вы – в ап-тайме, вы не думаете об оценке вас кем-то. Когда вы думаете об оценке, вы «вываливаетесь» из времени, вы перестаете быть харизматичным.

Одно из заданий будет: вот выходишь на улицу – и просто быть в ап-тайме. Идешь и наблюдаешь: собака пробежала, мальчик пробежал маленький, девушка красивая прошла. «Я хочу мороженого» – пошли в магазин, купили мороженое. В ап-тайм возвращайтесь, ребята! Каждый раз, когда вы в ап-тайм выходите, щелкайте под носом и говорите себе: «Я в ап-тайме!» ты научишься замечать такие вещи, которых раньше не замечал. Тексты ваши, которые вы делаете (копирайтинг, презентации), всегда должны перечитываться вами в ап-тайме. То есть, только тогда вы увидите ошибки явные, ляпсусы и научитесь их исправлять.

Ребята, прикалывайтесь по полной! Я вам открою офигенный секрет, что такое жизнь. Жизнь – это приколы! Прикалывайтесь! Жизнь – это игра. В любой момент, чтобы быть в ап-тайме, вам надо понимать, что у вас есть цель, к которой мы идем, она достойна нас, мы хотим эту цель достичь. Второе, это есть какие-то ресурсы у нас: ноги, руки, мы можем что-то сделать, какие-то друзья у нас есть. И есть барьеры. Если препятствий нет, никакой игры у нас не будет в жизни.

Те же самые «winner`ы», те же самые харизматики – они всегда играют. Когда у вас есть цель у жизни, есть препятствия, противники, конкуренты, когда есть ресурсы, цель есть – тогда вы счастливы, тогда у вас одна игра заканчивается, другая начинается. И тогда вы – классный руководитель и собой, и людьми. Потому что, какая команда, организация, семья разваливается, когда нет игры в ней. Когда нет либо целей, либо нет конкурентов, либо противников, когда нет возможности что-то сделать. Когда семья разваливается? Когда ее члены перестают быть харизматичными.

Еще одна буква «N» - это «natural» - естественный, натуральный. Маска – это всего лишь роль. Когда человек харизматичен, он общается не с маской, а с другим человеком. Маску ни в чем нельзя убедить.

Он общается не с маской, он общается с человеком. Что это такое? Это очень важно понимать на концепте. Маску ни в чём нельзя убедить, маска – это тупой секретарь.

Не важно, директор завода или «бомж», манимейкер или женщина блондинка, за каждой маской есть просто человек. Вот, как в копирайтенге иногда говорят: «Вы заработаете много денег или получите большую прибыль». Но почему это не всегда работает? Потому, что стандартный, кошерный копирайтинг пытается изнасиловать маску. Он обращается к своему слушателю, потребителю или читателю как к маске.

А чем отличается кошерный копирайтинг от харизматичного копирайтинга? Он общается не с маской, он общается, как человек с человеком. Вот если я буду писать копирайтинг в расчёте на тебя, как на человека материально обеспеченного и имеющего много денег, опираясь на маску, то я перестану быть харизматичным. Но, я не буду этого делать!

И я тебе скажу: «Слушай, Азаматыч, у тебя есть женщина красивая, куча денег, куча машин, ты три костюма купил. Но, знаешь в чём твоя проблема? Твоя проблема в том, что это всё тебе уже совсем не нужно, ты от этого всего уже устал, тебе скучно. Помнишь, когда мы с тобой начинали этот путь в онлайн, и ты делал «кешмашин», свой первый продукт?»

Азамат Ушанов: Это было давно.

Виктор Орлов: А помнишь, как мы пёрлись, когда сделали какой-то дурацкий продукт? Стоимость, которого была полтора цента. Сделали какую-то коробочку к нему, на ней нарисовали смешного чувака. Ты помнишь, когда просто радовался не деньгам, а тому, что передаёшь людям информацию, которой ты сам владеешь? Чтобы люди, увидев, сказали: «Так классно!».

Азамат Ушанов: Я сейчас так делаю.

Виктор Орлов: Вот! Потому, что ты общаешься не как маска и твои сайты не «маска». Это, именно, и есть общение с человеком ни как с маской, ты не пытаешься обмануть его, ты пытаешься понять его. Он хороший и ты хороший. Когда теряется харизма? Когда у вас есть такой подход: либо, я хороший ты плохой, такие снобы, чаще всего встречаются на сайтах знакомств или форумах. Обычно пытаются давать советы обо всём, даже о том, чего не знает.

Маска – «эксперт». Он лучше умрёт, чем признается в том, что он чего-то не знает. Или такой подход: я плохой вы хорошие. Эти люди постоянно ходят задабривают. Постоянно спрашивают обо всём: «А расскажите об этом?... А вот научите, как бизнес в Интернете сделать?»

А вот как с женщинами знакомиться? А сами при этом ничего не делают. Это тоже не харизматичный подход. Это глупость какая-то! Люди постоянно ходят, просят совета и при этом не пользуются ими. Покупает много твоих книг и релизов, а потом кладёт их на полку и на этом успокаивается.

Считая, что он всё знает. Но, если ты такой умный, то где твои деньги? Если ты купил всё это и не пользуешься этим, значит ты идиот. Если ты прослушал вебинар и этим методам не следуешь, и не делаешь упражнения, то ты идиот. Я не хочу сейчас кого-то обидеть, я не хочу, чтобы человек посчитал себя идиотом.

Получил информацию, пользуйся ей сразу же. И будь при этом естественным. Люди часто теряют харизму, они надевают маску и становятся не естественными, они кого-то играют. Я хочу общаться с естественным человеком! Которого я вижу, который прозрачен для меня. Вот харизматичная личность - она всегда прозрачна, она предсказуема, она не лукавит.

Лукавый человек не бывает харизматичным. Личность харизматичная всегда прозрачна, она предсказуема. Даже предсказуема в плохом смысле. Например, я знаю, войдёт человек и ударит меня табуреткой, но при этом он может быть жутко харизматичным человеком. Терминатор, что, не харизматичный? Или в хорошем смысле, такая мать Тереза. Не важно, что, главное предсказуемость, определённость, чёткость.

Предсказуемость – твои стабильные данные по жизни. Ты не знаешь что делать, ты запутался, всё находится в хаосе, но тут появляется такая харизматичная личность, которая знает, что тебе делать и как тебе делать. Либо по-хорошему тебе объясняет, либо по плохому, либо как маг, либо как логик, либо как симпатяга, либо как тиран, но она при этом тебе объясняет, что надо делать и при этом тебя уважает. Потому что харизматичная личность понимает, что и ты хороший и я хороший.

То есть я тебя уважаю человек, но я хочу, чтобы и ты меня уважал. Тогда это будет харизматичный подход – уважение на уважении. И тогда вы перестанете играть в эту «жопность», которой все страдают. И вы в своих блогах, статьях, книгах, неважно где, вы будете генерировать это обаяние, уважая другого человека реально. Не пытайся его уважать «понарошку», чтобы он что-то купил у тебя. Ой, я тебя уважаю, поэтому купи у меня два релиза. Это манипулятивная штука, которая пропирает во многих рассылках. Я чувствую, что мной манипулируют, особенно с запада их много. Приходит, и сразу какое-то «говножопие» начинает идти, я отписываюсь сразу, потому что мне не интересно.

Я беру две-три рассылки, а их там сотня была. Я вижу, что меня хотели просто поиметь. Я не против, чтобы меня поимели эксперты, если я на это согласился

и они знают об этом. Если это правила игры, у харизмы есть свои вещи... В харизме есть, собака сверху - собака снизу, периодически ты кого-то трахаешь, периодически тебя трахают. Но я хочу, чтобы обе собаки при этом получали кайф. Ролями приходится меняться, ты не можешь знать всё. Если ты боишься быть собакой снизу, значит ты уже не харизматичный.

Собака снизу должна отдаться, чтобы её трахнули, если она хочет получить чего-то новое. Собакой сверху ты тоже не должен бояться быть. Во-первых, это значит, ты должен что-то отдать. Это баланс потоков – ты получил информацию, потом её отдаёшь кому-то. Ты не можешь чего-то отдать, пока ты это чего-то не получил.

Ты не можешь чего-то получить, пока ты чего-то не отдал. Если нет денег, отдай те, что есть и ты начнёшь получать... Это балансировка потоков. Когда у тебя не идут продажи, допустим, ты на рынке что-то продаёшь, ты просто начни здороваться с людьми. Сначала сделай поток, который от тебя исходит.

Сделай сам что-то, и ты получишь обратный поток – прибыль. Вот это многие забывают! Харизматичная личность всегда свободна по потокам. Она свободно отдаёт поток и свободно его принимает. Если её благодарят, то она говорит: «Я принимаю, похвалу. Это так хорошо!». Не бойтесь, когда вас хвалят. Харизматичная личность естественно принимает, она принимает с восторгом, она же сделала что-то достойное.

Ты замечал за собой?

Азамат Ушанов: Да! Например, ты делаешь подарок. А в ответ слышишь: «Не надо было это покупать!». Спокойно надо принимать и просто говорить: «Спасибо!»

Виктор Орлов: Это очень сильно подводит мужчин, которые ухаживают за женщиной. Женщина часто делает какой-то комплимент. А он говорит: «Да нет, ты что!». Что вы делаете в этот момент? Вы лагаете человека. Он, получается, заметил в вас что-то хорошее, а вы говорите: «Ты дурак. Ты неправильно заметил». Т.е. таким образом, вы сказали человеку, что он дурак.

Вы понимаете, что вы делаете? Вы теряете часть харизмы отказываясь от комплиментов, отказываясь от восхищений в ваш адрес. Это называется еденица восхищения. Принимайте их. Это вам даёт ресурс. Это тот же самый ресурс в игре. А иначе в жизни ничего не будет. Мне нравится, когда мной восхищаются, когда меня хвалят. Не то, чтобы мне не нравится, когда меня ругают. Если это критично, если это конструктивная критика, почему бы и нет.

Я знаю, что я многого не знаю, хотя и много знаю. Например, мне скажут: «Парень, изучай php!». Естественно я советуюсь с «гуру», потому что я знаю,

что они знают больше, хотя они моложе меня намного. Ну и что? Я это хочу изучить. Поэтому, я надеваю белый пояс, кимоно такое, иду учеником, кланяюсь. Но когда они ко мне приходят в мой зал тренировочный, на ринг ко мне и говорят: « Слушай, а как там вот копирайтинг?». Я говорю: « Так, всё ребята, тут никакие ваши заслуги и ваше программирование не причём!». Я буду с ними как собака сверху. А там я собака снизу естественно.

Ну и правильно! Это то, что касается буквы «N». Это то, что даёт нам естественность поведения, это естественная харизма.

Теперь, что касается буквы «E». Энтузиазм. То есть буква «E» в слове «winners», означает энтузиазм. Это высокая эмоция. Есть такое понятие, найдёте его в Интернете – шкала эмоций. Это хорошая штука на самом деле, и она прекрасно применяется и в продажах и везде.

Шкала эмоций. От апатий, от глухаря полнейшего, когда человек уже не знает, чего есть - чего нет, совсем соглашается, он естественно, никакой харизмой не обладает. До энтузиазма – это высокая эмоция, которая очень и очень хорошо управляет окружающим миром, т.е. человек наружу направлен, генерирует много.

Люди харизматы, они в отличие от жопников, находятся в основном в энтузиазме. Вот ты находишься Азамат в энтузиазме, хроническом таком. Т.е. три эмоции бывает: хроническая, острая и социальная. Вот три эмоции. Энтузиазм. Имеется в виду хронический, потому что острый энтузиазм, когда вот ты пришёл, к примеру, на стадион и тут все орут, и ты орёшь. А по жизни ты «труп», а на стадионе ты энтузиаст. Это разные вещи! Бывает социальная эмоция, когда ты вынужденную эмоцию проявляешь. Например, на свадьбе, ты же не будешь...

Азамат Ушанов: Специально улыбнуться, да?

Виктор Орлов: Да! Это социальная эмоция. А потом опять «труп». А вот хроническая эмоция – это когда ты по жизни вот такой. Интересный, ты очень причинен, ты очень уникален. Вот все «трупы» похожи друг на друга. А вот энтузиасты они разные. Это и есть харизма - отличие. Твоя уникальность, которая управляет.

Т.е. уникальная харизматичная личность – она уникальная, потому что она в энтузиазме, интерес и энтузиазм. А интерес и энтузиазм похожи. Потому что она способна управлять чем-то. Труп ни чем управлять не может. Какая там харизма! Он ничем не управляет, он просто труп, он не уникален. А вот харизма начинает добавляться где-то примерно с эмоции гнева, где-то так. Вот когда человек может орать открыто или спорить с тобой или даже просто поскучать или поинтересоваться чем-то или быть в энтузиазме.

Вот эти эмоции харизматичны. А вот всякое там горе, страх, апатия, враждебность затаённая, как у криминалитета, это не харизматичные эмоции. Почему Пикапер не харизматичный, смотри, потому что Пикапер находится в такой эмоции, как скрытая враждебность. Т.е. это эмоция, когда человек не тот, кем он кажется. Всегда легко отличить, это вернейший признак, что перед тобой опасная личность - манипулятор.

Он не тот, кем он кажется, он хочет одного, а прикидывается другим. Это не харизмат и никогда им не будет. Трус никогда не будет харизматом. Он слишком в себя ушёл, чтобы быть харизматичным и чем-то управлять. В горе - так вообще в себе. Какая харизма? Он ничего из себя не представляет.

А апатия - это вообще «труп». Так вот, когда человек уже в гневе и может на тебя орать. Это уже открытый энтузиазм, раздражённость в споре. Это уже харизматичность. Потому что они показывают, что ты индивидуальность. Вот это надо отыгрывать, т.е. в жизни постарайтесь потренироваться в чистых эмоциях. Например, чистый энтузиазм или чистый гнев. Именно чистый! Не притворяться, а орать конкретно.

Если человек заслужил этого, то сделайте это чисто и честно, тогда вы будете натуральны и естественны. Будете и сами по эмоциям подниматься, и его поднимете. И тогда вы будете за собой людей вести. Пишете подкаст видео, вот так вещайте. Не надо думать, что мне сказать дальше, вот что в голову пришло... Допустим, вам пришло в голову слово «задница», а вы вещает в подкасте. А вы скажите: «Ребята, не знаю чего сказать, пришло в голову слово «задница». Т.е. вы будете естественным, вы в энтузиазме, не боитесь, что кто-то вас осудит. А осудит, ну и чёрт с ним – это «лузер».

Ну а кто-то будет вместе с вами смеяться – это ваш человек. Вам всё равно всех не убедить, всех не очаровать. Они вам не нужны! Поэтому просто будьте собой и будьте в энтузиазме, будьте выше. Не такой энтузиазм, который маска проявляет, не социальный, не острый, как клоун. А именно, естественный энтузиазм, т.е. научитесь интересоваться жизнью. Люди, которые жизнью не интересуются, люди у которых масса проблем по жизни, эти люди не бывают харизматами. Потому что, какая там харизма!?

Харизма - это влияние на другого человека. Харизма – это когда я тобой интересуюсь. А когда болит зуб или женщина в горе, я тобой интересуюсь? Да нет, я пытаюсь тебе что-нибудь втюхать, и отвязаться от тебя. Это не харизма! В харизме вектор внимания направлен на аудиторию, на человека, он генерирует поток внимания. Люди чувствуют, что он харизматичный. Он же на них направил рупор, направил прожектор и микрофон. А когда человек на себя направил прожектор и рупор... Какая же харизма может быть?

Теперь, что у нас там «R». «R» - это «repeat», повторение. Нужно долбиться, долбиться и долбиться, если что-то не получается. Т.е. они 25 раз упадут, 25 раз поднимутся. Т.е. это люди, которые не сдаются, люди которые похожи на автопилот. Которые будут рулить до последнего. Например, «лузеры», у которых автопилот неправильно работает, не харизматичного автопилота. Все знают, что такое автопилот? Врубил и он рулит сам. На самом деле это - машина, которая постоянно ошибается.

Есть курс, допустим там, Уфа – Жмеринка. Туда летает самолёт - Боинг. Вот он вылетел из Уфы, его поставили на автопилот. Он летит. Но он, же не по прямой летит, он, допустим, повыше взял, отклонился от курса, автопилот раз, и замерил отклонение, чуть ниже, т.е. он такими зигзагами и летает. А вот представь себе, если бы автопилот был жопником! Он бы так отклонился от цели, и говорит: «Какой же я неудачник, я не умею даже курс выдержать! Всё я не хочу больше рулить. Ничего не получается» и упал. Понимаешь, ни до какой Жмеринки никто не долетел. Поэтому «winner`ы» точно следуют принципу повтора, не получается – долби, не получается – долби, не получается – долби, пока не получится.

Пока настолько не отдолбишься, настолько не отымеешь эту технику или этот навык. Пока ты не будешь автоматику применять. Я сейчас изучаю php, на своей шкуре чувствую, я тебе скажу, всюю. Долбишь, долбишь и долбишь, какой-нибудь там урок, который там идёт 20 мин. Его там 5, 6, 7 раз слушаешь, в 4 утра уже башка никакая, но надо понять. Поэтому, если этого не делать, то ты дальше не пойдёшь.

Первая же твоя неудача обрушит тебе способность чем-то управлять. Так устроена жизнь, так устроен кварк «знание-ответственность-управление». Как только ты не справился с управлением, падает твоя ответственность и знания падают. Т.е. ты перестаёшь чем-то управлять, как только ты не исправил ситуацию, ты просто проиграл и ничего не сделал с этим, то ты не просто проиграл, ты просто просрал, не только отдельный матч, но и всю игру, весь турнир.

Потому что проиграть не в лом, но если ты не скорректировал как автопилот свой маршрут, где ты проиграл и почему и снова не начал делать это, то ты уже «лузер», ты не «winner». Ты должен долбиться и долбиться, не получается бей ещё раз, не получается, долби ещё раз. Всё равно капля по капле и ты пробьешься, потому что в этом мире правит настойчивость. Харизма настойчива. Вот это нужно понимать!

Что у нас там ещё, последняя, да? Ну и последняя буква «S». Вообще это переводится так - sell. Они продают, они убеждают, они успешны. Т.е. sell – показывает результативность. Т.е. они ухитряются свои идеи реализовывать. Т.е. у них в итоге получаются продажа, скажем так. Т.е. результат получается,

они это делают на постоянной основе. А не так, что они будут делать и угадывать получится или не получится, они знают, что получится.

Т.е. у них есть намерение, они этим пунктам следуют, в этом точка сборки, что мы сейчас делаем. Они эти характеристики собирают себе в личность. Это и есть точка сборки. Вот сейчас мы с вами стоим на эстакаде, на таком конвейере, и это характеристики, которые нам нужно собрать в себя. Вот это понятно? Вот эта часть и тема понятны?

Азамат Ушанов: Да!

Виктор Орлов: Берем теперь losers. Теперь характеристику жопников дадим.

Азамат Ушанов: Я ещё хотел спросить. Вот самый последний пункт: «Они продают». Вот можешь сказать, буквально где-то на две минуты. Бывает же такое, что человек просто боится продавать и что-то предложить. Вот как про это говорит либо Дж. Кантон, про тот самый момент, когда надо попросить сделать заказ, и человек в самый последний момент отступает. Он относится к этому?

Виктор Орлов: Да конечно относится. Но я тебя хочу предупредить, что есть действительно такое... Люди, почему не покупают? Книгу «Мастер продаж» читал мою?

Азамат Ушанов: Да!

Виктор Орлов: Там есть такой момент - в последний момент наступает страх, страх – принять решение. Страх сделать что-то. Он будет ходить кругами, это не способность завершить цикл, плохой контроль. Т.е. человек настолько не уверен в своих способностях завершить цикл, что он боится проиграть. Он не боится извлечь опыт, вернее он хочет извлечь опыт из этого. Он боится проиграть, он как тот автопилот – боится, что отклониться придётся.

Это обратная сторона перфекционизма. Человек боится, что он не будет выглядеть настолько совершенно, что сочтут идиотом или он сам себя сочтёт идиотом. Т.е. это страх, это решаемая вещь. Это вопрос энтузиазма и лёгкости поведения. Это зависит от эмоций очень сильно. Но это всё корректируется на самом деле, это вопрос другой. Итак, лузеры, поехали по правой части. Так лузеры, там соответственно тоже разделение по буквам идёт.

Итак, чем отличаются лузеры, от винеров. Опять идём по буквам. Первая буква «L». Это later, т.е. позже. Означает, я сделаю это потом. Я сделаю это позже, я отлажу это на потом, но в англ. языке есть такое слово, тенденция всё откладывать на потом. В итоге потом остаётся куча не стиранного белья. Куча

не вынесенного мусора, куча не отвеченных e-мейлов, куча не оказанного саппорта, куча, куча... позже...

«Позже», как правило, означает – никогда. Потому что позже означает то, что человек настолько не способен воспринимать какую-то ситуацию, настолько не способен включиться в деятельность, что он просто саботирует своё собственное счастье, свою собственную харизму. Представьте, разве может быть харизматичным человек, который говорит: «Я потом это сделаю!». Это нерешительный человек, как правило. Я потом это сделаю! Да никогда он этого не сделает, это уже потеря в харизме.

Т.е. считай там 6 букв и каждая даёт потерю харизмы. Если ты все эти буквы имеешь, то у тебя точка сбора находится в анусе. И нужно передвигать её в левую часть, а иначе будет проблема.

Значит, буква, «О». Over load, т.е. перегружен работой, перерабатывает страшно, тоже интересно. А как таковых результатов у него нет. Он постоянно перегружен. А почему? Да потому что он циклы не завершает. Я же говорю, способность завершать много-много циклов, в единицу времени.

Каждую секунду чего-то сделал от начала до конца – это и есть эффективность. Букву написал в секунду, значит, пишешь слово. Если ты говоришь, что напишешь слово потом, то у вас этого не получится, потому что каждую секунду ты пишешь слово по буквам. Это и есть офтайм. Считай, что ты своё дело делаешь по буквам, и каждая буква и есть аптайм – настоящее время. А, Б, В, ты пишешь, как ребёнок играет. Он играет настоящим временем, он столько дел за день переделает. И он никогда не бывает перегружен. А ты когда перегружен? Когда ты говоришь: «Я всё потом съем. Я сразу потом всё одену».

И, в конце концов, когда момент подходит, накапливаются авралы. Ты ничего не успеваешь, ты ещё в больший хаос попадаешь. Какой может быть энтузиазм? Как минимум горе, страх, что ты не справишься, и так далее... Эффективность падает бешено. Т.е. характеристика этих людей – лузеров, нехаризматов, что они как минимум всегда перегружены, и они тебе говорят: «Вы знаете, я загружен работой, у меня нет времени». Люди, которым постоянно некогда, как правило, ничего не делают.

Если человеку постоянно некогда, значит, он ничего не делает. Потому что если бы он постоянно что-то делал, он бы справлялся со своими завалами. Если ты не справился с чем-то, значит, у тебя авралы есть. Надо браться и разгребать. В этот день надо всё сдвинуть и разобрать авралы. А потом делать так, что бы они не появлялись. Т.е. сделать точку сборки.

Следующий пункт «S». «S» - это sorry, т.е. люди постоянно извиняются. Ой, извините, вот я не смог! Вот не получилось, вы извините! Сегодня хорошая погода, извините меня, пожалуйста!

Азамат Ушанов: Простите, что я сегодня сделал коммерческое предложение. Вы не сочтите, что я такой плохой.

Виктор Орлов: Да! Т.е. это люди, которые готовы быть всегда собакой снизу. Ой, извините, что я стою тут. Вам удобно меня трахать? Т.е. люди всё время извиняются. Нет, ну если ты кому-то случайно дал в лоб, или наступил на ногу, надо извиниться. Должны быть хорошие манеры, но если ты всё время будешь извиняться, что ты кому-то помог... Ребята, у меня есть классный продукт, классный релиз, я действительно в нём уверен.

А вот люди, которые не уверены, не могут заказ попросить в конце – это люди неуверенные, что продукт хороший. Они как будто извиняются. Извините, ребят, что я вам предлагаю качественный продукт, который сделает вас бессмертными. Извините, что я предлагаю релиз, который поможет вам сделать 2000 баксов в месяц. Извините, пожалуйста!

Знаешь, когда я извиняюсь перед людьми, кроме тех случаев, когда я обидел их реально? Когда я не могу им помочь. Вот я им продаю что-нибудь, допустим, я его убеждаю, а он говорит: «Не, мне этого не надо». Я жму ему руку и говорю: «Извини, чувак, что не смог тебе помочь». Я хотел помочь, но не смог. Это моя вина, это моя ответственность. Вот здесь чувствую я, что это моя вина и надо извиниться за это. Не он виноват! Я не объяснил ему, что это ему поможет. Какой ты копирайтер, когда ты делаешь сайт и после чего человек пришёл и не купил себе ничего. Значит, ты виноват в том, что ты человеку не помог.

Почему продажа должны быть жёсткой? Если вы считаете, что ваши продукты реально хороши, они реально помогают человеку избавиться от проблем, а иначе и делать не стоит, это значит, ты его обманываешь. Вы тогда должны продавать жёстко, если вы не могли конверсию повысить, значит, вы нарушили закон природы, вы – преступники.

Не проданный вами продукт, который может помочь человек – это ваше преступление. Имей это в виду. И смотри на точку сборки, не извиняйся перед человеком, что ты ему что-то предлагаешь. Извини ты голодный, а я тебе принёс тут кусок хлеба, ты меня извини за это, я в следующий раз не буду этого делать. Что это за бред такой? Ты принёс его, не говори, что ты ждёшь похвалы от него, благодарности. Ты принёс ему, и ты даёшь ему кусок хлеба, причём здесь извини. Вот это нужно понимать! Извиняющийся не может быть харизматичным.

Дальше «E». «E» - это explain. Это разумное объяснение, почему ты ничего не сделал. И почему это не так, как было бы нужно. Т.е. у лузеров, есть две манеры планирования. Первая – если бы у нас это было, то было бы всё замечательно. Вторая манера планировать такая, «когда мы заработаем деньги» или «если мы заработаем деньги», всё - это уже «лузер» перед тобой. Это не часть рабочего планирования.

Азамат Ушанов: Короче, отговорки?

Виктор Орлов: Да, отговорки, отмазоны. Я не сделал, потому что, я, там, ездил в командировку. Нет, парень, не потому! А потому что ты просто его не сделал.

Азамат Ушанов: Потому что тебе было насрать!

Виктор Орлов: Да. Поэтому очень интересно домашнее задание, кто-то говорил, что ты его не сделал. Не сделал это уже следующая буква. «R» - reject. Значит, кинуть, отбросить, отказаться. Т.е. в слове loser предпоследняя буква «R». Не сделал домашнее задание, как он сразу себя посадил на жопу.

Во-первых, он R – реджект. Во-вторых, он начинает извиняться, что не успел сделать. Потом объясняет, почему не сделал это домашнее задание. «Я ездил», «не было времени» или что-то ещё! Он перегружен был, говорит, что ему не хватило времени. И кто перед нами? И кто в этот момент вообще сидит и слушает этот вебинар.

Так, кто не сделал домашнее задание, мухой метнулись в левую часть уравнения, в точку сбора winners. Иначе толку не будет, никаких вокальных троянов. Бегом в правую часть уравнения, расписать, что у вас есть, расписать каждый пункт. Исследовать главное, не надо говорить, что я потом стану winners. Нет! Или сейчас или ты умер.

Нам не нужны потомники, нам нужны сейчасники. Жопников полно, харизматов мало. Планета нуждается в харизматах, да что там планета, вселенная нуждается. Поэтому вперёд, зубами закусил себе правую ягодицу, а левую попросили закусить другого такого же жопника. И вдвоём в харизму, в левую часть уравнения.

И последняя буква «S». «S» - это ничего. Она ничего не значит.

Почему?

Потому что он ничего не добивается.

Азамат Ушанов: Слово sucks?

Виктор Орлов: Кстати, хорошая идея, я об этом не думал. Это люди, которые ничего не добиваются, и у них ничего не получается, у них результативность низкая. Вот это надо понимать. Теперь вы знаете, чем на самом деле харизматичная – эффективная личность, отличается от нехаризматичной – неэффективной личности.

Сделайте доброе дело уже сегодня вечером или завтра утром, свои файлы пролистайте, книги посмотрите и книги по самомотивации, которые вы покупали в большом количестве, по тайм менеджменту, возьмите их аккуратненько и на помойку. Составьте себе табличку эту, нарисуйте на доске: Винер-с, лузерс. Распишите в правой стороне зелёным маркером, смайл нарисуйте кислый, а слева румяную харю улыбающуюся. И это будет вашим путеводителем на всю оставшуюся жизнь.

Сначала придётся попариться, потому что это сложно, но никто вам не сказал, что стать харизматичной личностью, которая способна управлять людьми – это очень просто. Я вам, это, по крайней мере, не говорил! Хорошо!

Тема понятна?

Азамат Ушанов: Да! Хорошо!

Виктор Орлов: Так, есть вопросы? Это предпоследнее занятие.

Азамат Ушанов: Вопросы? Все пишут, что информация класс, вообще. Вот если есть по этой части вопросы, то спрашивайте сейчас, а то мы двинемся дальше по теме.

Виктор Орлов: Я просто передохну секунду, просто я говорю быстро, зажигательно.

Азамат Ушанов: Так, спрашивают: «На прошлом вебинаре ты упомянул два типа доверия, я услышал только об одном – осознанном.

А какой второй?

Виктор Орлов: Сознательное доверие. Я же говорил о том, как вызывается доверие, т.е. симметрия, соответствие тому, что ты говоришь, и тому, что как ты говоришь.

Это и есть два пункта неосознанного доверия, т.е. нам становятся неосознанно доверять, когда мы действуем двум признакам и двум техникам. Первым быть симметричным, стараться быть более симметричным, а второе быть как можно более конгруэнтным, т.е. ваша личность должна соответствовать тому, что вы

говорите. Проанализируйте, как я говорю эти вебинары. Как я веду сегодняшний вебинар.

Т.е. это и есть конгруэнтность, если бы вы видели, как я ещё при этом руками размахиваю, то вы при этом ещё больше прониклись бы. Техника конгруэнтности, техника неосознанного доверия.

Азамат Ушанов: Хорошо люди говорят, что можно идти потихоньку дальше. Попросят ещё раз продублировать ссылку...

Виктор Орлов: Тогда я скажу несколько слов о тех проблемах, с которыми мы должны справиться в процессе точки сборки. Потому что, как вы понимаете, точка сборки это процесс перехода из состояния жопности в состояние харизматичности. Т.е. из правой части в левую часть.

То, что находится под этими буквами, это фактически то, что называется вашими внутренними ресурсами, ваши внутренние качества, которые вы хотите развить или родить. Так как у многих их просто нет, хотя в принципе от рождения мы все ими обладаем.

Подумайте, ведь в детстве мы все орём, играем, бодрые такие. Если нас не роняли головой об пол, то мы достаточно бойкие и амбициозные. Если учесть то, что из 50 млн. сперматозоидов один только победил, т.е. сам понимаешь, мы все воины от природы. А вот почему становятся лузерами?

Так вот, когда мы будем делать переход от лузеров к винерам, т.е. находится в точке сборки, мы столкнёмся с такой ситуацией, когда у нас это плохо получается. Я объясню почему. Есть несколько совершенно технологических вещей, которые мешают человеку быть успешным. Естественно мешает занять точку сборки, мешает стать Винером. Потому что, естественно, если он сильно хочет, он пробьёт эти вещи.

Есть просто внешние факторы. Сейчас мы о них поговорим, потому что точка сборки без них, полноценная не получится. Я объясню почему, уже в процессе рассказа.

Итак, есть в жизни ситуации, есть в жизни моменты, когда мы не успешны. Если мы хронически не успешны, то мы лузеры. Мы обладаем вот этими самыми характеристиками, что я уже описал. Если мы хронически успешны, то мы Винеры. Винеров ещё называют принцами. Есть такой очень интересный термин – принцы. Т.е. принц, по сути тот же Винер, это высокоэмоциональное существо, которое добивается результативности, которое относится к другим людям доброжелательно.

Ну, а лузеры - это лягушки. Из лягушек в принцы, даже есть такой термин. Т.е. это общая характеристика, общий такой термин. Так вот, почему ваша деятельность в жизни может быть неэффективна?! Помимо того, что есть лузерские характеристики в вас самих. Существует несколько категорий причин, которые, если вы разгребёте в своей жизни, то у вас харизматичность будет расти резко, кроме того, харизматичный человек с ними разбирается, а нехаризматичный от них бежит. Это очень важно понимать.

Итак, причина первая. Проблема настоящего времени. Первая причина из-за чего вы себя плохо чувствуете, это проблема настоящего времени. Что это такое? Это такой геморрой, который болит прямо сейчас. И вам абсолютно ни до чего больше нет дела. Т.е. смотри, у человека существует проблема, которая полностью поглощает его внимание. Эту проблему легко определить. Если я сейчас сосчитаю до трёх и щёлкну пальцем, первое, что придёт вам в голову это и есть эта проблема. Раз, два, три.

У кого-то мелькнула армия, у кого-то мелькнули деньги, у кого-то мелькнул секс, у кого-то мелькнул разрыв отношений... Т.е. неважно что, но мелькнуло что-то, что беспокоит вас, т.е. всё внимание ушло туда. Это то, что вам мешает быть в аптайме. Потому что, когда есть проблема настоящего времени, с которой вы не справляетесь, а порой не хотите справляться – вы не харизматичны.

Представьте. Например, человек работает 20 лет на заводе, у него есть семья, у него есть дети. Пример, у меня есть одноклассник, имён не буду называть. Парень работает, где-то там делает что-то, бухгалтер с документами что-то делает. У парня серьёзные проблемы на самом деле, у него сильный лишний вес, он весит почти 200 кг, его вес 199 кг. Т.е. этот человек не очень хорошо себя чувствует. И у него явные проблемы с работой, видно, что человек в рутине находится, которая его гасит, т.е. проблема настоящего времени.

Если человек с этой проблемой не справляется, не скажет себе: «Стоп! Я сейчас всё отодвигаю и занимаюсь только этой проблемой. Я сейчас всё отодвигаю и ищу новую работу. Я сейчас всё отодвигаю и пишу пост в блог». То тогда внимание уходит на эту проблему. Вы не можете быть харизматичными, делая что-то ещё, вы не можете быть харизматичными с девушками. Вы не можете управлять аудиторией, у вас 90% внимания, которое управляет аудиторией, ушло в сторону. Вы рубите топором не по дереву, а один раз по дереву и 9 раз по ногам себе.

Какая может быть эффективность? Когда человек пришёл на работу, а думает о том, как он будет возвращаться домой вечером, когда его выгнала жена - это не рабочий человек. Т.е. вы должны разобраться с проблемами настоящего времени, что вас реально успокоит. И не бояться этого делать, потому что как

только вы говорите: «А потом! А ничего нет!». Вы закапываете ее, и она вас достаёт. Она вас тащит в гроб, вот это надо понять!

Поэтому надо с проблемой так: встать и понять, что делать, что происходит. Долг есть там пять тысяч долларов, делай хоть что-то на эту тему, делай пост, релиз, занимай, но если ничего не делать, то лучше не будет. Это как кариес, дырку не залечил, всё, потерял все зубы. Вот это проблема настоящего времени. Разберитесь с проблемами настоящего времени, которые сейчас существуют у вас.

Напишите, что проблема моей жизни такая-то, потом переименуйте её в ситуацию. И дальше минимальный план решений. Опираясь на людей, на то, что у вас есть и т.д. Т.е. постарайтесь решить проблему настоящего времени в какое-то выполнимое время. Иначе бесполезно заниматься харизмой, т.к. ваша харизма будет сжираться вашей проблемой настоящего времени. Вам не удастся пройти точку сборки. Я бы сказал так: начиная бороться с проблемой настоящего времени, вы начинаете двигаться к точке сборки.

Потому что вы уже начинаете себя проявлять как Винер. Повтор, повтор, повтор, т.е. помните? геерит... Вот это делайте. Т.е. первое – это проблема настоящего времени, она вас грызёт. Я бы хотел, что бы вы с ней разобрались. Сформулируйте её и решайте!

Вторая ситуация, что мешает вам быть харизматичными – разрывы отношений. Т.е. разрыв отношений это серьёзная вещь на самом деле. Отчасти это тоже проблема настоящего времени, но это больше относится к эмоциональным проблемам. Т.е. многие люди не могут быть харизматичными. Он общается, а у него грусть в глазах. Его девушка бросила или парень послал подальше. Т.е. разрыв отношений тоже вещь серьёзная, с ними тоже надо справляться. Но тут так, если отношения постоянно разрываются, то какие это отношения?

Т.е. в течение года или полгода, вы только и делаете, что разрываете отношения со своим партнёром или с вашей девушкой или ваша девушка с вами. Но обычно оба рвут отношения, там не бывает такого, чтобы один кто-то. То разберитесь с этим либо в одну сторону, либо в другую. Пожалуйста, поставьте где-то жирную точку. Допустим, вы говорите: «Парень, следующая наша ругачка будет последней. Я хочу, чтобы ты об этом знал». Как только эта ругачка действительно возникла, она должна стать последней, т.е. берёшь чемодан и уходишь. Берёшь трудовую книжку и уходишь, т.е. вот это нужно понимать тоже.

Иначе эта терапия пользы не принесёт. Завершайте циклы, секрет вашего успеха – завершайте циклы. Завершайте начатые дела. Вы увидите, как вы будете расти по харизматичности. Вы пишете себе дома отдельным листом, я думаю, даже отдельной тетрадкой, список не сделанных вами дел, которые

накопились. На этот счёт есть отличный фильм, я посмотрел и прозрел. Хотя и знал до этого технику, называется «Пока не сыграл в ящик». Обалденный фильм, его стоит посмотреть.

Но на самом деле, техника применяется реально, как только вы начинаете завершать дела, у вас начинают приходить деньги, у вас начинают приходить отношения. Потому что, что не пускает в вашу жизнь ни отношения, ни деньги? Именно, то, что вы не даёте завершённым делам уйти. Потому что завершённое дело больше не висит. Когда вы кому-то должны деньги или вам кто-то должен деньги, вы это помните, это грызёт вас.

Все вещи, которые не завершены, они какую тенденцию имеют? Они висят в вашем сознании и в вашей памяти. И вы по эмоциям съезжаете вниз, никакого энтузиазма не может быть, когда у вас есть масса незавершённых дел. Никакого, потому что это вас давит вниз. Когда цикл завершается, у тебя внимание вытаскивается сюда, всё больше и больше будет настоящего времени выходить.

И вы будете более харизматичным, потому что вы будете всё внимание отдавать собеседнику, аудитории, команде, группе, делу, которым вы занимаетесь. Это и есть харизма! У вас причинность повышается. Выдёргивайте себя из прошлых несконченных дел, и сюда идите, к Азамату. Мы в настоящее время здесь с вами разговариваем. Не висите и не думайте, как вам было плохо 15 лет назад, как ваша собачка сбежала и не вернулась... Не нужно об этом сейчас думать, собачке – собачкина смерть. Она ушла, умерла там, её сейчас там нет.

Если вы грузитесь собачкой сейчас, то вы не харизматичный. Ушла любимая женщина два месяца назад, она уже ушла. Либо она придёт, либо она не придёт. Если она придёт – двойная радость, подождите того момента, занимаясь чем-нибудь ещё. Если не придёт, чего переться-то. Есть хорошая притча, я хочу, чтобы вы её знали. Когда идут два китайца, учитель и ученик.

Они подходят к речке, там стоит женщина и не знает, как перейти на ту сторону. Учитель берёт эту полуобнажённую женщину на руки и переносит на другую сторону, ставит её, и они идут дальше. Доходят до монастыря, ещё километров пять прошли, и ученик спрашивает у учителя: «Учитель, а как же вы женщину взяли на руки? Мы же монахи вам нельзя было её брать!». И учитель сказал великую вещь: "Я её там оставил, а ты её до сих пор несёшь".

Вот то, что происходит с нами. Мало, что у нас проблемы есть, мы ещё разрывы отношений и прошлые проблемы настоящего время тащим сюда. Мы незавершённый цикл тащим. Наше внимание висит там на этих разрывах. Проявите в себе мужество! Просто откажитесь от ущербных связей. Откажитесь от невыгодных дел, которыми занимаетесь, от неперспективных

проектов. Я это знаю очень хорошо. Азамат, много раз я начинал кучу дел, из которых ты вдёргивал одно-два, которые заставлял их делать.

Я могу вести сразу 50 проектов, мне не сложно. Но потом нужно за какой-то взяться и вот появляется мой ангел-хранитель – Азамат Ушанов, который говорит: «Так, Вик, вот этим занимайся, всё. Вот тебе две недели и я этим занимаюсь, хотя иногда появляется желание... очередь такая, всё равно, что очередь в туалет. Один писает, а остальные 15 человек стоят и с ножки на ножку переменяются. И мы хотим, и мы хотим! Вот так у нас обычно проекты действуют. А так получается что, то, что у вас вся толпа стоит перед дверью туалета, а дверь закрыта. Вы за одно хватаетесь, за другое и в конечном итоге вся эта толпа описывается.

И вы ничего не сделали и мокрые штаны у всех. Т.е. нужно что-то делать одно в одну единицу времени. Поэтому если есть какие-то отношения не устойчивые, даём на это два дня. Либо разберитесь, либо расставайтесь. Это поможет вам лучше, чем любая многолетняя терапия у психотерапевта, чем любые книги и форумы, где вы будете плакать. Всё просто, жизнь не нужно усложнять!

Есть принцип Оккама, хороший такой принцип – бритва Оккама. Не нужно плодить сущности без необходимости, избегайте лишнего. Отказывайтесь от лишних вещей, от лишних приправ, это не приводит ни к чему хорошему. Вы путаетесь в этом, основного блюда не видно. Основная цель есть? Если мой автопилот, полетев до Жмеренки, будет по пути залетать куда-нибудь ещё, то я так долго до Жмеренки буду лететь. Это тоже то, что вам мешает точку сбора пройти. Отложенные дела, разрыв отношений и проблема настоящего времени.

Это ещё не всё. Ещё один пункт, который вам мешает пройти точку сборки – это ваша личная этика. Т.е. потеря вашей этики, низкая этичность ваша. Что такое этика вообще? Этичность это когда вы сделали что-то не хорошее, не очень согласующиеся с нормами морали, и потом делаете что-то чтобы это исправить. Что такое этичный человек? Это человек который предпринимает усилия, чтобы исправить ситуацию. Вот что это такое! Потому что, если он этого не делает, то есть второе понятие - правосудие. А вот правосудие - когда он ничего не делает, подключается внешний фактор. Приходит мужик с топором, приходит болезнь какая-нибудь, приходят кредиторы, приходит мама с папой, жена, неважно кто.

Так вот, если вы не включаете этику и сами не решаете ничего, то рано или поздно приходит мужик с топором. Вот почему сейчас многие висят на бобах, в финансах, в отношениях... Значит, вы когда-то потеряли себя, вы когда-то не обратили внимание, что пора что-то менять. Вы пропустили тот момент, когда точка сборки была необходима. И вы стали крутиться по спирали вниз, есть такое понятие этическая спираль. Сначала немного плохо, потом становится

ещё хуже, потом такая задница наступает. Человек не знает, как выбраться. Когда это возникает? Когда ты что-то не сделал, ты потерял контроль. Снял с себя ответственность! Я не исправил ситуацию, да и не буду исправлять.

Ты на кого-то переложил свою ответственность, почему у тебя не получилась твоя жизнь. Почему жизнь плохая? Да потому что всё дорожает, уроды политики... Да, нет! Это ты с ней не справляешься, потому что нет ответственности что-то сделать самому, и ты правосудие на свою голову навлечешь. Когда придёт политик, который тебя счастливым сделает. Когда придёт болезнь, которая заставит всех тебя любить и уважать. И ты лежишь в постели болеешь, потому что это заставляет приковывать внимание к себе. Да вылезайте из постели, ребята, хватит хвататься за ваши болячки. Я сейчас расскажу что такое болезнь. Болезнь - это орудие, с помощью которого ты делаешь кого-то неправым. Как только ты хочешь доказать кому-то, что он идиот, что он не прав, ты делаешь себя больным.

Потому что он чувствует себя виноватым. Ты доказал ему, что он не прав! Если вы больны, если несчастны по жизни, у вас депрессии постоянно, вы кого-то сделали неправым, вы с себя ответственность сняли. Уберите это! Скажите: «Это я сделаю!». Вы не можете общаться с людьми нормально, вы не можете писать, говорить нормально, пока у вас есть привычка на кого-то всё сваливать. Потому что вы хотите сделать кого-то ответственным за свои собственные проблемы.

Это не харизматичная личность! Вы должны быть самостоятельным. Вот смотрите, что я сделал, я испёк для вас хлеб, сделал для вас релиз, я написал для вас книгу, вот оно всё... Я не потому это писал, хотел, чтобы вы купили. Нет! Вы это купите, потому что это классная вещь и это честный обмен. Деньги – это обмен ценности на ценность. Поймите это и вы начнёте получать деньги. Не надо цепляться за них, как только вы научитесь тратить их, вы начнёте их получать. Поймите, как только вы на кого-то перекладываете ответственность, ваша этика снижается.

Почему у некоторых нет денег? Потому что взять на себя ответственность, значит нужно научиться самому, что-то делать. Да нет, жизнь дорожает, я лучше поеду на завод работать, хоть там какая-то зарплата гарантированная. А потом возникает диссонанс в голове. Я хочу это, а получаю это. Я хочу это, но этого не получаю. Либо расширяйте свои способности и этику, либо сужайте потребности. Либо ты слишком много хочешь, либо расширь свои убеждения и ты получишь то, что хочешь. Амбиций полно! Да наш продукт вам поможет, но если только вы в точку сборки придёте. Если вы этику восстановите, а не будете ждать, что наши продукты придут и сами за вас всё сделают. Наши продукты не правосудие, а помощники.

Правосудие – это наша жизнь. Докатились до задницы, то завтра будет ещё хуже. Хотите ещё хуже? Хотите на самое дно упасть? Так и снизу постучат. Пожалуйста, эту вещь оцените, хотите быть харизматичными – это управляющая, контролирующая уникальность. У кого-то сейчас глаза вылезают наружу. Что это сегодня Орлов говорит?! Значит, вы уже этику стали восстанавливать, то вы уже слушаете. Но, ни мой продукт, ни этот вебинар, ни Азамат, ни Бог.... Это не правосудие для вас, мы пришли не для того, чтобы вас наказать, а потому что мы хотим помочь вам.

Если вы разрешите вам помочь, то мы вам поможем. А бегать по берегу моря и орать: «Кто там тонет?», мы не будем. Вот будете тонуть кричите, пожалуйста, уже закричали, пришли на вебинар. Так вот один из советов. Этику возьмите на себя, список того, что вы не сделали, список возьмите на себя. На кого-то ещё сваливаете? Вот почему вы не сделали домашнее задание? Не почему, а сели и сделали. Если будете говорить почему, то вы останетесь в лузерах. Это всё ваша этика низкая получается. Высокая этика – это управляющий человек.

Он что-то не сделал, он исправляется, он что-то нарушил, он исправляет ситуацию. А если он не исправляет ситуацию, значит, он завис в низкой этике. А низкая этика ничем не управляет. Чем ниже этика, тем ниже способность чем-то управлять. Это по треугольнику: знание, ответственность, управление.

Т.е. чем ниже ответственность, тем хуже я с чем-то справляюсь и тем меньше я вообще хочу об этом знать. И человек в апатию сваливается, на работу ходит и с работы ходит, кушает, футбол смотрит и всё – новых дел не начинает и старые не заканчивает, просто, как робот ходит. По конвейеру, как пони бегают по кругу в цирке. Продукта нет, один навоз.

Так, ну и ещё один пункт. Очень интересный пункт. Почему вы не успешны как лидер, не успешны как харизматы? Это называется – оборотни. Т.е. интересная штука, которая называется оборотневоcть. Вот это штука хитрая, оборотневоcть подразумевает, что у вас в жизни есть такие три вещи.

Первая, если в вашей жизни периодически, постоянно случается одна или все три из нижеперечисленных вещей, которые я сейчас перечислю, то у вас имеется серьёзная проблема, с которой нужно разбираться. Первая – вы совершаете ошибки. Какого типа ошибки? Ну, например, вы можете, неожиданно сорваться и на кого-нибудь наорать. Или посуду моете, и тарелка упала неожиданно или спотыкаетесь на ровном месте – вот такие вещи бывают в жизни? Вот так вот, раз и ошиблись, или пишете текст и раз и описка, и думаешь, что такую сделал, что я там написал вообще. Т.е. ошибка.

Второе – в вашей жизни присутствует такой феномен, взлёты и падения. То день нормально, то день такой депрессняк, необъяснимый такой депрессняк, отходняк. Просыпаешься, настроения нет, ничего нет. И не понятно ведь

ничего и не случилось совсем. А то просто перепады настроения, постоянная цикличность. Как американские горки вверх вниз. Успех не успех, удача не удача. Хандра – весёлое настроение, вот такие перепады бывают. Т.е. из грязи в князи.

И третье, вы можете неожиданно не предсказуемо заболеть. Такая вещь, что вдруг ни с того ни с сего, сопли потекли. Не потому что ты простыл, простыть невозможно, даже если бы ты в проруби сидел холодной два часа и там мёрз. А вот тут вдруг вышел и просто засопливился, башка вдруг заболела ни с того ни с сего. Не понятна причина! Ни чего не происходит, психосоматика так называемая.

Так вот, дорогие мои, если у вас это в жизни произошло, или вернее происходит постоянно, я вас поздравляю. Вы относитесь к 65% людей, всего мира, которые являются этой же самой категорией, это так называемые оборотни. Ещё их называют потенциальными источниками неприятностей, потому что когда они попадают в это состояние, они сами являются угрозой для других людей. Это серьёзная вещь на самом деле!

Существует особая технология, как с этим справляться. Это метода такая целая. Вы главное должны понимать, что если такие вещи в нашей жизни случаются, то в вашей жизни есть кто-то или был кто-то, кто вас душит и давит. Т.е. есть люди в нашей жизни, которые нам совсем не друзья. А даже очень наоборот. Это может быть наша мама, наша любимая, наш брат, наша знакомая, начальник, просто человек случайно встретившийся.

Но эти люди нас давят, причём давят так, что мы иногда этого не замечаем. И нам от этого плохо. Это может быть самая великолепная лучшая подруга. Друган, который говорит: «Братан, да ты чего?». Человек, которому ты веришь больше всего, может быть твоим другом. Но из-за этих людей мы в жизни не успешны. Но эту особую вещь я специально оставил напоследок. Потому что ситуация оборотности... почему называется оборотностью? Потому что, то ты ведёшь себя как принц, как Винер, а то как лузер.

Вот, многие люди застревают в этом состоянии, то он успешен, пробивает горы, то он лузер. Он по жизни кто? На самом деле он Винер по жизни. А что его делает лузером, а вот эти уроды. У них свои признаки есть, своя манера как это делать. Но не это повод для беседы, я просто хочу, чтобы вы знали, если такая ситуация возникает – перепады, найдите человека, с которым вам не комфортно или условно комфортно. Вроде говоришь, говоришь, а так на самом деле тяжело общаться, как бы придушивает, такое ощущение возникает – закомплексованность, с ним нелегко.

Там у людей признаки определённые есть, но мы об этом сейчас не говорим. Это, может быть, мы отдельным вебинаром выделим. Я дам там признаки этих

людей. Просто поймите, что если такая ситуация есть, то вам нужно параллельно с переносом себя в точку сборки, разбираться с теми людьми, которые в настоящее время рядом с вами находятся. Возможно, ваш начальник, тогда вам в двойне тяжело. Вы работаете ради денег, только ради денег, а работа вам не интересна, а тут ещё начальник, жлоб этот, подавляющая личность. Мы называем их коммуникативными агрессорами.

Люди, которые вас давят в процессе общения. Может быть ваша сестра, ваш муж, ваша жена, ваши родители могут быть, кто-то из них, т.е. это очень тяжело, потому, что очень обидно видеть людей, которые от природы очень талантливые «винеры». Но они доходят до 40-30 лет, но они болеют. Они не уверены в себе, они боятся попросить о продаже, как ты говоришь, т.е. это люди всё время подавленные. Потому что на самом деле, все эти психосоматические вещи, типа простуды. Но на самом деле это не простуда, это когда тебя подавили, т.е. организм дал сбой.

Раз иммунную систему придавили, и организм дал сбой, никакие вирусы, никакие микробы здесь совсем ни при чём. Бывает болезнь – ногу трамваем отрезало, ни вирус виноват, не отгрыз же он тебе ногу.

А когда у тебя перепады настроения, депрессии, головные боли и т.д. Это, как правило, признак того, что в жизни тебе кто-то не друг. Вот с этим нужно разбираться! Вот эти принципы, вот эти пункты, которые я перечислил, они серьёзно могут мешать на вашем пути к точке сборки. Поэтому их нужно дома на отдельном листочке опознать, поставить галочки, описать какая проблема у вас там, помеха, которая в жизни присутствует, выписать и примерно выписать, что бы вы хотели с этим сделать. Т.е. вам нужно, ребята, вы поймите, что наш вебинар сегодняшней, он у нас определяющий в чём? Одни пойдут направо, другие пойдут налево, а третьи на ...

Т.е., я хотел бы, чтобы все выбрали путь, кто пойдёт направо или налево. И не осталось тех, кто пошёл на... То, что люди остались лузарями, Пожалуйста, этот выбор сделайте для себя, а завтра проснётесь, начните что-то делать. Сегодня начните что-то делать, сегодня сделайте выбор. А с утра уже двигайтесь по этому выбору.

Вопросы есть?

Вот, я сейчас пройду по теме креатива. И хотя это опять же целый огромный пласт, в так называемом писательском мастерстве. И когда-нибудь этот курс сделаю. Креатив – это по сути дела ваша способность генерировать весь креатив. Тексты какие-нибудь устные письменные, картины какие-нибудь, музыку писать, стихи писать и т.д.

Поскольку у меня огромный в этом деле опыт и в плане текстового креатива, в плане музыкального креатива, потому что мало кто знает, что у меня джазовая гитара образование. Т.е. я себе могу позволить иногда порезвиться. Копирайтинг лучше всего отрабатывать со стихотворной формы, я об этом говорил на первом уроке. Так вот приколы вот в чём, любой из нас писателей, копирайтеров, маркетологов, презентологов, пиарщиков и т.д. знаком с ситуацией, когда нужно родить, а не рождается. Либо сидишь перед белым листом бумаги и не знаешь, как извлечь из себя что-то, а о статье и даже речи нет, извлечь бы первое слово, заголовок какой-нибудь придумать убойный, или речь извлечь для презентации.

Что является причиной таких проблем? Но причин на самом деле не так много. Первая – это повышенная важность. Что ты парень перестал помнить, что ты всего лишь на всего игрок. Не надо делать все, что вы делаете всерьёз, вы делаете это всерьёз в каком смысле, делаете это основательно, но не серьёзно, играйте. Как только ваша работа – ваша игра, начинает вас грузить, бросайте её и делайте что-нибудь ещё. Я вот очень люблю играть в шахматы, нарды.

У меня, например, был кандидатский минимум по шахматам в своё время. Но если я начинаю играть в шахматы просто, потому что мне нужно заработать денег, просто там пошёл в шахматный клуб, пошёл в шахматный клуб, сел со стариками перворазрядниками и обыграл их на деньги на 10 руб. мне надо бросать и заниматься чем-то другим. Мне сам процесс нравится. Результат будет сам, если нравится процесс. Процесс нравится, результат получите однозначно.

Блоки часто возникают, там писательские, речевые блоки, от того, что вы слишком заинтересованы в результате. Попробуйте взять стакан налить воды, я вам расскажу один секрет: как тренировать снятие блока. Техника крутая, мне её один мужик посоветовал мой дзеновский наставник, когда я был в федерации по ушу. Он говорит, что у тебя есть проблема со значимостью, ты очень напрягаешься, когда хочешь чего-нибудь достичь, т.е. внимание уходит, как бы достичь, а не на сам процесс. В итоге стрела, пущенная из лука, летит мимо, слово, сказанное со сцены, звучит плохо, коряво. Ты сам пытаешься быть обаятельным, делаешь симметричные движения, как тебя Орлов научил в вебинарах.

Что делать? Упражнения изящные, как все движения в дзэне. Берёте стакан воды, доливаете до верха, до самого края. Берёте и носите его по квартире, от одной стены к другой, стараясь не пролить. 10 мин пронесли блок ушёл. Даже 5 мин. Для начала. Я вас уверяю, и один раз будет пронести трудно, я вам запрещаю проливать этот стакан воды. Налили и носите, сначала хотя бы один раз от стены до стены. Пронесли уже успех! Потом два раза туда-сюда. И так каждый день наращивайте число циклов, пока вы не дойдёте до ста раз.

Пронесли, и я вас уверяю, вы намного спокойнее будете держаться перед публикой.

Такое необычное упражнение. Это то, чем силён дзен. Вы вроде бы на совершенно посторонних упражнениях учитесь быть креативными, учитесь быть в офтайме. На самом деле всё тело зажимается. Что значит, я не могу писать? Сесть и не написать ни одного слова. Вообще-то я зажат, всё тело зажато, закрепощены мозги, руки, ноги, какие-то блоки сидят, а бумага это всего лишь индикатор, что я зажат. Упражнение со стаканом выполняем каждый день, пока не научимся совершенно свободно это делать.

Второе, что я хотел сказать. Вторая причина таких тормозов, то, что мы не знаем элементарных техник речевого общения, элементарных технических приёмов не знаем, т.е. мы говорим, говорим что-то, в какой-то момент чувствуем, что сказать дальше не можем. Почему такое возникает? Во-первых, мы не знаем, что говорить вообще потому, что предмет не знаем. Во-вторых, мы просто вообще мало общаемся с людьми. И, в-третьих, мы не знаем системы, которая позволит нам генерировать дальше мысли.

Есть в риторике такой предмет, в риторике есть техника, которая называется изобретение, т.е. техника, которая генерирует мысли. Это простая техника, когда вы просто цепляетесь за последнее слово, которое вы сказали и от него пляшите. А плясать можно по-разному. А по-разному можно делать не только пляски, но и всё другое.

Вы просто-напросто говорите предложение какое-нибудь, последнее слово отслеживаете и от него отталкиваетесь и строите новое предложение. Т.е. цепочка последних слов. Это даст вам определённый навык свободной речи, которую можете говорить нестандартно. Смысла может быть там не много.

Я уже вам говорил, что в какой-то момент времени, не важно, что вы говорите, важно, как вы это делаете. Поэтому, излагая мысль какую-нибудь, цепляйтесь, словом за слово. А потом мысль вспоминайте свою и дальше к ней уже возвращайтесь. Это просто мостик такой, чтобы заполнить паузу. Хотя иной раз паузу можно заполнить, просто паузой, просто молчанием. Почесать себе, локоть, почесать затылок....

Не бойтесь этого, молчание бывает разное: вы можете замолчать, сделать паузу, не обязательно аудитория это оценит негативно. Главное, чтобы вы это сами негативно не оценили. И ещё один важный приём. Он входит в такую технологию, в такой подраздел, Ирейдер.

Ирейдер – это технология чисто креативная, для различных сфер деятельности. Вы учите свои мозги быть креативными, генерить любые вещи. Генерить тексты, сказки...повести, сценарии, ролики, рекламные сценарии, презентации,

неважно что. Просто мозг учится генерить поле идей. В технологии Ирейдер масса приемов. Что такое креатив вообще?

Вернее, креативный концепт – это два полюса, плюс и минус. Любая креативная идея, любая креативная презентация, любая мысль мудрая, которая является оригинальной, уникальность какая-то, харизма – это всегда два полюса. Но в математике называется бином. Есть специальное упражнение. Их целая куча, но я дам одно упражнение на отработку этого концепта. Берете два любых понятия, например, тыкаете в книгу-словаре два любых слова. Например, бомж и мячик, бомж и мороженое, желательнее, чтобы слова были совершенно разные. Не то чтобы собака и кошка....

Вот если нужно написать в блог слово бомж. Открою маленький секрет: как я генерирую гениальные блог-посты. Допустим, хочу написать о бомже. Я могу час сидеть ничего не написать, хочу написать о деньгах, о бизнесе, о новом релизе, я вообще ничего не могу написать. Потому что второго полюса нет. Тогда я беру книжку любую или взгляд падает на рюмку...и опа, рюмка... или ежик там пробежал. Вау, с чего это ёжик пробежал. И пишу это первой фразой.

Дальше я свяжу бомжа и ёжика. Опа, какие могут быть интересные вещи. Бомж и ёжик, как это можно связать в креатив? Предлоги вставляю. Бомж для ёжика. Была такая ассоциация бомжей, которая была создана, чтобы охранять жизнь ежей. У них был свой президент, они собирались постоянно, тусили вместе, у них был свой сайт – сайт бомжей. «Бомжи-ежи» - назывался сайт. Понимаешь смысл? Ты всего лишь предлог поставил и получил идею креативную.

Как только появилась эта креативная идея, блок ушёл, потому, что блок появляется, когда ты думаешь, как тебе один этот блок описать. Как только добавляешь второй полюс, у тебя появляется идея и всё. Я могу, например, о лиге бомжей, о семинаре. Для того чтобы быть креативным нужен второй полюс.

В общем, упражнение такое, потренируйтесь дома в нахождении полюсов. Сел, например, за компьютер, открыл ворд, я своим подписчикам отсылал программу, которая называлась «Чёрная комната», где весь экран накрывается, и ты работаешь только с текстом, ничего тебе не мешает. Ты берёшь и говоришь, что сейчас я сделаю какой-нибудь абзац или два или три. И берёшь и выбираешь себе какие-нибудь полюса, например, бутылка водки недопитая, проктолог. И вставляешь предлоги. Проктолог из бутылки водки.

Придумали новый вариант сказки, типа волшебная лампа. Чувак тёр бутылку водки и из него вылез проктолог, любое желание и с этого момента начинаешь строгать идею по клавишам не задумываясь. От мысли к мысли скачешь минут 15 не останавливаясь. Нон-стоп. Важнейшее правило, этот наработка

стереотипа автоматике, не думая. Это и есть концепт креатива. Просто не поленитесь в прошлых вебинаров, разных буратин и кошечек искать, потому, что на последнем вебинаре будут более идиотские вещи. Потому, что я работаю на биномах и это не мешает мне жить.

Азамат Ушанов: По поводу задания, давай сейчас скажем, что нужно будет делать.

Виктор Орлов: Написать, выбрать талантливый, хороший бином и написать шикарную сказку и прислать нам. Плюс в этой сказке не только написать её, но и записать на видео, рассказать эту сказку применяя все техники, которые были в первых трёх вебинарах. Если не будет в течение двух, полутора недель этого, бонус не получите.

Азамат Ушанов: А бонус будет!

Виктор Орлов: Вот такое у нас задание, вот такая у нас тема по креативам. На самом деле много всяких вещей, но я даю вам только эти две и я уверен, что с ними вы настрогаете много буратин, что мало не покажется! Может быть, у нас будет Ирейдор отдельным курсом. На этой ноте я с вами прощаюсь.

Азамат Ушанов: Скажи по поводу домашки по первой части. Что нужно проработать, прописать самостоятельно?

Виктор Орлов: По винерс-лузерс, вам нужно будет сделать, во-первых, понять, что это за буквы, точно осознать. Уяснить что это такое конкретно. Во-вторых, сесть и написать все признаки лузерства, которые вы в себе наблюдаете, написать конкретно. Например, пять раз я отложил то-то на потом то-то, 6 раз, я объяснил Вику Орлову и Азамату Ушанову, почему я не сделал домашнее задание и т.д.

Пожалуйста, опешите признаки лузерства в себе. Напишите больше, хуже не будет. Второе, выберите из них те, с чего можете начать. Помните, что переход к точке сборке это завершение циклов. Выберите какой-нибудь цикл, даже самый маленький и завершите его, выберите второй цикл и завершите его. Хотели дать в рог соседу, пошли и дали в рог соседу. Хотели, например, повышение у начальника попросить, завтра же сходили и попросили или позвонили ему и попросили.

Понятно?

Т.е. начните завершать дела в своей жизни, ребята. Не потому что писать завещание, а потому что дольше жить после этого. Это упражнение будет заключаться в том, что вы сделаете наибольшее количество завершённых дел.

Азамат Ушанов: Так. Хотел сказать по поводу бонуса. В том плане, что у нас была заминка по поводу второго вебинара. Как вы помните, мы его провели не в живую, я потом сразу сказал, что у нас будет кое-что ещё. Контент мы компенсировали, но, тем не менее, будет ещё кое-что. Мы решили сделать следующие с дядей Виктором, с дядей Виктором мы решили в один прекрасный день забуриться либо у меня, либо в каком другом месте и записать уже не вебинар, а живое видео. Живое видео на камеру, в котором д. Витя меня будет жутко прессовать, и насиловать по поводу всех этих вещей, которые были в первых трёх или четырёх частях.

По поводу проработки, техника расшизовки, техника свободного говорения и т.д. Вы живьём будете лицезреть, как я буду лажаться. Может лажаться, может не лажаться, по барабану как это будет. Но, тем не менее, вы получите живой наглядный пример, как всё это делается. Чтобы смоделировать данный процесс у себя дома, вместе с каким-нибудь родственником или другом.

И всё это качественно и хорошо проработать. Вот это видео, наверное, будет час или два, а может быть, будем даже несколько раз записывать. Мы будем записывать либо через неделю, либо через две недели. Всё это будет естественно шикарный эксклюзив, и мы хотим его вам выслать в обмен на ваши комментарии первых четырёх вебинаров.

Если, ребята, та информация, которую Виктор давал на протяжении этих четырёх вебинаров вам вштырила, вам она понравилась, и вы хотите в будущем получать от Виктора такую информацию, пожалуйста, на тот ящик, на который вы всегда писали, пожалуйста, на него вышлите отзывы.

На данный e-мейл адрес, пожалуйста, сейчас я вам ещё раз напишу. Вот на этот адрес напишите свой комментарий, причём е маленький, типа: «мне понравилось» - а что конкретно понравилось, что для вас было откровением, возможно, каким-нибудь самым важным советом, что, возможно, вы применили и получили результат какой-то, свободнее начали писать, говорить, может быть, уверенность ваша повысилась в каких-либо моментах, в личном общении, в жизни и т.д.

Напишите, пожалуйста, контактные данные свои и фотку. Вдруг, если вы захотите сделать продвинутый вариант, как мы в прошлом вебинаре учили, как записывать видео уроки и т.д. Если живое видео от вас будет, это будет ещё шикарнее. Вот такая вот просьба. Все эти люди, которые пришлют комментарии по поводу всего того, что я сказал, получают видео, где я буду стрематься на полную катушку.

Это живое видео будет записано. Ещё раз повторяю: я там буду собакой снизу и в цифровом как раз таки варианте. Файл я, естественно, разошлю, тем кто пришлёт отзывы на данную серию вебинаров. Сколько мы вещаем? Где-то

месяц или 4 недели. Что вам реально удалось воплотить, вот про это всё пишете. И мы вышлем, вот такой вот бонус.

Нам на самом деле понравилось, мы всё это делали в первый раз, но нас просто прёт. Так, спрашивают, чем комментарии отличаются от отзыва? Скажем так, это слова синонимы.

Виктор Орлов: Комментарий - это более конкретный отзыв.

Азамат Ушанов: Там говорят, что если ты будешь собакой снизу, то хорошей потенции д. Вите желаем.

Мы договорились с д. Витей писать контент в видео формате. Видео будет, и оно будет клёвое, потому что там будет разбираться реальная жизненная ситуация на примере, на полностью реальном человеке, т.е. я буду вкалывать, причём потом д. Витя будет делать анализ, что я сделал правильно, что не правильно.

Виктор Орлов: Ну, до реалтайм.

Азамат Ушанов: В общем, такое предложение. Сейчас, если у вас есть какие-нибудь быстрые вопросы, потому что время бежит, и у нас осталось буквально минут семь, быстро пишете, задавайте, мы быстро экспресс-ответ сделаем и закругляемся.

Сегодняшний вебинар был шикарный, длинный, я сам исписал три листа бумаги здесь сидел... сам пойду лично прорабатывать. Кстати, по поводу mp3 файла, мы обязательно пришлём завтра во второй половине дня. Если что, то вы обязательно догадаетесь, ссылка будет вебинар четыре, так что я особо не креативил.

Виктор Орлов: Конспирации никакой.

Азамат Ушанов: Ссылки были кошерным способом выполнены. Так, ну что, в следующую субботу мы не собираемся, так как это был вебинар 4, мы будем собираться в почте, когда запишем видео, а если нам взбредёт в голову записать ещё чего-нибудь живьём, то, естественно, мы по базе сообщим все эти даты, сроки и вас пригласим, конечно. Мы вам выражаем большую благодарность, потому что самый первый блин у нас вышел комом во втором вебинаре, но всё равно я кайфую, слушая д. Витю. Спасибо тебе!

Виктор Орлов: Спасибо! До встречи.

Азамат Ушанов: Спасибо всем!