

www.infobusiness2.ru

2008

Андрей Парабеллум



БИЗНЕС И ЖЖИЗНЬ

2

СЕКРЕТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



www.infobusiness2.ru

Бизнес и ЖЖизнь 2

Секретные материалы

Осторожно: ругаемся матом!

Warning: mature content!

2008 © Андрей Парабеллум

СОДЕРЖАНИЕ

РАБОТНИКИ И ВОРОВСТВО	7
<i>Основная модель Инфобизнеса</i>	8
<i>Сколько еще нам осталось?</i>	11
<i>Бизнес — это марафон</i>	14
<i>Как правильно готовиться к семинарам</i>	15
<i>1 процент</i>	16
<i>Основная ошибка школы</i>	18
<i>Война давно уже объявлена</i>	20
<i>7 лучших авторов о бизнесе и маркетинге</i>	23
<i>Жигули или Феррари?</i>	24
<i>Почему богатыми становятся только 1% населения?</i>	25
<i>Удача и результат</i>	27
<i>Бизнес и отношения</i>	28
<i>Повторенье — мать ученья</i>	30
<i>Переоценка результатов за год</i>	32
<i>И еще раз о неопределенности...</i>	33
<i>Мотивация и жизненные цели</i>	34
<i>Абстрактные шестизнаки... «У них, там» или «У нас, здесь!»</i>	35
<i>Деньги приходят с миссией</i>	36
<i>Легким движением воли</i>	38
<i>Жизнь по телевизору</i>	40
<i>Бог и инфобизнес, или Сотвори себя сам</i>	42

<i>Выбросьте шаблоны из головы</i>	44
<i>Магическая формула инфобизнеса</i>	45
<i>Новое порно для мозгов</i>	46
<i>Мой Манифест</i>	50
<i>Human or not</i>	53
<i>Go big or go home</i>	56
<i>Награды и заслуги</i>	59
<i>Мобильники и искусство все успевать</i>	60
<i>Определение сумасшествия</i>	62
<i>Книги и Бритни Спирс</i>	63
<i>Утекающая лояльность</i>	65
<i>Контроль и управление персоналом</i>	66
<i>А должно же быть по-другому...</i>	68
<i>Контроль и передача ответственности</i>	69
<i>Сухой остаток</i>	71
<i>Деньги и их сущность</i>	73
<i>Эффектность и эффективность</i>	75
<i>Как добиться максимальной результативности</i>	77
<i>Создаем богатство в своей компании</i>	79
<i>Моя философия жизни</i>	80
<i>Мой идеальный клиент</i>	82
<i>«Больше» не всегда значит «лучше»</i>	84
<i>Основные «блоки» успешных блогов</i>	86

<i>Блеск нового, или Наполеон и «Макдональдс»</i>	88
<i>Мы не заводные игрушки</i>	90
<i>Инфобизнес по пунктам</i>	91
<i>Lifestyle бизнес</i>	94
<i>Двухступенчатые продажи</i>	96
<i>Дешевая приманка на остром крючке</i>	98
<i>Чтобы не въехать в забор</i>	100
<i>Правильный аутсорсинг</i>	102
<i>Команда, работающая без Вас — на Вас</i>	104
<i>Четыре роли бизнесмена</i>	105
<i>На конкурентах надо зарабатывать</i>	107
<i>Система работает лучше, чем один человек</i>	108
<i>Критики и Кретины</i>	109
<i>Оптимизаторов — на хуй!</i>	113
<i>Ораторское мастерство и продажа тренингов</i>	115
<i>Женская критика</i>	116
<i>Критика и продажи</i>	118
<i>Деньги = Работа</i>	120
<i>Новости и факты</i>	122
<i>Друзья и их советы</i>	124
<i>Самая реальная награда</i>	125
<i>12 самых критических ошибок в консалтинге</i>	126
<i>Ошибка #1. Продажа своих услуг всем желающим</i>	127

<i>Ошибка #2. Повышенная значимость отказов потенциальных клиентов</i>	128
<i>Ошибка #3. Установка цен на свои сервисы в зависимости от количества потраченного на проект времени</i>	129
<i>Ошибка #4. Плохие навыки продаж</i>	130
<i>Ошибка #5. Недостаток роста уровня консультанта</i>	131
<i>Ошибка #6. Обучение у теоретиков</i>	132
<i>Ошибка #7. Отсутствие внутренних бизнес-процессов</i>	133
<i>Ошибка #8. Отсутствие контроля за действиями клиента</i>	134
<i>Ошибка #9. «Зашоривание» консультанта</i>	135
<i>Ошибка #10. Торговля с клиентом за стоимость выполняемого проекта</i>	136
<i>Ошибка #11. Плохое финансовое планирование</i>	137
<i>Ошибка #12. Плохое планирование своего времени и своей жизни в целом</i>	138
<i>Лучший ответ всем критикам</i>	139
<i>Do your thing</i>	140
<i>Да, это су(чь)щая правда</i>	141
<i>Интересное наблюдение</i>	142
<i>От оранжевых к зеленым...</i>	143
<i>Манифест Ебанутых</i>	145
<i>Спасибо за Ваш успех</i>	147
<i>Инфобизнес-light</i>	149
<i>Как зарабатывать \$1000 в день, занимаясь консалтингом — аудиозапись семинара</i>	152

<i>Образование 2.0: Как заработать на вирусном обучении</i>	156
<i>ФМ 1.2: ИнфоБизнес: От 0 до \$10000 за 3 месяца</i>	157
<i>ФМ1 — Первый Книжный Флешмоб — Нужны деньги? Возьми и напечатай! Создаем бестселлер за 3 выходных...</i>	161
<i>Умнобедный: Если ты умный — однозначно останешься бедным!</i>	164
<i>Profitable Cloning: Как не наделать ошибок при клонировании своего бизнеса</i>	167
<i>Удвоение прибыльности промышленного предприятия за 3-4 месяца</i>	168
<i>Упаковка и продажа чужих сервисов</i>	170
<i>Аутсорсинг и Проджект Менеджмент</i>	172
<i>Книга Бизнес и ЖЖизнь. Правда, о которой не говорят</i>	176
<i>Книга Золотые законы успешного консалтинга</i>	180

РАБОТНИКИ И ВОРОВСТВО

Из всех твоих работников:

2% людей никогда не будут воровать

2% будут полюбому

а 96% будут, только если соблюдены 3 условия:

1) человеку нужны деньги

2) человек смог для себя рационализировать причины увода несвоих денег в свою сторону (они и так жируют; я вкальваю тут как подорванный, а босс новый мотоцикл/мерседес/самолет/... купил; у них не убудет; ...)

3) человек на 90%+ уверен, что его не поймают и/или не накажут...
Так вот, ты, как хозяин, НЕ можешь влиять на первые 2 условия. Но можешь и должен на 3е. Иначе выебут. И будут правы.

ОСНОВНАЯ МОДЕЛЬ ИНФОБИЗНЕСА

Меня в последнее время многие мучают одним и тем же вопросом: дай нам больше примеров ИнфоБизнеса.

Ребят, тут все на самом деле очень просто. Любой ИнфоБизнес (особенно тот, который развился САМ, без продвинутых моделей ведения и продвижения в массы) можно уложить вот в какую схему:

Книга (-и) ---- Тренинг (-и) ---- Индивидуалка (обучение {РМЭС, Ортега, ...} или консалтинг {Павел Астахов и его антирейдерские услуги})

В такой модели основные деньги находятся в тренингах. Книга (книги) существуют для того, чтобы раскручивать тренинги. Индивидуалка — чтобы «собирать сливки» с тренингов, предлагая дорогие услуги.

Т.к. тренинги масштабируемы (могут вести тренера под твоей крышей), то денег там явно больше из-за того, что этот кусок бизнеса можно очень долго и сильно раскручивать без таких проблем, как ограничение в своем времени (за индивидуалку зачастую будут платить только главному тренеру, т.е. тебе; по крайней мере, первые год-два).

Некоторые (еще юные) инфобизнесы могут пропустить одно из звеньев: книга-консалтинг или книга-тренинги. В таком случае, денег в бизнесе может быть на порядок меньше.

Такая модель ведения бизнеса привлекательна для многих в том, что ее относительно просто создать и раскрутить. И что она может давать стабильный пятизнак. Долларов. В месяц.

НО: в ней есть несколько подводных камней (расскажу поподробнее на тренинге). Плюс сложная масштабируемость до шестизнака. Плюс практическая невозможность продать бизнес или отойти от дел (бизнес валится в считанные месяцы после того, как «гуру» из него уходит).

Всем тем, кто решил победить этот Эверест в одиночку, без карт и проводника, дам хотя бы пару мыслей для обдумывания:

1) Консалтинг НЕ продается без тренинга. Тренинг НЕ продается без книги. По крайней мере, очень и очень херово.

2) Без гарантии возврата денег при любых условиях в новом инфобизнесе вообще ни фига не продается.

3) По ценам и ценообразованию:

а) *Книги должны быть очень дешевые (300 рублей).*

б) *Тренинги — от \$500 с человека (т.к. при средней загруженности в 20 чел/тренинг, если продажи меньше 10к — то развивать такой бизнес будет очень сложно).*

в) *Индивидуалка — от \$1000 с человека.*

На этом этапе инфобизнеса явно не хватает коробки между книгой и тренингом (за \$100). И еще нескольких ступеней в тренингах и индивидуалке.

Так что, теперь Вы можете, наблюдая со стороны за любыми тренингами, вычислить их модель ведения инфобизнеса и предсказать их прибыльность.

Из своего опыта, я могу предсказать, какие именно проблемы будут в нем и как их починить, особо даже сильно не залезая вглубь. :)

СКОЛЬКО ЕЩЕ НАМ ОСТАЛОСЬ?

Сегодня я для себя подсчитал пугающую статистику:

Если вспомнить то, что средняя продолжительность жизни составляет 77.5 лет, это для меня значит, что:

1) мне уже 33

2) **значит мне осталось жить в среднем: $77.5-33=44.5$ года**

3) вычитаем 30% от общей цифры на сон/умывания, душ и еду:
 $44.5-30\%=31.15$ лет

4) выкидываем еще 20% на всякие левые дела, которые по-любому накапливаются: емейл, бухгалтерия, комменты в жж, телефон и пр: $31.15-44.5*20\%=22.25$ лет

5) и еще 10% на всякие ожидания в очередях, поездки на транспорте и пр: $22.15-10\%*44.5=17.8$

МНЕ ОСТАЕТСЯ МЕНЬШЕ 18 ЛЕТ :(((

Блядь! Совсем практически ничего (((

А сколько осталось Вам? И что Вы планируете успеть за это время???

Или просто продолжать плыть по течению и ждать, когда же наступит долгожданное счастье?

А оно никогда не наступит!

*Если его не запланировать и не встроить в
свою жизнь своими руками...*

Так позвольте же поинтересоваться, что вы делаете сегодня, _прямо сейчас_ для того, чтобы добиться автономности и финансовой независимости в своей жизни и в своем бизнесе?

Насколько серьезно вы подходите к выстраиванию правильных бизнес систем, которые будут работать на Вас вместо того, чтобы забирать все Ваше свободное время???

Какие системы вы внедряете для того, чтобы _создать_ возможность неограниченного выбора для себя и своих близких???

Для меня свобода выглядит так:

1) работать ровно столько, сколько хочется (а если не хочется — совсем не работать) — БЕЗ финансового ущерба

2) работать только с теми, с кем нравится и хочется работать (а всех остальных — ф сад)

3) проводить _большой_ кусок времени, наслаждаясь своими достижениями (а не только в бесконечной погоне за ними)

В моей МастерГруппе мы периодически обсуждаем стратегии и тактики достижения полной независимости — и не только в финансовом плане. Но и во временном. И также — в эмоциональном.

Если вы действительно хотите успеть сделать что-то серьезное в своей жизни уже в следующем году — вы знаете, что вам нужно сделать прямо сейчас.

Перестаньте тратить Ваше время на всякую херню и займитесь делом. А еще лучше, **Делом!**

100% гарантий достижения результата ни в чем, к сожалению, в жизни нет

Но если Вы не начнете делать прямо сейчас — я гарантирую, что через год, перечитывая эти строки, Вы с удивлением обнаружите, что «почему-то» не так далеко продвинулись вперед, как хотелось бы...

Если сомневаетесь — проверьте! Возможно, я не прав. И вы сами сможете все построить когда-нибудь потом. С понедельника. С первого числа. С Нового Года. И даже, может быть, успеете передать что-нибудь своим детям.

Каждый решает сам свою судьбу...

БИЗНЕС — ЭТО МАРАФОН

Не спринтерский забег. Не рывком к звездам. И не «вдруг проснулся богатым и знаменитым».

А методичное восхождение на вершину. С планом и картой. В дождь, солнце, мороз и непогоду. С попутным ветром и без оного.

Шаг за шагом. Шаг за шагом. Шаг за шагом.

И когда эта мысль будет базовой для определения каждого последующего шага — очень многие проблемы автоматически начинают решаться сами собой.

Так как в проекции все видится по-другому...

КАК ПРАВИЛЬНО ГОТОВИТЬСЯ К СЕМИНАРАМ

Для наибольшей отдачи от семинара (и вообще от любого тренинга), очень советую:

- 1) принести ручки/общую тетрадь — для записей
- 2) сделать визитки (хоть на компьютере) — для обмена с другими участниками. Количество нужных бизнес-связей на таких семинарах обычно зашкаливает.
- 3) описать (даже если и только для себя) свою ситуацию на сегодняшний день и (!) вопросы, на которые хотите получить ответы. вопросов — минимум 10.
- 4) определить свои цели на семинар. зачем вы туда идете? что изменится в вашей жизни после семинара? какого результата вы ожидаете и почему?
- 5) по каждой теме семинара подумать, как и где можно все это применить прямо сейчас.
- 6) (важно!) — найти кого-нибудь, кому вы все это сможете объяснить и научить. то, чему вы учите — запоминается на порядок лучше.
(для тех, кто плотно развивает свой инфобизнес, обучайте новым узанным фишкам свою нишу)
- 7) в последний день семинара записать 3 самые важные и интересные фишки, которые Вы услышали на семинаре, составить план действий и поставить дату, до которой они будут Вами внедрены.

И самое главное, внедрить!

1 ПРОЦЕНТ

Не так давно мы с Вами говорили о 3-х категориях людей: верхние 3%, 7%, которые хотят попасть в верхние 3 и 90%, которым все пох.

Сегодня я хочу поговорить о верхнем 1 проценте. Самых лучших в мире. Самых быстрых. Самых успешных.

(Возможно, их даже не наберется на 1 процент. Самого лучшего много не бывает. Но, тем не менее, допустим, что это так...)

Большинство людей начинает что-то новое, яркое и многообещающее — только для того, чтобы слиться именно тогда, когда первая эйфория проходит, и становится тяжело и малоинтересно. Когда постоянно вкладывая ресурсы, результаты все не растут. Или, еще хуже, не появляются совсем. Когда опускаются руки и не хочется больше ничего делать.

Тем более, что за углом ведь есть еще что-то новое, яркое и блестящее...

Подавляющее большинство MLMщиков гурьбой перебегают из одной компании в другую чуть ли не каждый месяц-два. Гербалайф сменяется Никкеном. Затем Авоном. Затем Орифлеймом. Потом еще какой-нибудь херней. А человек с горящими глазами все пытается найти то самое счастье, которое и сделает его богатым и знаменитым.

Большинство людей как сороки, бросают то, что у них уже есть в руках в погоне за сладкими многообещающими речами очередных детей лейтенанта Шмидта.

И именно из-за этого они в вечном проигрыше.

Профессионал знает, что какая бы погода не была — он все равно будет идти вперед. У него есть план. Стратегия развития.

Каждодневное затачивание результатов хотя бы на йоту вперед.
Постоянный драйв стать лучше, чем вчера.

(Причем, заметьте, лучше, чем ОН САМ вчера, а никак не ДРУГИЕ).

И от этого в перспективе все видится по-другому. Постоянное движение вперед, получение обратной связи, замеры своих результатов, оттачивание мастерства и опять движение вперед.

Приносит ли это деньги _именно сегодня_ или нет — по большому счету, не так уж и важно.

*Главное — развитие. Главное — мастерство.
Главное — стать лучшим в своей теме.
Действительно лучшим.*

Именно поэтому лучшему достаются все плюсы. Причем неадекватно на несколько порядков больше, чем ресурсы, вложенные в достижение результата. И на несколько порядков больше, чем то, что получают люди, которые немножко не дотянули до финиша.

Никто никогда и не вспомнит, кто пришел четвертым в олимпийском забеге. А победителю — золотая медаль, призы и деньги спонсоров. Хотя в реальности их могли разделять лишь сотые доли секунды...

В этой жизни многое (если не все) достается самым лучшим. А остальные — доедают объедки со стола и продолжают жаловаться на то, как несправедлива к нам жизнь...

P.S.

А всем, кто захочет разобраться, что же делать тогда, когда достигаешь своего временного потолка, посоветую новую книгу Seth Godin «The Dip».

ОСНОВНАЯ ОШИБКА ШКОЛЫ

Основной проблемой с тем, что учат в школе, я считаю то, что нам постоянно вдалбливали (прямо или косвенно): у тебя должны быть по всем предметам хорошие оценки. И по пению, и по поведению. И по математике, и по физкультуре. И по химии, и по биологии.

В школе хорошист в глазах учителей и родителей ценится НАМНОГО сильнее, чем заядлый троечник, у которого 5 с плюсом по одному или двум предметам.

А на самом деле — узкая специализация решает.

Мне пох, насколько хорошо мой доктор разбирается в истории, налогах или финансах. Точно также мне абсолютно фиолетово на то, что мой бухгалтер знает в неорганической химии.

Когда нужны услуги _хорошего_ специалиста — то ты идешь и находишь самого лучшего, которого можешь себе позволить. Того самого, на 5 с плюсом. И именно в той теме, которая тебе нужна.

Самые лучшие заслуживают наибольшей оплаты. Картины гениальных художников продаются за десятки и сотни миллионов долларов. Тогда как картины средненьких не могут продаться даже за 100. Гонорар Кристины Агилеры за 1 выступление (часа 3, не больше) — миллион долларов. Гонорар местного массовика-затейника — долларов 30. Да и то не каждый день.

А то, что нас заставляли добиваться хороших оценок по всему, чему попало — оказалось в жизни практически то никому и не нужно...

Сколько раз за последний год вам пришлось вспоминать формулу воздействия двуокиси углерода с гидронитратом натрия? Или процесс размножения инфузории-туфельки? Или даты татаро-монгольских нашествий?

Зато наши дети, блядь, их учат ДЕСЯТЬ лет. А методики эффективного общения, управления личными финансами и зарабатывания денег почему-то обходятся стороной...

ВОЙНА ДАВНО УЖЕ ОБЪЯВЛЕНА

Недавно опять где-то краем глаза зацепился за обсуждение Билла Гейтса и его миллиардов. И как он должен (нет, просто обязан) раздать свои «украденные» деньжищи тем, у кого их «незаслуженно» нет.

(Тоже самое вижу постоянно и по направлению к Абрамовичу, Березовскому и любому другому небедному человеку...)

В самом подходе к этому вопросу, в слове «обязан» или «наворованные» уже заложено сильное метасообщение в том, что полученные и удержанные деньги — незаслуженная награда. И что из чувства вины человек должен быстро не только ими поделиться, но и постричься в монахи и уйти куда-нибудь в Тибет замаливать свои многочисленные грехи...

ВЫ ВСЕ ПОД ПРИЦЕЛОМ, мои дорогие. **Каждый** из Вас будет обосран и атакован со всех сторон при первом же намеке, что у вас хоть что-то хорошо начало получаться.

Чем успешнее вы становитесь, тем сильнее будет лететь в вас грязь. Со всех сторон. Родственники и знакомые, близкие и сослуживцы, друзья и соседи, госорганы и просто мимо проходящие — все будут пытаться пнуть вас как можно больнее. Ибо нехуй тут. Успеха он, понимаешь, добился... Или (упаси Господь!) — добилась.

Пробивать будут всеми известными и неизвестными пока Вам способами. Интеллектуально, финансово и по живым эмоциям. В подходящий и неподходящий момент. (Особенно, совсем в неподходящий).

Все без исключения будут бить по трем болевым точкам: пробивать по чувству вины, бить в то, что вам опять незаслуженно повезло и в то, что вы всем теперь до самой смерти обязаны.

Эта все хуйня повторится и с Вашими детьми. С детского садика до школы. Со двора до института. С малых лет и до самой старости.

Их будут обижать, отодвигать в сторону и пытаться выжить из коллектива. Одновременно пытаюсь развести на бабло любыми доступными способами.

К вам на поклон будут идти все, кто раньше даже и не смотрел в вашу сторону. Все с просьбами и требованиями войти в положение и помочь. «Ну а че тебе стоит-то, а? У тебя же вон уже машина/дом/дача/самолет/яхта/космический корабль то уже есть...»

Мало этого, все они будут пытаться встроить вам в голову свои мислевирусы. Которые будут пожирать ваш мозг по ночам, пытаюсь заставить вас найти ответы на вопросы, которых даже не должно было быть по определению.

Будут пытаться сломать сложные системы зарабатывания, удержания и преумножения денег, всеми доступными и недоступными способами саботировать Ваш прогресс и устраивать Вам диверсии.

Но самая главная партизанская война все равно будет происходить у вас в голове.

Закрывать на это глаза — нельзя. Нужно быть к ней готовым. Бороться и обороняться. Выключать «советчиков» с той стороны баррикад. Глушить этот «Голос Америки» на хер кастами и

курсами по встраиванию правильных систем мышления и все равно продолжать идти вперед.

Война уже давно объявлена. Она уже идет.

Закрывать на нее глаза, прятаться в бункере или продолжать делать свое дело — выбор каждый делает сам.

7 ЛУЧШИХ АВТОРОВ О БИЗНЕСЕ И МАРКЕТИНГЕ

Мне тут задали хороший вопрос о том, какие книги я могу порекомендовать о бизнесе и маркетинге.

Вот мой короткий список:

Michael Gerber — E-Myth Revisited

Dan Kennedy — все

Jay Abraham — Getting Everything You Can Out of All You've Got

Jay Conrad Levinson — Guerilla Marketing

Robert B. Cialdini — Influence: The Psychology of Persuasion

David Ogilvy — Ogilvy on Advertising

Elliott Goldratt — The Goal

ЖИГУЛИ ИЛИ ФЕРРАРИ?

Казалось бы, что за глупый вопрос? Конечно же Феррари, скажете Вы... И будете неправы.

Мечты в жизни нужны. Более того, абсолютно необходимы. НО: для того, чтобы достигать запредельные мечты, нужно уметь достигать то, что хочется прямо сейчас.

Именно для того, чтобы освободить место следующим, более далеким мечтам.

И у каждого олигарха с гаражом, полным машин класса Премиум, когда-то в жизни была первая девятка, которая замотивировала его продвигаться вперед никак не меньше, чем кого-то его первая Феррари.

ПОЧЕМУ БОГАТЫМИ СТАНОВЯТСЯ ТОЛЬКО 1% НАСЕЛЕНИЯ?

Я абсолютно точно могу научить Вас продавать намного больше того, что Вы сегодня продаете, привлекая огромную кучу людей, которые будут безумно рады даже тому, чтобы просто прикоснуться к Вашему рукаву, получить Ваш автограф и отдать Вам все свои деньги за ту волшебную таблетку, которую Вы схимичили на Вашей кухне. И этим же я могу объяснить, почему верхний 1% населения живет припеваючи, а остальные 99% прозябают в бедности...

Готовы?

Раз, два, три...

Это все происходит потому, что **99% неустанно, постоянно, с надрывом и без усталости ищут, находят и отдают все свои деньги за простые решения сложных проблем.** За те самые «волшебные таблетки», которые все в жизни решат. **Тогда как верхний 1% населения понимают, что их в принципе не бывает, и вместо того, чтобы гнаться за очередной яркой приманкой, ищут, покупают, строят и внедряют сложные решения сложных проблем.**

Абыдно, да?

А Вы то ждали от меня очередную волшебную таблетку...

А получили то, что есть на самом деле. А не то, что Вам хотелось услышать.

Самое простое в любом бизнесе — это продать. Если только Вы не работаете эксклюзивно с тем самым 1% населения, Ваша задача проста как огурец. Позиционируйте ВСЕ свои решения как «волшебные таблетки». И никогда ничего больше не продавайте. Ни разу, ни полразика. И пофиг, насколько сложными могут быть решения на самом деле — упаковывайте их так, чтобы они выглядели проще, чем песни группы Руки Вверх или Димы Билана. Проглотил таблетку и выздоровел. Прослушал семинар и проснулся богатым и знаменитым. Прочитал книжку, и счет в банке сам дорисовал себе пару ноликов.

А еще лучше — построить свою «таблетку» как новое лекарство фирмы Бонита: раз в день — слишком часто. Напрягаться, водой там запивать... Достаточно всего лишь принять таблеточку раз в месяц — и все в порядке.

(Или новая тенденция у мужчин среднего возраста в Америке: нет некрасивых женщин, есть мало Виагры.)

Примеров в жизни — достаточно. Та же самая «4-х часовая рабочая неделя», например. (Кстати, концепт — просто супер. Только с одной достаточно серьезной ошибкой. Которая может сломать все планы читателя на уменьшение рабочего времени...)

Самое сложное в жизни — внедрение. Если Вы хотите попасть в те самые 1%, никогда не покупайте волшебные таблетки и никогда не внедряйте только один способ решения своих проблем. Один — не работает. Как минимум — два-три.

Если же Вам пофиг — покупайте все подряд :) Все равно в Вашей жизни ничего от этого не изменится.

УДАЧА И РЕЗУЛЬТАТ

В этой жизни мы все сами выбираем место, на которое мы претендуем. Равно как и цену, которую мы готовы платить за входной билет.

И не хер тогда жаловаться, что жемчуг мелкий или суп жидкий.

Берете свою жизнь в свои руки — и поворачиваете ее туда, куда надо. _Именно Вам_ надо. И никому другому.

Потому что те, кто действительно добился чего то в жизни, знают, что то, что они добились, ничего общего не имеет с тем, что об этом думают окружающие — нам не помогают ни связи, ни образование, ни опыт, ни удача, ни еще что-то более экзотическое.

Наши результаты приходят от тех действий, которые мы делаем.

И которые все остальные _могут_, но никогда не делают.

БИЗНЕС И ОТНОШЕНИЯ

Давным-давно в молодости я услышал полезную мысль: **нам встречаются одни и те же люди, когда мы поднимаемся вверх по жизни и когда мы падаем вниз.**

Ден всегда говорит, что лучше, когда Вам кто-то должен одолжение, даже если оно никогда не будет отдано, чем когда Вам должны зуботычину, ее же и получить.

На меня часто пытались наступить именно тогда, когда у меня были сложные времена... Но, как говорится, я — человек незлопамятный, отомщу и забуду... При возможности я свожу свои счета. В большинстве случаев жизнь сама воздает таким людям по их заслугам.

В тоже самое время, я никогда не забываю то хорошее, которое было направлено в мою сторону, как во время взлетов, так и во время падений. Особенно во время падений.

Именно поэтому, наверное, я и пытаюсь по жизни вернуть те самые «долги», которые мне хочется вернуть, обратно во Вселенную.

Один из моих менторов говорил: «Помоги 100 людям стать миллионерами (особенно тем, кто даже и не мог мечтать об этом до встречи с тобой) — и тебе не нужно будет заботиться о том, как стать миллионером самому. Твои ученики сами все за тебя сделают.»

Я по жизни учусь помогать тем, кто этого заслуживает. Видят они это или нет. Терпеливо развивать свои и чужие таланты. Продвигать вперед своих клиентов и учеников. Поднимать тех, кто

упал. Поддерживать тех, кому нелегко. Делиться своими знаниями и навыками в той или другой форме.

Отношения с людьми определяют степень роста Вас и Вашего бизнеса. Нравится ли Вам это или нет.

Так как же Вы относитесь к людям? И как Вы будете относиться к ним завтра, когда станете намного более успешными?

ПОВТОРЕНИЕ — МАТЬ УЧЕНЬЯ

Те, кто по-настоящему хотят продвинуться в своем поле деятельности и стать профессионалом своего дела, должны неустанно и непрерывно совершенствоваться.

Семинары, тренинги, книги и лекции, аудио, видео, подкасты и вебкасты — все, что угодно для того, чтобы продвинуться вперед.

Шаг за шагом. Ежедневно и ежечасно. В дождь и непогоду.

Если вы хотите научиться писать текст, который продает, Вам нужно писать тексты каждый день. И очень и очень много.

Вам нужно жить своими текстами, дышать ими, есть, спать и ходить в туалет под аккомпанемент своих текстов.

И не пропускать ни одной рекламы без того, чтобы попытаться переписать ее в своей голове хотя бы пару раз (чтобы сделать ее эффективнее).

Если Вы хотите быть сильным писателем, выражая свои мысли и чувства в своих книгах, вебсайтах и инфопродуктах — Вам нужно писать для каждой из этих категорий каждый день. И помногу. Вам нужно постоянно писать «заметки на полях» во время просмотра ТВ, разговоров на кухне, чтения и участия в семинарах и тренингах. И записывать все свои мысли при каждой возможности.

Если же Вы хотите научиться продавать со сцены, Вам нужно делать это так часто, насколько это возможно. Если вы продаете лицом-к-лицу, для того, чтобы достичь максимального дохода, Вам нужно убрать из своей жизни любую другую активность, придумать и внедрить маркетинговые системы, которые выстроят к Вам очереди клиентов, и продавать, продавать, продавать...

Если Вы хотите поднять свои навыки в Директ Маркетинге, Вам нужно постоянно только им и заниматься...

И (особенно!) обучать других всему этому.

А если Вы просто ремесленник по жизни — делайте свое дело до тех пор, пока оно у Вас получается. А потом — беритесь за следующее. А потом — еще за одно.

А все остальное — бросайте, бросайте, бросайте. Или передавайте настоящим профессионалам. Которые и доделают его за Вас.

ПЕРЕОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ЗА ГОД

А теперь давайте выполним несложное (но очень и очень важное) домашнее задание:

Найти свой пост в жж (или тетрадный лист) с задачами и целями на прошлый год, которые Вы ставили перед собой и отчитаться:

- 1) Что удалось достичь. И почему.
- 2) Что удалось лучше запланированного. И почему.
- 3) Что совсем не удалось. И почему.
- 4) Что оказалось на фиг не нужно. И почему.

Результаты — запишите где-нибудь на бумаге.

Для продвинутых — следующий шаг:

- 1) Ставим перед собой цели на следующий год. (Или на остаток этого года.) По категориям. (Здоровье, финансы, работа, личная жизнь, отпуска, покупки, новые навыки, ...)
- 2) Оцениваем ЗАЧЕМ Вам это все нужно. Тоже — по каждому пункту.
Для сторонников пробивания стен головой: Чем Вы готовы ради него поступиться?
Для просветленных сторонников жизни-без-целей:
Почему Вы это заслуживаете? ;)
- 3) И (!) ставим это все себе в расписание.

Иначе ГАРАНТИРУЮ — Вы опять ни хера не получите и в конце этого года.

И ЕЩЕ РАЗ О НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ...

Как говорил великий Тони Роббинс, «The quality of your life is in direct proportion to the amount of uncertainty you can comfortably live with.»

Что в вольном переводе будет звучать, как: **«Качество Вашей жизни находится в прямой зависимости от количества неопределенности, с которым Вы можете комфортно существовать.»**

МОТИВАЦИЯ И ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕЛИ

Меня довольно часто спрашивают, почему я люблю как пример целей предлагать шестизначные, семизначные суммы. Почему именно они, на мой взгляд, хорошо мотивируют? Неужели шесть нулей — это все, что нужно, чтобы человек «завелся»?

Конечно, если бы дело обстояло именно так, все бы уже давно были миллионерами. На самом деле «шесть нулей» — это выглядит как самоцель. Деньги же вполне справедливо называют в обиходе средствами. Это действительно лишь средства для достижения каких-то других — более высоких, или значимых для тебя, или полезных для всех — целей.

Я понял, как достучаться до умов и доказать, в чем смысл всей нашей работы.

На самом деле шести- и семизначные цифры плохо мотивируют. А мотивирует возможность, которую они дают. Что это за возможности, все мы прекрасно знаем.

Взять самое банальное: например, просто пойти и купить дом родителям без ипотеки. Чтобы голова не болела, достаточно ли накоплено денег или нет... Или дать ребенку любое образование, которое он захочет, будь то Гарвард, Кембридж, Оксфорд и т.п., то есть университеты, за обучение в которых платят сотни тысяч долларов в год.

Проще говоря, чтобы можно было не думать о будущем. Не о такой ли свободе все мечтают? Ведь на самом деле такая свобода — это естественное состояние человека. Достичь ее позволяет инфобизнес.

АБСТРАКТНЫЕ ШЕСТИЗНАКИ... «У НИХ, ТАМ» ИЛИ «У НАС, ЗДЕСЬ!»

Кстати, знаете, для многих «шестизнаки» являются некими абстрактными суммами, которые У НИХ ТАМ. Мол, У НИХ ТАМ «Порши», «Мерседесы», дома, Куршавель — и так далее. Но это же полная ерунда! На самом деле — все это у нас ЗДЕСЬ. Нужно только не полениться, протянуть руку и взять.

Самим же не нравится торчать в клетке работы «с 9 до 18» (кому как повезет)!

Так выберите из нее!

ДЕНЬГИ ПРИХОДЯТ С МИССИЕЙ

Сейчас я читаю отличную книгу, которая называется «Четырехчасовая рабочая неделя» («4 hour workweek»). Она как будто написана про меня и для меня. Суть ее в том, что сегодня жить и процветать можно где угодно. Доступность Интернета практически в любой точке планеты сделала эту мечту многих реальностью. Живите хоть на берегу тропического острова, хоть в лесу Скандинавии! Спутниковый Интернет станет вашим рабочим столом и позволит зарабатывать деньги.

Интересно, что последние приходят в том случае, если ты их зарабатываешь не для себя любимого, не для каких-то эгоистичных прихотей, а для других либо для воплощения интересных, ярких, грандиозных замыслов. Я бы сказал, **большие деньги чуют большую цель.**

Позвольте мне их одушевить: деньги уважают большие цели и приходят, чтобы эти цели воплотились.

Хочешь сделать миллион долларов, чтобы тупо сесть потом на этот мешок, набитый долларами, и свирепо взирать на остальных? 99%, что мешка не будет. А если у тебя есть миссия (очень точное слово), в которую вписываются интересы и твоих друзей, и родственников, и, возможно, даже незнакомых людей — то Вселенная начинает тебе помогать.

На самом деле это прописная истина, которая периодически всплывает в литературе и искусстве. Недавно вот у Коэльо всплыла, и все всхлипнули с восторгом. Но это уже веками проверено! Это закон мироздания.

У каждого найдется своя миссия. Для кого-то подходящим вариантом станет строительство детского дома. И чем большим людям ты поможешь своей миссией, тем большего успеха закономерно удостоишься. Это мотивация добром, правдой — то есть беспроигрышная мотивация.

Вы скажете: «Но ведь многих мотивируют именно деньги!». Вы правы. Но деньги выступают символом чего-то большего, чем просто мятые зеленые бумажки.

Вспомните, как называют деньги в экономике? Всеобщий эквивалент! Это очень точно подмечено. То есть символ всего, что захочется.

Для меня деньги — символ свободы. Так, имея мощный автомобиль, тебе вовсе нет необходимости разогнаться за 5 секунд до 300 км/ч. Но осознавая, что это реально сделать в любой момент, ты получаешь удовольствие и чувствуешь себя свободным человеком. И для счастья мне не нужно иметь по дому на каждом континенте. Но знать, что я в любой момент могу купить себе такой, — это радость от свободы.

Свобода сделать что-то полезное для мира, свобода быть для своих детей примером того, как человек может из воздуха творить свой мир, — вот это, я считаю, совершенно бесценный подарок.

ЛЕГКИМ ДВИЖЕНИЕМ ВОЛИ

Вещи, которые для других представляются громоздким, грандиозным мероприятием, должны достигаться легким движением воли. В этом весь сок! Когда я услышал от одного из клиентов, что он купил родителям дом и машину с месячного чека, да еще и деньги остались, мне это настолько запало в душу! Понимаете, это же не просто дешевый «понт» какой-нибудь, это — свобода делать тем, кого любишь, настоящие подарки.

Многие говорят: «Да, тебе хорошо говорить, ты уже дошел до состояния, когда многое можно себе позволить, не думая о цене». И спрашивают: «А что делать мне? Я вот еще нуль, у меня нет ни историй, ни успеха — ничего. Как же я буду делиться информацией?»

Запомните самое главное правило: «Пиарим то, что есть». Даже какие-то проблемы, изъяны и прочие детали, которые, на ваш взгляд, могут поставить вас в невыгодное положение! На самом деле именно такие черточки делают ваш портрет живым, говоря: «И у него есть свои взлеты и падения. И у него есть проблемы. И именно поэтому к его опыту есть смысл прислушиваться — ведь он один из нас». Будь у вас хоть три ноги — продвигайте это! Вы отлично играете в баскетбол? Пожалуйста, продвигайте свое умение забросить трехочковый с завязанными глазами.

Единственное, что надо учесть: любым опытом нужно делиться в занимательной форме. То есть в виде каких-то историй, живых примеров, ярких сравнений и других выразительных средств.

Русский язык богат и могуч не только для того, чтобы на нем Тургенев писал, как многие думают. Он позволяет управлять своей

жизнью, не меньше! Не зря риторика зародилась еще в античности и стала серьезной научной дисциплиной.

Вспомните тот же Ветхий и Новый заветы. Их сила не только в содержании, но и в том, в какую форму оно помещено — в форму притчей, иносказаний и т.п. Поданная таким образом информация плавно вливается в сознание человека, как теплое вино, а не хлещет, как дурно взболтанная шипучка, заставляя мозги «поперхнуться».

ЖИЗНЬ ПО ТЕЛЕВИЗОРУ

Еще одна особенность заключается в том, что люди привыкли быть наблюдателями. СМИ, и в особенности телевидение, в 20-м веке приучило нас постоянно пялиться на чужую жизнь, да еще и комментировать ее. С этим нельзя бороться, а посему — нужно использовать.

Каким образом?

Да таким, что строить свою информацию наподобие телевизора: насыщайте ее примерами чужого позитивного опыта. Уподобляйте свой рассказ занимательной программе типа «История успеха».

«Формула увлекательного текста» (сайта, ЖЖ и т.п.) — это формула правильного инфобизнеса. Эта формула выглядит как «треть на треть на треть». Треть информации — по теме; другая треть — про свою жизнь (про три ноги, или про баскетбол); и треть — эмоции, которые могут и не относиться к теме, но должны передаваться человеку. При таком раскладе люди буквально «подсаживаются» на Ваше personality. Вы становитесь не просто интересным рассказчиком, но авторитетом, гуру.

Обновляйте информацию во всех третях, постоянно черпая новое и из личной жизни, и из повседневного быта. Поверьте, в каждой мелочи будней всегда можно найти потрясающее по глубине содержание! Чаще других это видят художники. А чем вы не художник, пишущий собственную жизнь?

Истории — это то, что продает. Воспринимая их, люди сначала принимают эмоциональное решение, а затем логически себе же доказывают его целесообразность. Фактически они себя

уговаривают купить что-то, тогда как внутренне уже решили сделать это. И вот как раз интересные истории, примеры отлично вызывают такие эмоции.

БОГ И ИНФОБИЗНЕС, ИЛИ СОТВОРИ СЕБЯ САМ

Эта статья посвящена довольно забавной теме, соображениями о которой я бы хотел поделиться. А сначала расскажу историю, слышанную мною уже давно от Мэтта Фьюри. Кто знаком с единоборствами, знают, что у него есть классный combat condition training, и вообще его инфобизнес выстроен грамотно и интересно.

Адам, Ева и инфобизнес

Когда-то, на одном из семинаров, Мэд рассказал занимательную историю о том, почему Бог хочет, чтобы мы работали в инфобизнесе.

Его рассказ был выполнен в библейском антураже и повествовал, что в далекие-далекие времена, когда еще ничего не было, Бог решил что-нибудь сотворить и создал наш мир.

В первый день создал свет, во второй — землю, в третий — воду и так далее, пока не дошел до человека, который, как известно, был задуман Творцом по собственному образу и подобию. Бог создал Адама и изрек: «Плодитесь и размножайтесь!». А так как быть подобием Творца значит самому творить, то еще и тем самым как бы завещал нам всем «креативить», создавать радио-, скайп-касты, книги, диски, веб-сайты, тренинги, коучинги, консалтинги и т.д.

В тот день Евы еще не было, и поэтому Адам не мог плодиться и размножаться сам с собой. Он мог что-то творить исключительно усилием мысли, брать это из головы.

В продолжение истории Бог, чтобы Адаму не было скучно, создал Еву и поселил их в саду, сказав: «Все, что когда-нибудь вам нужно

знать, у вас уже здесь есть. Можете пользоваться. А вон там, вдали, — университеты, в них не ходите. Если же вы пойдете туда, ваша жизнь испортится. Не ешьте университетского яблока!»

Как только Бог отлучился, приполз змей-продавец и спрашивает: «Как вам тут живется?». Адам и Ева ответили: «Все здорово. Мы хотим творить инфопродукты». Змей поинтересовался, какие у Адама и Евы есть дипломы. Те ответили, что у них нет дипломов. Змей сказал, что они обязательно должны быть и что им надо много денег. 5-7 лет необходимо провести в университете и тогда только, с дипломом, можно в жизни устроиться. Адам и Ева согласились.

Прошло 5 лет, и они вышли из университета с дипломом. Сидели в саду и ничего не делали: на работу устроиться не могут, полученный багаж знаний оказался бесполезен. Появился Бог и спросил, где они были. Они говорят: «В университете, и теперь мы дипломированные специалисты. Только вот получили знания, а на работу не устроились, и денег никто не платит. Хорошо зарабатывают только нечестные люди!».

«Где вы набрались всей этой ерунды?!» — воскликнул Создатель. «Учителя рассказали», — говорит Адам. «Как же сами эти учителя живут, богато ли?» — «Да нет, тоже бедные». Бог посмотрел на них этак с прищуром и упрекнул в том, что они слушали людей, у которых нет карьеры, признания, уважения и т.д., а Его не слушали, хотя всё могли материализовать и взять в любом количестве в любой момент.

И Бог прогнал их из Своего сада, так как их отношение к жизни испортилось вместе с мировоззрением.

Вот такая интересная история была рассказана на одной из встреч с Мэттом Фьюри.

ВЫБРОСЬТЕ ШАБЛОНЫ ИЗ ГОЛОВЫ

Смысл того, чему я постоянно пытаюсь Вас научить, в том, что в моих тренингах я пытаюсь научить Вас не набору новых знаний, а умению сбросить старые и ненужные.

Я учу, что всё просто. Ветхие шаблоны, встроенные в ваше сознание университетами, родителями, друзьями, школой и т.д. — нужно научиться отбрасывать. Для этого надо «отмотать» назад жизнь и сначала вспомнить, когда и кто эти шаблоны встроил. Подумайте, хотите ли вы быть похожим на этого человека, а после этого уже следуйте или не следуйте его примеру и советам.

МАГИЧЕСКАЯ ФОРМУЛА ИНФОБИЗНЕСА

Задача бизнеса, которым вы занимаетесь, — обеспечить вам правильный стиль жизни. Многие начинают понимать, что работать «на дядю» — подобно тюрьме, из которой надо выбираться. Но не многие осознают, что летать как ракета менеджером в офисе — еще большая тюрьма. А быть президентом в этом же офисе — тюрьма в кубе. Инфобизнес же — одна из редких моделей, позволяющих построить дело и стиль жизни вокруг себя.

Если совсем упростить формулу инфобизнеса, то первая ее составляющая — это жгучее желание что-то создавать, творить. Следующая — действие. Не надо думать, получится ли, а что об этом подумают другие и так далее. По вере вашей да будет вам, что, впрочем, уже в Новом завете сказано. Поэтому не сомневаемся, а пробуем. Желание сделать — уже достаточное основание, чтобы это начать. Третья составляющая — способность отпустить плод своего творчества в окружающий мир. Вовсе не нужно, чтобы всё было идеально, можно и на четыре с плюсом.

Далее цикл повторяется в той же последовательности. Повторение трех шагов поможет вам выразить себя. «Be who you are». Инфобизнес поможет остаться собой и построить жизнь по приведенным принципам. А от того, что вы реализуетесь, достигнете личных целей, какие бы они ни были для других — правильные или неправильные, хорошие или плохие — миру и всем станет только лучше.

*Служите примером того, как надо
добиваться своего!*

НОВОЕ ПОРНО ДЛЯ МОЗГОВ

Одно из самых удивительных заблуждений — заблуждение в том, что счастье человека в том, чтобы ничего не делать.

ТОЛСТОЙ Лев Николаевич

Если теряешь интерес ко всему, то теряешь и память.

ГЕТЕ Иоганн Вольфганг

Меня тут многие продолжают спрашивать: какая ОГРОМНАЯ проблема есть в книге «4-hour workweek»?

Во-первых, их там несколько. Одну из которых я сегодня и приоткрою. (А об остальных — расскажу на семинаре по консалтингу, который будет в конце февраля.)

Периодически наблюдая за своей френдлентой, я все чаще и чаще замечаю стремление к ничегонеделанию. Такой халявной «нирване». Когда можно будет просто просыпаться каждый день, проверять постоянно увеличивающийся счет в банке и засыпать обратно. Когда все дни будут проходить в беззаботной вальяжной лени, «отжигаях» в клубах и на закрытых вечеринках и медитациях с наблюдением своего пупка. (Или пупка трех красавиц, которые, естественно, сочтут за честь периодически разделять весь этот новоявленный рай...))

И даже стремление заработать денег, подняться еще на один уровень в своей карьере или прокачать свои знания и навыки все равно конечной целью имеют ничегонеделание.

Так и происходит такая своеобразная подмена понятий: «свобода» на «ничегонеделание».

Лично для меня ничего не делать — это смертный приговор.

У меня в ранней молодости была яркая цель: выйти на «пенсию» и отойти от активного участия в бизнесе к 30 годам. Мне к счастью (или к сожалению) это все-таки удалось.

*И меняхватило ровно на полгода этой
«красивой» жизни.*

Не случайно мужчины-пенсионеры умирают через 5-7 лет после выхода на пенсию. (Причем, не именно в 70 или в 72 — а через 5-7 лет после того, как перестают _работать_.) Им просто становится незачем дальше жить.

Новый президент Франции сейчас пытается избавиться от закона, который _запрещает_ французам работать больше 35 часов в неделю. Даже если они этого очень хотят.

Всеобщее чувство того, что тебе кто-то должен (государство, олигархи или мама с папой) и видение работы как необходимого «зла» — вот источник всех бед.

Работа должна быть привилегией. Привилегией, которую нужно еще заслужить. Целью, инструментом и смыслом _осознанного_ существования человека.

(И я не говорю сейчас о бездумной работе по переворачиванию бургеров в МакДональдсе или о чистке картошки на солдатской кухне. Я имею в виду творческую и интересную работу по выбору.)

Раньше слово «бездельник» и «тунеядец» было обзывательством. Сейчас — это гордый титул. Цель жизни, если хотите.

Раньше женщины боролись за право **работать** наравне с мужчинами. Историями о том, как человек устраивался на любую работу (даже бесплатно) для того, чтобы показать и проявить себя, полны книги 60-х и 70-х годов.

А сегодня? Сегодняшний герой, современный Обломов, сидит дома на диване (или перед экраном монитора) и наблюдает за тем, как **другие** живут своей жизнью. Реальной или выдуманной. Хорошей или непуτεύой. Ровной или со скандалами...

Самое интересное в том, что **успешные** люди все равно выбирают работу. Они продолжают расширять свои бизнесы или начинают новые. Продолжают заниматься своим Делом, или просто повышают свой профессионализм в выбранной ранее теме.

И не потому, что им не хватает денег на жизнь, новый дом или новый спортивный кабриолет ;) А потому что это — их **сознательный** выбор.

Блин, а нахуа им работать то, когда им уже НЕ НУЖНО, спрашивают те, кто не догоняют...

ПОТОМУ ЧТО В ЭТОМ И ЕСТЬ СЕКРЕТ УСПЕХА :)

Продуктивная работа ведет к успешной жизни, творческой самореализации и личному счастью. А такие «мелочи», как здоровье, долголетие, ясность и четкость ума, эмоциональное здоровье и наличие целей в жизни, только приносят красок в палитру яркой жизни.

Сайнфилд получает больше 40 миллионов в год на одних только роялти. И все равно — он практически каждый день делает что-то новое. Недавно выпустил и продвинул свой новый мульт «Bee Movie». И продолжает выступать stand-up комиком в маленьких клубах Нью-Йорка.

Джей Лено недавно объявил о том, что передумал уходить из «The Tonight Show» в следующем году.

Да я уверен, что Вы и сами сможете найти кучу похожих примеров из Вашей жизни. Стоит лишь только к ним приглядеться.

Деньги идут к тем, кто их заслуживает. Работа — к тем, кто ее ценит. Лень и безработица вместе с кучей денег, как главная цель в жизни — очередной мираж. Очередная замануха. Новая порнография для мозгов.

Учитывайте это, когда строите свою жизнь.

МОЙ МАНИФЕСТ

Я в последнее время что-то все больше начал обращать внимание на тех людей, у которых на рабочем или кухонном столе кристально чисто. Когда все в идеальном порядке. Когда все папочки разложены по цветам. Когда календарь встреч расписан одинаковым идеально наклонным почерком. Когда человек становится слишком уверен в своей уникальности и исключительности. Когда пропадают эмоциональные всплески. Когда сам начинает верить в свой пиар. И когда «окаменевают» в своих взглядах и суждениях.

Мне почему-то всю жизнь казалось, что *приверженность к идеальной аккуратности — удел тех, кто слишком низко метит*. Тех, у кого дел меньше, чем они на самом деле могут. Тех, кто сам сжимает свои горизонты до «удобного» и «опрятного» уровня. Кто стремится к предсказуемости и контролю.

Роберт Аллен, один из моих менторов, как-то мне сказал: в жизни есть 2 двери: Свобода и Безопасность. Выбирая Свободу — ты можешь и не получить Безопасность. Но выбирая Безопасность — потеряешь и то и другое.

И к величайшему своему сожалению, я все чаще наблюдаю, как многие успешные люди начинают скатываться по наклонной плоскости обратно в болото «обыденности» и «обыкновенности», принимая критику в свой адрес со стороны окружающих их людей.

Да, с нами ОХРЕНЕННО сложно жить! Мы часто взрываемся от малейших «пустяков», все принимаем близко к сердцу, можем днями и неделями пропадать в своей конуре, испытывая новую хрень, которая наконец-то сможет перевернуть мир с ног на

голову. Мы слишком требовательны к себе и окружающим. Мы добиваемся своих целей, что бы не встало у нас на пути. Мы можем вскочить посреди ночи, чтобы огрызком карандаша на обрывке бумаги нацарапать наконец-то приснившийся инсайт. Мы забываем купить хлеб по дороге домой. Мы теряем нить времени, когда полностью увлечены своим Делом. (А это у нас происходит всегда и везде.) Мы можем не брать трубку телефона, потому что в очередной раз прогибаем Вселенную под себя. Мы слишком независимы. Невозможны в общении. Невоспитаны. Не уважаем авторитеты и сложившиеся устои. Нам абсолютно похуй, что при этом думают о нас наши соседи, коллеги, родственники или друзья. Мы слишком умны. Нами невозможно управлять и очень сложно манипулировать. Мы всегда задаем неудобные вопросы. Мы едим, спим и творим в неурочные часы. Мы делаем безбашенные поступки. И нам они очень нравятся.

Нам вообще нравится такая бурная и яркая жизнь.

И если ты — один из нас, то для всех окружающих ты абсолютный инопланетянин.

Тебя будут критиковать, осуждать и преследовать. Тебе будут завидовать. Тебя будут ненавидеть. Очень немногие смогут выдержать твое общество какой-то продолжительный период. Еще меньше — будут способны тебя полюбить. Считанные единицы — смогут принять тебя таким, какой ты есть.

Но никто не сможет по-настоящему тебя _понять_.

Потому что для этого самому нужно быть точно таким же. Нестандартным. Ебанутым на всю голову. Постоянным стихийным бедствием. (Нужное — подчеркнуть.)

Мы — та самая движущая сила, которая и двигает эту планету.

И именно поэтому нам надо держаться вместе. Потому что вместе — мы неудержимы. Потому что мы не одиноки. Потому что десятки, сотни и тысячи человек постоянно натываются на одни и те же грабли, пытаясь пробиться к своему персональному солнцу через заслоны окружающих людей.

HUMAN OR NOT

Как многие уже знают (или по крайней мере догадываются), последний 2хнедельный перерыв в моей бурной деятельности был обусловлен проблемами личного характера.

(Спасибо Вам всем за поддержку именно тогда, когда она была **очень** необходима).

Да, я такой же человек, как и Вы. Со своими проблемами, переживаниями и привычками.

Я **знаю**, что я совсем не самый умный. И не удачливее всех остальных. И далеко не самый начитанный, образованный или тяжелоработающий.

Я просто одной из целей своей жизни сделал **необходимость** близкого общения с людьми, стоящими **намного** выше меня по социальной, финансовой и человеческой лестнице. С людьми, у которых я могу подсмотреть 2-3 «мелочи», встраивание которых в мою жизнь даст максимальные результаты прямо сейчас.

И я реализую эту цель, чего бы мне это не стоило.

(Как я уже где-то говорил, на свое ежемесячное обучение я сегодня трачу больше, чем когда-то зарабатывал за целый год.)

И самое интересное, люди, которых я стараюсь моделировать Терминаторами тоже совсем не являются.

Мне безумно повезло в том, что за последние несколько лет я смог провести какое-то продолжительное время рядом с известными личностями, бизнесменами и актерами, учителями и президентами крупных компаний, писателями и

мультимиллионерами. Несколькими миллиардерами. И даже с Джорджем Бушем ;) (даже если это и был всего лишь псевдоним его двойника)))

И многие из них, даже с учетом того, что практически у каждого есть чему поучиться, меня **сильно** разочаровывали в одном или другом ракурсе.

В статусе человека нет никакого волшебства. Как говорит Ден, «подшвы известных людей не остаются незапятнанными, когда они левитируют над грешной землей, по которой мы ходим».

*Если бы у Вас была возможность посмотреть, как многие из них работают — Вы бы были **очень** удивлены.*

Никакой магии. Никаких спецэффектов, трюков или волшебства. Для того, чтобы с легкостью вытащить меч из камня, как это сделал король Артур, они часами, днями и неделями предварительно долбят этот траханый камень, по кусочку отбивая от него крупинки — чтобы, когда пробьет их звездный час, «с легкостью» вытянуть из него меч.

Терминаторов не существует. Волшебников тоже. За каждым «волшебным» действием стоят долгие дни кропотливого труда. Которых никто и не видит.

(Кстати, если кто еще не видел фильм «The Prestige» — найдите и посмотрите. Очень просветляет.)

Волшебных таблеток не бывает.

Все «волшебные таблетки», о которых я периодически рассказываю, требуют кропотливой работы по их **внедрению**. Те,

кто это понимают — уже сегодня зарабатывают те деньги, какие разрешают себе зарабатывать.

Те же, кто до сих пор ищет магическое средство, выпив которое, проснешься богатым и знаменитым — как мотыльки на огонь перепархивают к следующей многообещающей идее.

GO BIG OR GO HOME

Меня периодически поражают люди, которые из кожи вон лезут для того, чтобы заработать **очень** небольшие деньги, а потом на них же и суметь прожить...

Для этого нужны **очень** большие знания, навыки и смелость.

Честно скажу, у меня их нет.

Мне НАМНОГО проще больше заработать, чем попытаться сэкономить, растягивая то, что есть на следующий месяц.

Продавать за большие деньги **проще**, чем продавать за маленькие. Конкуренции меньше. Клиенты приятнее. Работать приходится меньше. Вставать можно позже. Ложиться спать раньше.

Но почему же практически никто не может себя заставить увидеть свои **настоящие** горизонты?

Недавно с Костегом и Тохой в очередной раз обсуждали проблемы развития инфобизнеса. В один месяц деньги заработались легко, а в следующий уже приходят тяжелее... Почему???

Да потому что слишком мелко плаваем!

И самое интересное, своими глазами это увидеть практически невозможно. Только взгляд со стороны и просветляющий пинок коуча может помочь взлететь из той лужи, которую каждый из нас называет своим океаном.

Дональда Трампа его папа (очень успешный бизнесмен в теме недвижимости Нью-Йорка, работал всю жизнь и разбогател на мелких сделках) все время учил, как заработать много денег,

делая небольшие сделки с недвижимостью. И он, скорее всего, пытался облегчить своему сыну жизнь, передать свою мудрость и свое мастерство.

Дональду же пришлось **полностью** перестроить свое мышление и взяться сразу за многосотмиллионные сделки. А потом и за миллиардные.

«Это тяжелая работа, но кто-то же должен ее делать...»)))

Этим кем-то можете стать и Вы.

Когда несколько лет назад я был в гостях у Тони Роббинса в его доме на Фиджи, он рассказал такую интересную историю:

Жил был один парень. Тоже, кстати, в Нью-Йорке. За какое-то мелкое хулиганство его посадили в тюрьму на несколько месяцев. И пока он был в тюрьме, ему на глаза попался курс Тони Роббинса «Personal Power 2» в местной библиотеке. Тот заинтересовался. Прослушал его весь. Сделал все домашние задания. И методично, неделя за неделей, начал менять свое мышление.

Сразу же после того, как он освободился, он открыл строительную компанию и начал искать подряды. Через несколько месяцев он получил самый большой контракт в истории Нью-Йорка на то время. Около 2.5 миллиардов.

И когда инвесторы вызвали его «на ковер» перед подписанием контракта — они его спросили: как же так? Еще несколько месяцев назад ты сидел в тюрьме за мелкое хулиганство, а сегодня ты работаешь с многомиллиардным контрактом?

На что тот ответил — это все Тони Роббинс.

Все присутствующие сочли это милой шуткой, посмеялись, и контракт был подписан.

Но на самом то деле — именно изменение своего сознания дает самые большие плоды.

Так что переставайте возиться в песочнице. Этот год давно уже начался. Пора и взлетать.

НАГРАДЫ И ЗАСЛУГИ

Чем выше Вы шагаете по своей лестнице успеха, тем меньше находится людей вокруг Вас, готовых Вас за это наградить.

И именно поэтому абсолютно необходимо награждать себя самому.

Я на самом деле горжусь Вами. Читая Ваши емейлы, комментарии, посты в Вашем ЖЖ и наблюдая за Вашими разговорами на своих семинарах, я все больше и больше поражаюсь тому, что невзирая на все препоны, на то, что многие близкие и друзья Вас считают конченными идиотами, что многие Вас ругают за глаза, а еще больше Вам завидуют, Вы все продолжаете идти вперед. Во что бы то не стало.

И именно поэтому я горжусь тем, что мне немного удастся повлиять на Ваш успех.

МОБИЛЬНИКИ И ИСКУССТВО ВСЕ УСПЕВАТЬ

Многие из нас недоумевают: куда девается наше время?

Вроде бы только что пришел на работу, сел за компьютер — и уже обед. Только вернулся с обеда — и уже пора домой. Только дома сел посмотреть, что в нете случилось за время такого долгого отсутствия — и уже утро...

*Секрет тех, кто много успевает в том, что они выбирают промежутки времени (иногда довольно долгие), в которые они **полностью** отключаются от внешнего мира.*

Никаких мобильных, асек, жж, квивов, смартфонов, интернета и телевизора. Никакого радио. Никаких контактов по телефону. Вообще никаких контактов.

И только так, в полной изоляции на час, два, день, два, неделю, две, или даже несколько месяцев — и рождаются новые творения. Новые идеи и мысли обретают форму. Создаются и внедряются новые системы. Пишутся книги. Создаются фильмы. Снимаются клипы.

А все остальные, те, кто постоянно находится в гонке за собственным хвостом, продолжают быть горды, что до них теперь можно достучаться 24 часа в сутки 7 различными способами.

Была б моя воля — я бы запретил разговоры по мобилке в общественных местах — также, как запретили курить в Канаде и Америке. Сидишь в ресторане и хочешь покурить — выйди на улицу и кури. Хочешь с кем-то потреться по своему дибильнику — пиздуй туда же.

Жизнь сразу станет **намного** продуктивнее.

А если пофантазировать дальше и разрешить всем желающим пару раз в год покупать лицензии на отстрел тех, кто звонит, сидя на унитазе или стоя у писсуара в общественном туалете — я бы первым купил себе ружье.

Ибо нехуй.

А то в очередной раз слышать в туалете аэропорта из соседней кабинки все детали о том, как кто-то кого-то где-то имел, мне больше уже совсем не хочется.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУМАСШЕСТВИЯ

Древние китайцы определяли **сумасшествие** как **постоянное делание одного и того же с ожиданием какого-то другого результата.**

Я бы к нему добавил еще 3:

- **Отключение от источника силы.** От источника позитивных эмоций и позитивной обратной связи.
- **Прекращение делать того, что работает.**
- **И игнорирование того, что отчетливо показывает Вам Вселенная.** Даже если это не укладывается в Ваши привычные рамки.

КНИГИ И БРИТНИ СПИРС

Если Вы пропустили недавние новости, матери Бритни Спирс недавно пришлось отложить выпуск своей книги «Материнство» со своими родительскими советами и историями из-за того, что ее младшая дочь забеременела в свои 16 лет.

Но самое интересное было даже не в этом. А в реакции матери на вопросы прессы: Как же это так случилось, что Ваша 2я дочь забеременела в 16 лет? И недоуменный ответ был: «Странно, я тоже не понимаю, она же всегда приходила домой вовремя вечером». (“She always came home before the curfew”)

Ну, с Бритни и ее семейкой, может быть, все ясно. Яблоко от яблони недалеко падает. Но мы то считаем, что мы умнее в жизни! Тем более, в своем бизнесе... Так?

К сожалению, не всегда...

На одну полку с «она же всегда приходила домой вовремя» можно поставить и другие фразы, которые мне приходится слышать от владельцев разных бизнесов практически каждую неделю:

«На фига мне вообще реклама? Тем более емейл рассылки, всякие «касания», direct mail и холодные звонки? Мои клиенты и так знают, кто мы такие и что мы для них можем сделать.»

«Нееее, у меня в компании никто не ворует рабочее время, опаздывая на работу или уходя намного раньше! У нас со всеми очень хорошие дружеские отношения.»

«У нас в компании вообще никто не ворует. Мы все работаем в одной команде и доверяем друг другу.»

«Мои работники используют интернет в рабочее время только для работы.»

«Ну мои то менеджеры по продажам точно все правильно говорят нашим клиентам. Мы же тренинг им проводили по продажам несколько месяцев назад.»

Сколько еще можно привести таких примеров? Десятки? Сотни? Тысячи?

К величайшему сожалению, все больше и больше людей пытается вести свой бизнес так, как он «должен» быть, игнорируя то, как он есть на самом деле.

Настоящий менеджмент — это постоянный контроль и предотвращение любых возможных проблем. А не зарывание головы в песок в надежде на то, что все будет так, как оно должно быть.

Не будет. Это я Вам обещаю.

Так что, нравится Вам это или нет, у Вас уже воруют. Время или деньги, товары или туалетную бумагу, занимаясь приписками или получая откаты...

И если Вы это все не контролируете, выявляете и (!) публично и неадекватно сильно наказываете виновных — будут продолжать и впредь. Тайно и явно, днем или ночью, массово или только по понедельникам.

И Вы можете закрывать на это глаза или что-то делать по этому поводу.

Выбор всегда остается за Вами.

УТЕКАЮЩАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ

Лояльность все больше становится мифом. Той самой волшебной таблеткой, которую бренд-консультанты прописывают от любых бизнес проблем.

Давно прошли те времена, когда покупали только советское. Только IBM. Только Форд. Только Apple.

В тот момент, когда компания решает, что все, мы уже достигли успеха, можно и расслабиться, и приходит полная жопа. Клиенты начинают отваливаться. Неизвестно откуда взявшиеся конкуренты начинают откусывать по кускам рынок. Денег становится все меньше и меньше, а расходов все больше и больше...

Каждый день нужно придумывать что-то новое. Давать Вашим клиентам все больше и больше. Постоянно их удивлять. Постоянно идти вперед.

Либо дать кому-то другому сделать все это вместо Вас. Оставив Вас далеко позади.

КОНТРОЛЬ И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

У Майкла Гербера была потрясающая фраза: «You can't expect what you don't inspect» — Вы не можете ожидать того, что не проверяете.

Почему-то за последние несколько лет **сильно** изменилось отношение работников к своим работодателям. И я не имею в виду только переворачивателей бургеров в МакДональдсе или офисный планктон (по определению Минаева).

95% всех, кого Вы берете на работу, нуждаются в постоянном контроле.

Контроле за результатами, за процессом их достижения, за тем, что они делают, как они это делают и в какое время они это делают. А тем более, что они при этом говорят. Друг другу и Вашим клиентам.

Подключайтесь периодически к Вашей офисной телефонной системе и слушайте разговоры Ваших сотрудников (вживую или в записи). Просматривайте интернетный трафик, идущий с Ваших компьютеров. Наблюдайте за тем, что происходит на экранах Ваших мониторов. (Только предварительно добавьте соответствующие пункты в контракты с Вашими работниками.)

Очень много нового и интересного можно узнать.

И, самое интересное, практически все будут по этому поводу **сильно** возмущаться. Дескать, а как же приватности? Как же доверие и права человека? Как же ущемление демократических прав гражданина Российской Федерации???

*Будьте к этому готовы. В конце концов, **Вы** платите и за компьютеры, и за телефонные*

*линии, и за время людей, которые работают
на Вас.*

И **Вы** имеете право требовать с них то, на что они согласились, придя к Вам на работу.

А ДОЛЖНО ЖЕ БЫТЬ ПО-ДРУГОМУ...

В бизнесе есть 2 дороги: та, по которой все должно получаться и то, что есть на самом деле.

Винс Ломбарди (легендарный спортивный коуч прошлого века) говорил: каждый игрок должен носить костюм и галстук, когда он появляется на публике. И все этому следовали. Потому что Винс так сказал.

Сегодня же, по словам Джимми Джонсона (профессионального коуча), игрокам нужно объяснить в деталях, **почему** им нужно носить костюм и галстук, в этом их убедить, постоянно им это напоминать и штрафовать за невыполнение. И все равно они это будут делать в лучшем случае 50% времени. Даже если им по контракту платят огромные деньги.

И попытки привести бизнес к тому, как о нем пишут различные «гуру» практически всегда приводят к полному провалу.

Действуйте, исходя из того, что есть. И тогда у Вас все будет получаться.

Иначе же, Вы рискуете пропущенными сроками проектов (из-за того, что «вдруг» «неожиданно» пришла зима), профуканной прибылью («ну нам должны же были заплатить») и потерянными клиентами («они обещали дать нам тендер»).

КОНТРОЛЬ И ПЕРЕДАЧА ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В жизни те, кто берут на себя большую ответственность, получают и больше призов.

За все приходится платить. За свободу — ответственностью. За сбычу мечт — денежными знаками, временем и энергией. За «стихийный» успех — днями и ночами кропотливого труда.

Те, кто бежит от ответственности за **свои** поступки, те, кто постоянно ищут, на кого бы ее свалить, в обмен на это получают периодическую резкую боль в заднице и тяжелое дыхание за спиной. И (почему-то!) очень удивляются, почему же их опять ебут...

В жизни, на самом деле, все очень просто.

Все решения принимаются между тобой и той мордой, которую ты видишь в зеркале каждое утро. Плюс, готовность платить по счетам.

Либо, человек может решить сбросить с себя ответственность и во всем винить обстоятельства, родителей, школу, бабушек и университет, тяжелое детство и твердые игрушки, страну, президента, коммунизм или капитализм, Америку, москвичей или приезжих из города Понаехалибля, рынок, правительство или дурного босса, тупых клиентов, работников или друзей, недостаток времени, желания или просто валить все скопом на свою лень... Дескать, вот такое я гавно... И ничего не могу с этим поделаться... Ну штож теперь делать то... Селявуха такова, так сказать...

Только потом не нужно удивляться, что клетка становится все теснее и теснее, а отведенного корма в казенной тарелке все меньше и меньше.

Судьба строится только своими руками. В одну или другую сторону. А все остальное — иллюзия и миражи. За которые все равно кому-то приходится платить...

СУХОЙ ОСТАТОК

К сожалению, в последнее время я все чаще и чаще сталкиваюсь с проявлениями полнейшей некомпетентности в простых и базовых вещах. Люди не могут выполнить то, за что они берут деньги, не выполняют взятые на себя обещания и (почему-то) ужасно обижаются, когда с них начинаешь требовать ровно то, за что и было заплачено...

Например, ноутбук Костегу (моему менеджеру) уже 2-й (!) раз опоздал к моему отлету в Россию. В первый раз НР просто где-то посеял заказ. Во второй раз Делл пролетел по срокам. Хотя я заплатил гораздо больше денег именно за курьерскую доставку — чтобы все получить вовремя.

О почте и курьерах — вообще отдельный разговор. Из 6 запланированных покупок, которые были сделаны на интернете за неделю-две до отлета вовремя пришли только две. Да и то, скорее всего, по чьему-то недосмотру...

Оба самолета сегодня были задержаны. Причем, рейс Нью-Йорк-Москва — часа на полтора.

Пару поездок назад Аэрофлот услал мой чемодан в неизвестном направлении... И он нашел хозяина только на 4-й или 5-й день. Когда уже был куплен еще один ворох одежды, обуви и аксессуаров.

*Авиалинии в Америке даже умудрились отсудить себе право не быть обязанными дать заключенным пассажирам **воду**, если они просидели в заперти в самолете больше **трех часов**.*

И объясняется все это очень просто: **некомпетенция**.

Приглядитесь к людям вокруг себя. Присмотритесь к тому, что они делают, что они говорят и как при этом они себя ведут.

подавляющее большинство пытается **казаться** успешными. Вместо того, чтобы ими быть на самом деле.

Успешным же быть сложно. Стараться надо. Стремиться. Развиваться. Пробовать новые вещи. Ошибаться. Учиться. Менять себя и окружающий мир...

А для среднего человека это все слишком геморойно.

Казаться успешным намного проще. Купил себе мобильник, джинсы и туфли по последней моде, опоясался турецким ремнем D&G с огромной пряжкой (или взяла в руки поддельную сумку от Гуччи или Луи Виттон) — и порядок. Можно выходить на охоту в поисках того, кто теперь это все оценит.

«Лучше быть здоровым и богатым, но проще — бедным и больным.»

А на самом деле, суть то решает. Сухой остаток. То, что помнится долго после того, как обертка давно уже забыта.

Так что работайте над своей сутью. Над прокачиванием навыков, знаний и умений. Над своими внутренними состояниями. Над эмоциями. Мыслями. Чувствами.

И тогда то настоящие награды начнут находить своих героев. А не только блестящие и сверкающие дешевой позолотой стекляшки.

ДЕНЬГИ И ИХ СУЩНОСТЬ

Деньги не имеют ума. Они не имеют разума и совести (иначе бы наркобароны не были бы настолько богаты). Они не поощряют тяжелый труд и не вознаграждают за старания.

Деньги работают на рефлексах. И смотрят сразу в корень.

Есть результат — получи вознаграждение. Нет результата — проходи мимо.

И не важно, что ты при этом на эту тему думаешь, чувствуешь или считаешь.

Справедлив ли такой подход? Не знаю...

Но также не до конца ясно, справедлива ли сила притяжения в том, что она притягивает все тела к Земле.

Против законов природы бороться бесполезно. Они просто есть.

Можно на них жаловаться (например, в НАТО или ООН), можно наблюдать что с ними делают другие, а можно их использовать.

Пока одни катят мир в нужном себе направлении, все остальные бегут рядом и причитают: «Куда же мир катится...»

Так вот, деньги вознаграждают тех, кто их приумножает. Те, кто любит и умеет взять уже работающую идею (обычно чужую), внедрить ее в свою жизнь, сделать на несколько порядков эффективнее и получить отличный результат. Они учатся эффективно работать с деньгами.

Те же, кто пытается лишь казаться умными и успешными, учатся эффективно их тратить.

В этом то и все различие. От вторых деньги рано или поздно уходят. А у первых они всегда есть.

К какой категории принадлежите Вы? Выбор все еще за Вами...

ЭФФЕКТНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Интересную мысль я тут увидел в очередной статье о Дональде Трампе: “Even though many think of glamour at the mere mention of his moniker, **above all, he is an indefatigable worker** — as a real estate titan, entrepreneur and entertainer.”

Интересное наблюдение в том, что многие смеются над сильными мира сего. Дональдом Трампом. Путиным. Бушем.

А Вы задумывались когда-нибудь, насколько строгое у них расписание, **сколько всего они должны успеть сделать за день?**

Взять, к примеру, президента. Будь-то Буш или Путин. Первый брифинг у них начинается в 7 утра. И это — если за ночь не случилось ничего кризисного. Последние появления на публике редко когда заканчиваются раньше 7 вечера. Обычно — после 10. А потом ему еще нужно прочитать ворох документов, накопившихся за полдня.

Ошибка многих в том, что они пытаются стать эффектными, не становясь при этом эффективными.

Постоянные попытки уменьшить количество рабочего времени БЕЗ МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ — прямая дорога к кризису.

Это как раз та мысль, которой так не хватало в «4хчасовой рабочей неделе».

Работать (по времени) можно и нужно намного меньше. Только при этом необходимо успевать намного больше. И не только в единицу времени, а по общим результатам.

Как этого достичь? Постараюсь поделиться своей точкой зрения в дальнейших статьях.

КАК ДОБИТЬСЯ МАКСИМАЛЬНОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Я не очень люблю слово «эффективность». Можно быть очень эффективным и не достигать ничего существенного.

Мне более импонирует слово «результативность». Оно более конкретно определяет, что мерилom каждого часа работы является не то, что человек успел поделаться, а тот результат, который из этого всего получился.

Итак, вопрос на засыпку: какие уроки можно извлечь из наблюдений за распорядком дня тех, кто многого добивается в своей жизни?

(Ответ, на самом деле, не в том, что они делают, а в том, что они НЕ делают.)

Они не сидят постоянно на Одноклассниках, в аське и вконтакте. Они не проверяют свои emailы каждые 3 минуты. Они не разговаривают со всеми, кто случайно забредает к ним в кабинет и не сидят на кухне с очередной чашкой кофе. Они не обсуждают последние новости и сплетни со своими коллегами и не занимаются поиском очередной халявы на интернете.

Взять расписание Дена, например. Emailа у него нет. Мобильного телефона тоже. Факсы он проверяет (и отвечает на них) раз в неделю — по пятницам. Как и свою почту тоже. Причем и почта и факсы фильтруются его офис-менеджером, сортируются, классифицируются и отсылаются ему в одном пакете.

Ден не отвечает на телефонные звонки — его телефон никому неизвестен. (Все звонки идут в один из его офисов.)

По его словам, каждое утро он сразу идет за свой рабочий стол и садится работать по **заранее** распланированному расписанию. Причем часы у него при этом находятся на уровне глаз — чтобы напоминать ему о течении времени.

Ден работает настолько быстро, насколько возможно, не тратя ни одной лишней минуты на никому не нужные разговоры или брожение по интернету.

Если же он живет и работает в том городе, где живет его семья (жена и собака) — то его рабочий день начинается позже и заканчивается раньше. Но он все равно успевает выжать максимально возможное из своего **рабочего** времени.

И многие миллионеры и миллиардеры, которых я знаю лично, работают в таком же интенсивном темпе. Максимально концентрированно. Не распляясь на несущественные мелочи.

Так что, что делать с этим знанием, теперь решать Вам. Гнаться за призрачными миражами ничегонеделания или прокачивать свою результативность.

Я выбираю второе.

СОЗДАЕМ БОГАТСТВО В СВОЕЙ КОМПАНИИ

Для большинства владельцев бизнесов продажа своего бизнеса является наиболее важным событием в их жизни. Продажа своей компании требует тщательной подготовки, детального исследования конкурентов и рынка в целом и использования правильных моделей для увеличения продажной стоимости своей компании.

Существуют 2 основных типа покупателей, которые готовы заплатить за Вашу компанию по-настоящему большие деньги, которые Вы заслуживаете: стратегические инвесторы и стратегические партнеры.

Найти их — очень непросто. Работать с ними — еще сложнее.

Но награды за труды на несколько порядков превышают «энергозатраты» на правильную препродажную подготовку.

МОЯ ФИЛОСОФИЯ ЖИЗНИ

В бизнесе я пытаюсь придерживаться 3-х важных правил:

- 1) Все дела и проекты ведутся по моим правилам;
- 2) Проект, за который я берусь, должен соответствовать моей карте мира (отвечать моей миссии);
- 3) Бизнес должен поддерживать мою жизнь. А не наоборот.

Если кому-то интересно, вкратце проясню некоторые из своих правил:

А) Бесплатно я не работаю. Задешево — тоже. Мой бизнес — не хобби. За занятие любимым хобби люди платят любые деньги. Мой бизнес — это моя работа. Которую далеко не каждый может делать настолько же эффективно как я. Соответственно, она должна так и оплачиваться.

Б) При этом, это не значит, что я возьмусь за любой проект, сколько бы мне не заплатили. Проект должен меня заинтересовать. Иначе моя работа в большинстве своем **для меня** не будет иметь смысла.

Деньги можно заработать множеством способов. Мне на сегодняшний день повезло, и я могу себе позволить выбирать только интересные и перспективные проекты, над которыми мне хочется работать. И которые оплачивают мои мечты. А их у меня немало J

В) Когда именно я возьмусь за проект и сколько времени на него потрачу — тоже решаю я.

Г) Где я буду работать над проектом и кто мне будет помогать — выбор остается за мной. Я помогаю достичь результата. А **как** я это делаю — выбираю я сам.

Д) Соответственно, «доступ к телу» — тоже сильно ограничен. Семизначные цифры не дают человеку права звонить мне в третьем часу ночи и спрашивать, будет ли все готово вовремя. На это есть свое время. И менеджер проекта, которому обычно и можно звонить. В заранее обговоренные часы.

И когда это все становится понятно — мы можем поговорить о возможной работе вместе.

МОЙ ИДЕАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

Идеальный клиент для каждого разный. Одним достаточно, чтобы им вовремя платили и особо не дергали по пустякам, другим — чтобы проекты были интересными, третьим — чтобы их вообще не было...

Лично моя рамка идеального клиента выглядит вот как:

- 1) Уважающий меня, мои знания и навыки, и мое время профессионал своего дела;
- 2) Который сам **уже** очень успешный в своей области, постоянно развивается и хочет быть еще более успешным;
- 3) Который может делать (и делает) все сам, без моей помощи, но уверен, что сможет получить намного лучший результат в более короткие сроки именно с моей помощью;
- 4) Постоянно вкладывает деньги и время в свое образование и экспертизу других людей;
- 5) И которому постоянно не хватает времени.

Я давно для себя определил критерии идеального клиента и допустимо хорошего (если почему-то именно сегодня мой идеальный клиент ко мне не пришел). А так же критерии, по которым я тут же на месте увольняю клиента (или поднимаю ему ценник в несколько раз, чтобы он сам отвалился).

И в этом случае, при отпугивании тех клиентов, кто по каким-либо причинам мне не подходят по определению (кто постоянно

задрачивает мелочными вопросами; кто сам не знает, что хочет; кто намеренно утаивает или искажает информацию; кто понтуется на пустом месте; кто требует мгновенных ответов и звонков по первому требованию; кто не уважает мое время или не следует тем рецептам, которые мы находим вместе) — образуется тот самый вакуум, который не могут не заполнить по-настоящему идеальные клиенты.

Как говорит Тема Лебедев, «с мудаками я не работаю». И многие профессионалы своего дела также хотят работать только с профессионалами. Чего бы это им не стоило.

Все равно по результатам выходит дешевле :))

«БОЛЬШЕ» НЕ ВСЕГДА ЗНАЧИТ «ЛУЧШЕ»

В большинстве семинаров и аудиокниг различных авторов, которые пытаются показать широким массам путь к успеху, в той или иной степени присутствует следующая история:

Когда у великого скульптора спросили, как ему удается так искусно выточить очередную скульптуру из куска мрамора, он ответил, что все на самом деле просто. Нужно всего лишь отколоть те куски, которые являются лишними.

И мне почему-то кажется, что в жизни происходит абсолютно тоже самое.

Бросить курить просто. Нужно всего лишь не покупать эти табачные палочки. И тем более не зажигать их и не подносить ко рту.

То же самое и с похуданием. Когда перестаешь есть всякую гадость, организм «вдруг» волшебным образом начинает терять лишний вес.

Да и бизнес тоже не намного отличается от всего остального.

Порой бывает достаточно всего лишь уволить проблематичного и доставучего клиента или работника, перестать заниматься проектами, которые приносят минимальную прибыль, но забирают туеву хучу времени, перестать часами висеть на одноклассниках и башорге, называя это «работой». Перестать смотреть чужую жизнь по ТВ. Перестать читать газеты и журналы, которые описывают что происходит в мире, одновременно забирая время на то, чтобы в этом участвовать. Перестать качать гигабайты новых программ, книг и фильмов, не просмотрев кучу старых.

Вообще перестать бесцельно поглощать информацию без малейшего плана, как ее использовать.

Для привлекательного сада выпалывание сорняков порой значит больше, чем высаживание новых цветов.

Конечно, для большинства из нас «новое» автоматически значит «привлекательное». Развитие, рост и постоянное раскрытие рамок — вот в чем смысл жизни для многих из нас.

*Но зачастую, «простая» прокачка и настройка того, что **уже** есть, может поднять нас на следующий уровень. Или два.*

Возможно, сегодня и будет тем самым днем, когда и будет принято решение начать качественные изменения вместо количественных? Когда можно будет начать избавляться от лишнего, чтобы было видно необходимое? Когда можно вычистить все свои «сорняки», чтобы остаться наедине со своей сутью?

Я для себя уже все решил.

А от чего сегодня избавитесь Вы?

P.S. Как показывает практика, от эмоциональных «сорняков» избавиться намного сложнее...

ОСНОВНЫЕ «БЛОКИ» УСПЕШНЫХ БЛОГОВ

Если внимательно присмотреться, многие сайты и блоги в топ-100 имеют очень много общего. В этой короткой заметке я попытаюсь обобщить основные «блоки» успешных блогов.

– **Критику чьих-нибудь сайтов, рекламных сообщений или промо-акций.** Студия Лебедева не зря запустила на своем сайте ежедневную порку сайтов и графики, которая им присылается тоннами.

– **Примеры успешных рекламных кампаний.** Ваши клиенты тоже хотят стать успешными. Так помогите же им в этом своими положительными примерами.

– **Интересные «Makeovers».** «Тачка на прокачку». «Модный приговор». «Extreme Makeover». Все эти программы показывают, как из обыкновенного дерьма можно сделать конфетку.

– **«Ключевая» стратегия.** Периодически можно (и нужно) показывать Вашим клиентам одну стратегию успеха — рассказывая ее в деталях и снабжая ее яркими примерами.

– **Истории из жизни.** Чем ярче жизнь у Вас и Ваших клиентов и чем интереснее Вы сможете ее описать — тем больше людей будут Вас читать.

– **Нишевые новости.** Вашим клиентам интересно, что еще интересного происходит в мире. Дайте им эту информацию. Еще лучше, если она интересно скомпилирована и сдобрена Вашими комментариями.

– **Полезные ссылки и неизвестные ресурсы.** Если Вы наткнулись на интересную книгу, сайт или продукт — поделитесь ссылкой с Вашей аудиторией. Они это оценят.

– **Свое расписание и реклама своих продуктов.** Каждый успешный сайт (или блог) имеет раздел для самопиара — рекламы своих продуктов, услуг, тренингов и семинаров.

– **Вопросы и ответы.** Если у Вас постоянно спрашивают совета на различные темы — делитесь Вашими мыслями со всеми желающими.

БЛЕСК НОВОГО, ИЛИ НАПОЛЕОН И «МАКДОНАЛЬДС»

Согласитесь, что все мы (и я не исключение) всегда прельщаемся чем-то новым. Люди буквально как сороки — чуть что-то заблестит, бросаются к этому. Увидели: можно сделать денег на изготовлении собственной книжки — ринулись писать книжку. Сделали ее, а что дальше делать — непонятно. Мы клюем на приманку неизвестности, не думая, а что, собственно, потом? И каждый раз кажется, что вот-вот, за горизонтом, мелькнет действительно наша и больше ничья модель построения бизнеса, которая принесет много денег. Поэтому нас и бросает из стороны в сторону, начинаем заниматься то продажей чего-нибудь, то перепродажей.

Многие попробовали в свое время MLM, гербалайф и прочую ересь. Другие выливали нажитые трудом деньги, как помои, в MMM и т.д. Такое сорочье пикирование на каждый новый блестящий объект будет всегда, и надо сразу понять, что оно ни к чему хорошему не приведет.

Первое, что вы должны запомнить, это то, что вы на сегодняшний день обладаете уже достаточными знаниями, чтобы зарабатывать деньги, которых желаете.

Накапливать информацию еще и еще, засорять свои мозги — ни к чему. Взгляните на исторические примеры — возьмем Наполеона Хилла. Это человек, который написал книгу «Think & Grow Rich» («Думай и богатей») — классика жанра, как раз на тему, как получать много денег.

Наполеон, в принципе, «напридумывал» немалое количество денег, но давайте сравним его с его студентом Клэминстоуном, который открыл свою страховую компанию. Он, используя

принципы Хилла, заработал на порядок больше. И когда Хилл разорился к концу своего жизненного пути, Клэминстоун взял его на работу и дал денег за то, что тот помог ему своими принципами подняться.

Другой пример — «Макдональдс». Если кто не знает, самый знаменитый фаст-фуд ресторан основал не Рой Крок. В 1954 году, когда ему было 52 года, он продавал машины для изготовления молочных коктейлей. И один из маленьких рестораничек, принадлежащих братьям Макдональдс, купил у него 4 машины. Продавец решил пойти посмотреть, зачем им их так много. Это была очень крупная для него продажа, и он направился выяснить причину. Рою понравился этот бизнес, и он решил выкупить права на открытие новых франшиз «Макдональдса». Мы, естественно, знаем, кто остался миллиардером. Одна из небольших деталей, о которой не узнаете на сайте компании, — это то, что через пару лет, когда «Макдональдс» стал уже раскручиваться, Крок понял, что он владеет всеми ресторанами в мире, кроме оригинального первого ресторана. Поэтому они поставили очередной «Макдональдс» напротив самого первого и разорили их.

Так что знания, которые есть у человека, не эквивалентны количеству денег, которые он может из них сделать.

Что отделяет первых от вторых — тех, которые обладают знаниями, и тех, которые получают доход? Действие! То есть то, для чего используются знания. Причем совершенно все равно, будет ли это в инфобизнесе, в обыкновенном, в рознице, в ресторанном бизнесе, в Интернете или оффлайн.

Результаты, в том числе финансовые, определяет именно действие, а не то, что вы в данный момент знаете или к чему стремитесь.

МЫ НЕ ЗАВОДНЫЕ ИГРУШКИ

Мне однажды задали хороший вопрос: «Нужно ли продолжать продвигать свою идею, если она не приносит денег?»

Если вы бьетесь головой в стену, как многие делают, все получается по принципу заводной игрушки. Завели ее, она едет по прямой, доехала до стены, стукнулась в нее — отъехала, стукнулась — отъехала и так до бесконечности, пока батарейки не сядут или пружина не ослабнет. Даже если рядом есть открытая дверь, она все равно будет стучаться в стену.

Мы, к счастью, не игрушки, и если сделали что-то один раз, два, три — и не получается, значит, нужно менять направление.

Проблема в том, что это все равно что менять девушку: через некоторое время понимаешь, что оказываешься в той же самой точке, что и раньше, только с другим человеком.

Зачастую корень трудностей даже не в выбранной сфере, а в вас самих и вашем подходе. «Нельзя решить проблему на том же уровне, на каком она возникла» — сказал Эйнштейн.

И я как раз подниму ваш уровень, изменю рамки восприятия. Вы увидите, что можно и нужно делать, чтобы зарабатывать те деньги, которых хотите.

ИНФОБИЗНЕС ПО ПУНКТАМ

Возьмем, например, средний инфобизнес, приносящий миллион долларов в год. Пройдем по пунктам, что нужно будет делать.

Первый пункт — продуктовый, то есть производство, упаковка, содержание, обработка и выдача на продажу продуктов.

Второй — работа с базой данных клиентов.

Третий — решение финансовых вопросов.

Четвертый — решение технических вопросов.

Также необходимо постоянно осуществлять маркетинг; анализировать трафик, каналы движения средств; заботиться о юридической поддержке; работать с филиалами, партнерами и т.д.

Если взять любой из этих пунктов, у каждого найдем подпункт. Для продуктового — это статьи, продукты, аудио-диски, видео-диски, электронные книги, простые печатные книги, может быть, софт. Придется делать веб-сайты, бесплатные аудио, репорты, двухшаговые продажи, бонусы, блог писать — список нескончаемый.

Если мы берем работу со списком клиентов, то там подпункты — построение базы, добавление новых клиентов, менеджмент, сегментирование ее по разным категориям. Надо проверять, что все e-mail доходят до адресатов, настраивать антиспам, white-лист и т.д.

Финансы — это работа с кредитными картами, с web-money, yandex-деньгами и т.д.; с сайтами, которые перепродают ваши

продукты; наблюдение за выплатами партнерам, филиалам; за счетами, которые вы должны выдавать, деньгами, которые вы должны получать и которые платите своим работникам.

В технических вопросах — написание веб-сайтов, программ, блогов, поддержки, проверка эффективности рекламы и т.д. Если мы говорим про приведение новых людей, то нужно делать страницы, на которые они бы подписывались, покупать линки, делать баннеры, обмениваться линками с другими сайтами, работать с ключевыми словами, запускать вирусы, работать с блогами, выкупать домены, которые заканчиваются у других...

Говоря про продажи, например, про копирайтинг, нужно, помимо продуктов, еще писать продажные письма, одностраничные сайты, страницы, которые можно отправить по факсу, почтой, составлять тексты баннеров.

По каждой категории должна быть разработана внутренняя система. Если работа с клиентами — нужна система получения правильных отзывов (как вы обслуживаете клиентов, информация о бонусах, сюрпризных подарках, возвратах, принципах анализа рынка). Так же в нее входят: работа с ключевыми словами, нахождение новых направлений продаж, исследование конкурентов, построение и развитие бизнеса, покупка других смежных бизнесов, лицензирование чужих и своих продуктов. Далее, юридические моменты: если ваша сфера деятельности регулируется государством, то налоги, контракты, работа с филиалами и т.д. — также в центре внимания.

К этому списку вы все время пытаетесь добавить много нового, и чем больше — тем меньше времени, средств и ресурсов остается на построение правильного бизнеса.

Последний можно строить по шагам, но вы одни не сможете это сделать. Вам нужны партнеры.

LIFESTYLE БИЗНЕС

Если ваш бизнес зависит от вас, от технической работы, то это не бизнес — это работа. Любой мелкий бизнес трудно продается, потому что такая работа никому не нужна. Тем более за большие деньги. Это примерно как рулить яхтой: пока рулишь — она идет куда надо, пока чинишь — стоит.

*Так вот, отойдем немножко в сторону. Есть такое понятие — **lifestyle бизнес**, то есть вы строите бизнес для того, чтобы он поддерживал ваш достойный стиль жизни.*

Цель верна, но вот в чем дело: если вы строите бизнес не так, чтобы он работал без вас, то это не lifestyle. В начале все работает, все замечательно, ты отходишь от дела, а оно продолжает развиваться. Но как только конкуренты понимают, что вот в этой нише кто-то зарабатывает деньги (а доходит до них это довольно быстро), тут же начинаются попытки перехватить ваше дело уже с эффективными моделями. И, конечно же, неэффективная модель всегда проигрывает. Это вначале, на дилетантском уровне, она работает отлично.

Поэтому поднимать свой инфобизнес в течение следующих одного-трех лет — самая лучшая тема. Можно будет очень дешево или вообще бесплатно в него войти, поднять себе статус эксперта и «окучить» нишу.

Причем, делать это через три года будет поздно, тогда уже в каждой нормальной нише будет три сильных конкурента, именно в России. Будут свои гуру, как сегодня есть Норбеков или Козлов.

Построение lifestyle бизнеса имеет целью сделать так, чтобы все работало без хозяина.

Проблема в том, что если это не систематизировать, то любой кризис ставит такой бизнес на колени.

ДВУХСТУПЕНЧАТЫЕ ПРОДАЖИ

Практически любой добротный построенный бизнес, в котором работают 100-500 человек, однозначно, действует по двухступенчатой системе продаж. Сначала продается что-то по себестоимости или в убыток, но это же приносит клиента. За счет него дальше и приходят деньги.

Многие начинающие бизнесмены строят работу по одношаговой схеме: купил что-то за доллар — продал за три. И раскручивают этот бизнес, продолжают работать, и все, в принципе, неплохо...

Но как только набирается достаточное количество конкурентов, и люди находят способ зарабатывать деньги на back-end, готовы продавать за доллар и десять центов, — у продающих за три встроенная прибыль остается такова, что меньше, чем за два доллара пятьдесят центов, продавать уже нельзя. Цены понижаются, рынок увеличивается, и пионеры вылетают с рынка.

А почему? Потому что привыкли к одношаговой программе: купил — продал, или сделал — продал. Со временем это перестает действовать.

Хороший пример — рынок игровых приставок: X-box продается с потерей ста или ста пятидесяти долларов, а деньги делаются на продаже дисков, которые стоят гораздо дороже их себестоимости.

Таким образом, если у вас нет back-end, и вы не готовы в самом начале, когда строите свой бизнес, выкупать клиента — это плохо.

Очень многие люди плюются и уходят из ниши именно тогда, когда одношаговые продажи превращаются из эффективного инструмента в пустышку.

Итак, запомните: стройте бизнес по двухступенчатой схеме, и тогда будете иметь преимущество перед конкурентами. Вы приучите рынок к себе. Будут приходить люди и покупать у вас за десять долларов, а не за сто у ваших конкурентов, которые в свою очередь буду недоумевать: «Как это он делает деньги, продавая за 10 долларов то, что стоит девять?»

Однажды мне поступил правильный вопрос: «Хочу быть «денежным волшебником», чтобы продавать модели за процент. Что делать?». Если ты неиграющий тренер, как только ты выучил одну модель и начинаешь ее продавать — она теряет актуальность в течение срока от года до двух.

Поэтому если сам свои разнообразные модели не тестируешь, то как гуру ты никто и звать тебя никак.

ДЕШЕВАЯ ПРИМАНКА НА ОСТРОМ КРЮЧКЕ

Еще есть несколько важных моментов. Один из них — то, что вы можете на первом шаге отбивать свои деньги или зарабатывать небольшие суммы в плюс.

Это, кстати, огромный барьер для конкурентов!

Если у вас входная прибыль очень маленькая — отлично! Если ваш первый базовый тренинг за 300 баксов, что многие пытаются делать, то велика вероятность, что придет кто-то и будет делать то же самое за 50 или за 10, и большинство народа уйдет туда. Ведь зачем платить 300, если можно 50?

Я вам дам инструмент, используя который, вы можете узнать эту модель в каждом инфобизнесе и в любом успешном бизнесе вообще.

Существует абсолютно разный подход для продуктов или сервисов, используемых как вход.

Например, взять модель, которую сейчас обсуждаем: книга + тренинг. Книга продается довольно дешево — ее можно реализовывать по 80 рублей. И прекрасно, это будет как приманка. А вот тренинг продавать следует за гораздо большие деньги, тем более что когда начинаешь строить нормальный бизнес, составляешь сначала базовый тренинг, затем мастер тренинг, затем платинум, премиум и т.д.

И в каждом шаге, в зависимости от рынка, можно поднимать цену в несколько раз.

Сейчас я так и делаю. Книга за 300 рублей — это способ раскрыть рынок, и в ней должно быть куча «крючков», которые вытаскивают

человека на сайт за всякими бесплатными бонусами. Клиент при этом за бонусы должен оставить свою контактную информацию, и дальше ему напрямую можно продавать вторую ступень, какая бы она ни была.

*Моделировать легко! Это простая модель.
Чем дальше идете, тем больше в модели
уровней.*

В нишу вы будете входить с разными книгами, с разными тренингами, с разными инфо-продуктами и т.д.

То же самое с рекламой. Когда Интернет только начинал развиваться, реклама была относительно дешевая. Но стоило подняться спросу — цена поползла вверх. В Яндекс-директе начинали с одного цента за клик, а сейчас есть ключевые слова, с помощью которых можно попасть на первую страницу, и они стоят гораздо дороже. В Google, например, есть слова, стоящие до 50 и больше долларов за клик. Это сумасшествие, конечно, но есть узкие ниши, где это все равно окупается.

ЧТОБЫ НЕ ВЪЕХАТЬ В ЗАБОР

Если вы фокусируетесь на проблемах, вы тем самым продолжаете привлекать эти проблемы в бизнес. Если вы фокусируетесь на системном подходе, то вы идете к позитиву, не пытаясь убрать негатив.

Бизнес нужен для достижения личных целей. Будь то меценатство, прыжки с парашютом, вязание крючком под водой — неважно. Бизнес нужен для освобождения ресурсов своего хозяина ради других целей. Проблема бессистемных бизнесов в том, что они отбирают у время, зачастую и деньги — и вместо того, чтобы освободить человека, еще больше закрепощают его, выкачивая силы. Человек становится пленником работы. Это даже бизнесом назвать сложно... Понимаете, если ехать в машине и смотреть все время на столб или на забор — туда и въедешь в конце концов.

Вы будете часто встречаться с такими заявлениями: «Ну, мой бизнес — другой, и в моем бизнесе это не получится». Если вы начнете проводить тренинги, то же самое будете слышать от своих учеников. Каждый считает себя мегаоригинальным. Сейчас напишу вещь, которую вы уже не раз слышали. У каждого технаря она вызывает зуд и желание закрыть глаза и сказать: «В моем случае — все не так!» Итак...

Для того, чтобы быть успешным в современном бизнесе, нужно делать самостоятельно лишь то, что у вас получается намного лучше, чем у других. Остальное — отдавайте на аутсорсинг.

Так, например, Nike сами не производят ни одной майки и кроссовки, а занимаются двумя вещами: придумыванием дизайна классным продуктам и маркетингом. Все остальное делает

множество фабрик, которые находятся в Тайване и Китае. Они даже им не принадлежат. То же самое, если взять десятка два велосипедов верхней ценовой категории — все они производятся на четырех азиатских заводах. Майкрософт не производит свой X-Vox, Palm не производит своих телефонов, Apple — iPod (по крайней мере раньше). Только упаковка, дизайн и маркетинг!

Многие строят конвейер инфобизнеса из четырех частей: создание продукта, создание продажных текстов для продуктов, выкладывание продукта на сайты и продвижение продукта в массы. Все эти четыре части могут быть реализованы аутсорсерами. Возьмем еще пример: DELL — крупнейшая компьютерная компания. Они не делают компьютеры сами. У них есть assembly — заводы, на которых комплектуют компьютеры.

Используйте же наработки мирового бизнеса! Расшифровывание аудио, издание макета книги, верстка, создание коробки, обработка, рассылка, — это все можно поручить другим людям и компаниям за разумную плату.

ПРАВИЛЬНЫЙ АУТСОРСИНГ

Есть две вещи: *outtasking* и *outsourcing*. Иными словами, вы можете отдавать задачи и можете отдавать проекты.

Все начинают с того, что отдают проекты на аутсорсинг. И когда люди начинают искать аутсорсеров и давать им общий проект, в 99% случаев они «пролетают» по деньгам, ресурсам и срокам.

Было проведено исследование, и оказалось, что более половины — 53% — проблем с аутсорсингом происходит из-за того, что у заказчика не работает проджект-менеджмент...

Это очень хорошо прослеживается в работе с фрилансерами, когда человек пишет: «Хочу сделать сайт за 100\$», при этом не прописывая деталей и не зная, какой результат хотелось бы получить. В итоге один думал, что результат должен был быть тонким, другой думал, что он должен был быть толстым — и начинаются большие проблемы.

Почти у половины бизнесов — 48% — нет никаких метрик. Не давая системы координат, вы пролетите! То, что нельзя измерить, нельзя контролировать! В спорте давно доказано, что просто замером времени или килограммов спортсмена эффективность повышается больше чем на 20%.

У Питера Дракера тоже было такое высказывание: «Путь к прибыльности идет через концентрацию». То есть самая большая прибыльность появляется только тогда, когда вы концентрируете всю энергию на наименьшем количестве действий, приносящих наибольшее количество денег. Поэтому очень советую найти

какую-нибудь компанию, которая научит вас грамотно управлять проектами.

Правильный аутсорсинг — это когда вы отдаете другому не проект, а задачу. Вы самостоятельно делаете проект, составляете его карту, разбиваете его на подчасти. Детально расписываете задачи: что человек должен делать, какого результата должен добиться, что он должен предпринять через три часа своей работы...

Три часа — магическая цифра. Когда вы берете кого-то нового на аутсорсинг, первый «стоп» должен быть как раз через три часа. Час — слишком мало, день — слишком много. Через три часа человек останавливается и говорит: «Вот моя работа, вот мои результаты. Идем дальше или нет?» И вы принимаете решение: да или нет.

Каждый раз поручая делать новую работу новым же людям, вы будете встречаться с большим количеством проблем. Людей, которые сделают то, что они пообещали, в мире, увы, мало. И когда вы находите таких, на которых можно положиться, за них нужно держаться «руками и ногами»! Даже платить им больше — уже потому, что на менеджмент их направлений будет уходить меньше времени.

КОМАНДА, РАБОТАЮЩАЯ БЕЗ ВАС — НА ВАС

Многие новички строят модель, в которой вся обратная связь замыкается на самом бизнесе.

На первых порах это работает, потом начинает ехать крыша и узким местом становитесь вы сами. Особенно это касается малого бизнеса.

Бизнес растет со скоростью роста хозяина.

Чтобы снять это ограничение, можно взять одного менеджера, который будет вести определенный тип проектов. Пусть он будет работать в этом направлении на полставки, на треть ставки, но — пусть будет!

Из таких людей необходимо выстроить команду, которая общалась бы между собой, не дергая вас. Верней, дергая — но по четко прописанным вопросам, в случае их возникновения. Это, как правило, финансовые, серьезные организационные вопросы и кризисы, которые никто не может устранить без вас.

В итоге — вы управляете по отчетам и результатам.

ЧЕТЫРЕ РОЛИ БИЗНЕСМЕНА

По Кийосаки, у бизнесмена есть четыре роли.

Первая роль — это технарь, когда вы делаете те вещи, за которые платят деньги, когда вы бизнес в одном лице.

Вторая роль — это координатор, или менеджер, когда вы управляете процессами по выдаче продуктов или услуг, за которые отдают деньги.

Третья — это бизнес-билдер, то есть человек, который выстраивает бизнес, работает на его развитие, систематизацию и улучшение.

Четвертая роль — это инвестор, если вы смотрите на свой бизнес со стороны частного собственника: вложили 10 долларов, чтобы получить 100.

Что же все-таки с этим делать?

От технаря в себе нужно сразу избавляться, отдавая ряд направлений на аутсорсинг. Предупреждаю, будет много проблем. Чтобы минимизировать их количество, выделите какую-то не очень важную область деятельности и начинайте аутсорсить ее прямо сейчас. Это выступит своего рода тренировкой и избавит от шишек во время серьезной работы.

По поводу координаторства, однозначно, нужно изучать project-менеджмент. В Сети огромное количество книг в pdf, которые можно посмотреть на эту тему. Я уверен, что в русскоязычном

Интернете, можно найти курсы, куда можно пойти и послушать живую, задавать вопросы, «прокачать» навыки project-менеджмента.

С точки зрения менеджмента внутренних аспектов, нужно сделать карту ваших бизнес процессов, даже если во всех квадратиках будет ваша фамилия. Когда будете нанимать людей, можете человеку сказать: «Ты будешь занимать позиции первую, вторую, третью, четвертую, пятую. Вот тебе папка с подробностями каждой позиции — и вперед!» Отлично будет, если вы специально под каждую позицию подготовите обучающее видео, презентацию и т.п.

Бизнес-билдер — это человек, который развивает свой бизнес. На сегодня у вас есть достаточно инструментов, чтобы найти все узкие места, нарисовать карту, оптимизировать, перестроить процесс продаж, процесс добывания клиентов и их обработки — и дальше работать. С точки зрения инвестора, нужно помнить, что мы порой очень сильно привязываемся к бизнесу.

У многих мужчин отношение к бизнесу — почти как к ребенку, а проблема в том что с ним в конце концов может что-то случиться. Идентифицировать себя с работой можно, но привязываться и считать ее неотъемлемой частью своей жизни — ни в коем случае!

Как говорил Будда, бизнес нам дан для того, чтобы реализовать все свои желания. Это инструмент! Вам надо закрутить шуруп — вы создаете себе отлично работающую отвертку. Но не отождествлять же себя с ней?!

НА КОНКУРЕНТАХ НАДО ЗАРАБАТЫВАТЬ

С клиентами и конкурентами не надо воевать, на них надо зарабатывать, и давать им, самое главное, возможность заработать также и на вас. Когда вы даете другим людям заработать на себе огромное количество денег, они ваши 10% всегда с радостью принесут. То есть, надо работать над увеличением прибыли клиентов.

Дисней в свое время сказал такую интересную вещь: из всего, что он вообще сделал, самым важным было координирование талантов людей вокруг себя для достижения какой-то одной цели.

Если ты даешь возможность конкуренту или клиенту заработать на тебе много денег и при этом занести тебе в кассу часть их в виде отката, комиссии, как угодно можно сказать — выходит отлично! Рынок увеличивается, и ты становишься экспертом, и люди к тебе тянутся. Одни плюсы, никаких минусов!

Минус — только твое эго, когда ты думаешь: «Они на мне зарабатывают, а я эти деньги мог бы положить к себе в карман». Вот это начало конца, поверьте. Как только такие мысли начинают появляться в голове, знайте, что идете не в ту сторону. Впрочем, это тема другого разговора.

У каждого пилота есть памятка, что перед взлетом необходимо проверить. Какой бы он умный и опытный не был, он все равно берет этот чек-лист и по нему проходит шаг за шагом. Цель — получить ожидаемый результат, не рискуя что-то забыть.

Именно таким образом и вы начинайте строить реальный бизнес.

СИСТЕМА РАБОТАЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОДИН ЧЕЛОВЕК

На все, что у вас происходит, нужно смотреть системно. Чуть что, задавайтесь не вопросом: «какая у человека проблема?» — а «Какая проблема в системе?». Мы смеемся, когда видим инструкцию к колбасе, где написано что колбасу не стоит засовывать в выхлопную трубу и т.д. Это сделано, потому что кто-то уже умудрился ее туда засунуть. То же самое будет у вас в бизнесе!

Признак правильности системы — это эмоциональное противостояние со стороны других. Если человек ничего не объясняет, а просто говорит, что все это чушь — значит, вы на правильном пути. Такой вот своеобразный индикатор.

Также вам необходимо задаваться вопросом, что же на самом деле вас останавливает от перехода на следующий уровень? Где у вас слабое звено? Если слабое звено — вы сами, нужно в этом себе признаться и действовать. Сначала придется переделать фундамент, затем настроить системы для масштабирования, чтобы бизнес рос сам и правильно, и дальше создавать уже системы для выхода.

Почему система работает лучше, чем люди? Возьмем навскидку любой пример.... Тот же Рой Крок нанимал людей, продавал франшизы и давал другим работать по системе братьев Макдоналдс. А в это время сами братья пытались жарить бургеры и продавать их.

Рой Крок думал, как бы ему развить компанию? И додумался — самих братьев Макдоналдс выкинул и разорил. Системное мышление в бизнесе — хорошая вещь.

Удачи вам и до встречи в большом бизнесе!

КРИТИКИ И КРЕТИНЫ

«One day, the boy wonder. Next day, the village idiot.»

Tom Monaghan

«Сегодня — гений. Завтра — деревенский идиот.»

Том Монахан

Ни для кого не секрет, что Клинт Иствуд очень долго не мог пройти кастинг в киностудиях — стандартный ответ, который он получал — «слишком уродлив». Десятки фильмов, в которых он успешно снялся **после** того, как он пробился в кинобизнес, доказали, что зритель так не считал.

Френк Синатра после того, как сделал своей записывающей компании миллионы долларов, был «уволен» с рецензией — Ваше время прошло. Звезда закатилась. Но это не остановило Френка продолжать выпускать музыку и давать концерты. Долгие годы **после** своего «увольнения».

Марк Виктор Хансен с Джеком Кенфилдом получили отказ от **всех** издательств на выпуск своей книги «Chicken Soup for the Soul». Сегодня тиражи этой серии — далеко за 100 миллионов и находится в книге рекордов Гиннеса.

Я недавно видел несколько книг в книжном магазине — все критиковали фильм и книгу «Секрет». Но не за то, что этот фильм слишком упрощает шаги к успеху. А за то, что он «слишком концентрируется на то, чтобы стать богатым».

*Причем, суммарный тираж всех этих книг был **намного** меньше того, что книга «Секрет» продала в первые пару дней.*

Гленн Турнер, хозяин компании по выпуску косметики из норкового жира, раздавал десятки норковых шуб в качестве призов своим покупателям. И у него была одна гениальная фраза: «Если женщина говорит, что она никогда в своей жизни не одела бы норковую шубу, что ей вообще норка не нравится, что они необдуманно дорогие и вообще — это кощунственно, делать шубы из шкур маленьких убитых животных — **то это значит только то, что у нее самой до сих пор нет ни одной норковой шубы.**»

Критики всегда критикуют то, что они не могут получить. То, что им хотелось бы, но не получается. Критика — самый простой способ унять собственные страхи. Хотя бы и на несколько минут.

Зависть, неудовлетворенность и желчь — вот что зачастую читается между строк в большинстве «честной» критики.

Игорь Манн в своей книге «Маркетинг. А теперь вопросы.» пишет о том, что средние расценки бизнес-тренера — тысяча-полторы долларов за однодневный тренинг. И это — в большинстве случаев — после высшего образования (а то и 2го высшего), утомительного процесса сертификации (и не одной), кучи лет преподавания и нескольких книг в книжных магазинах.

Неудивительно, что вся эта старая гвардия охреневает от моих расценок. Тоже тысячу-полторы долларов за семинар. А то и больше. **С каждого человека.**

(А если бы они знали об успехе некоторых из наших мобцев, у которых из сертификации была только запись в жж «Парабеллум разрешил», и которые собирают намного больше денег со своих семинаров и тренингов, чем вусмерть засертифицированные теоретики от преподавания за несколько месяцев своей

кропотливой работы — уверен бы, критике о их «непрофессионализме» не было бы конца.)

Мне лично на критику похуй. У меня к ней — иммунитет. Прививка к ней была сделана еще в раннем возрасте, когда я в первый раз увидел истинные причины критических замечаний в свою сторону.

Но я сейчас не об этом — а о том, что критиковать будут и Вас. И чем дальше — тем больше. Большинство участников ФМЗ убедилось в этом на своей шкуре.

Для своего успеха в жизни абсолютно необходимо поменять Ваше внутреннее отношение к критике. Ден Кеннеди говорит, что если он не получает от кого-нибудь хотя бы один рассерженный говнокоммент до 12 часов дня — то что-то серьезно идет не так. Это значит, что он недостаточно сильно работает над продвижением своего бизнеса.

У человека есть только 2 способа поменять свое неудовлетворенное состояние: поднять свою планку и добиться чего-то экстраординарного или раскритиковать кого-то в пух и прах. Второе намного легче. Проще. И быстрее.

К сожалению, это — тупиковый путь развития. Даже если критик в чем-то прав. (Тем более, если он прав во всем.)

Самое сложное — когда волны неадекватной критики идут со стороны близких родственников. Особенно, в критические моменты твоей жизни — когда мир и так давит на тебя со всех сторон — а ты все равно продолжаешь идти вперед.

Иногда терпения не хватает даже выслушать. Остается только кивнуть головой и сказать «Я понимаю». И все равно продолжать двигаться к своим целям.

ОПТИМИЗАТОРОВ — НА ХУЙ!

Эта фраза уже стала крылатой среди наших мобцев :)

Это значит лишь одно — в первом проходе, когда ты в первый раз идешь к результату, не нужно делать хорошо. Нужно просто тупо сделать так, как **уже** работает.

Найти модель и повторить. **НЕ ОПТИМИЗИРУЯ САМ ПРОЦЕСС!**

Самая большая проблема всех новичков — в том, что они пытаются сразу сделать «лучше». Оптимизировать процесс — до получения своих первых результатов.

Любой опытный менеджер, которому HR взял в отдел желторотых выпускников престижного вуза (а тем более, если у них есть диплом с волшебными 3-мя буквами MBA) начинает сразу же грязно ругаться матом и на отдел по персоналу, и на этих блядских студентов, их родителей и преподавателей — и всех остальных, кому повезет в этот момент попасть под горячую руку, заранее зная, что эти блядские инженеры сейчас придут и будут опять пытаться оптимизировать все «неэффективные» внутренние процессы.

Оптимизацию нужно заработать. Своими результатами.

Помните, как учились рисовать подмастерья у знаменитых мастеров? Сначала — учились срисовывать. Делать копии картин мастера. А потом уже — начинали что-то делать сами. И не факт, что новое получалось лучше, чем неоптимизированное старое.

В бизнесе — то же самое. Сначала копируем процесс один-в-один для получения такого же результата. (Причем, результат будет

достигнут в несколько итераций. Иногда — в несколько десятков.) А уже потом — оптимизировать. Меняя только один фактор. Замеряя новый результат. Сравнивая его с контрольным. И только если получилось **намного** лучше — менять процесс на новый. И повторяя эти шаги еще раз. И еще раз. И еще...

(А мегаопытные тертые и битые жизнью менеджеры знают, что простое улучшение **В ПЕРВЫЙ РАЗ** еще ни о чем не говорит. **Замеряемые изменения ведут к улучшениям**. Это закон. Но, зачастую, только к разовым. Но это — тема уже другой дискуссии...)

Оптимизацию — на хуй! Вместе с оптимизаторами.

Сначала добейся результата. Докажи, на что способен. А потом уже и оптимизируй власть.

Не нравится такой подход? Тогда иди к конкурентам :) Я уверен, им он должен понравиться.

ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО И ПРОДАЖА ТРЕНИНГОВ

К великому сожалению для многих тренеров, ораторское мастерство и количество денег, которое Вы сможете заработать на Ваших тренингах, ничего общего между собой не имеют.

Способность зажечь аудиторию — уникальное свойство. Особенно, если удастся зажечь равнодушную (поначалу) аудиторию. Или враждебно настроенную. Или сильно разную.

Но умение привлекательно упаковать свой тренинг, продать максимальное количество мест, добиться того, чтобы они все явились на семинар, продолжать продавать во время семинара, в перерывах — и главное, после семинара — это навык совершенно другого свойства.

*Сорвать овацию — относительно просто.
Если Вы — оратор так себе, и Вам нечего сказать — задача немного сложнее. Но и не совсем безнадежная.*

Курсов и тренингов ораторского мастерства — море. Хороших — штук 5-6. Замечательно-результативных — 1-2.

А вот курсов зарабатывания денег на тренингах и семинарах — совсем немного. Я бы сказал, адекватных — совсем ни одного.

Тем не менее, продолжая тему о критике, могу заранее с уверенностью предсказать, что **ВСЕ** ораторы, которые научатся продавать до, во время и после своих тренингов, будут подвергаться водопадам критики в свой адрес. Особенно злобной — со стороны тех, кто не умеет этого делать.

Кто предупрежден — тот вооружен.

Удачной Вам охоты! ;)

ЖЕНСКАЯ КРИТИКА

Если красивая женщина, успешная в своей профессии и всегда со вкусом одевающаяся, Вам советует что-то поменять в Вашем гардеробе для того, чтобы Вы более соответствовали Вашему имиджу и Вас воспринимали более адекватно — к этим советам стоит прислушаться. (Даже, если эти советы заключаются в том, чтобы перестать носить блузки с декольте до пупка и юбки размером со средний мужской пояс.)

Но если те же самые советы в жесткой форме Вам дает ваша «подруга», у которой проблем больше, чем у Вас — можете спокойно посылать ее на хуй. Особенно, если декольте и миниюбки она никогда не носила просто потому, что ей там абсолютно нечем хвастаться.

Женщинам в бизнесе намного тяжелее, чем мужчинам. Особенно, если их клиенты — другие женщины. Особенно, если Вы — более успешны, чем Ваши клиентки.

Я лично знаю туеву хучу примеров, когда сделка не заключалась только потому, что менеджер по продажам была более внешне привлекательна, чем ее клиентка.

Особенно ярко это заметно во время проведения живых семинаров. Если Вы решитесь сделать на семинаре анонимный опрос Ваших студенток, не удивляйтесь, если процентов 30-40 ответов Вы получите типа «отвратительно, эти туфли совсем не подходят к этой блузке».

Что же в таких случаях делать?

Либо совсем забить на критику, либо поменять аудиторию.

Я уверен, что многие мужчины даже не заметят, были ли вы в туфлях или нет. Особенно если тема им очень интересна. Тем более, если на Вас блузка с декольте до пупка и юбка размером со средний мужской пояс ;)

КРИТИКА И ПРОДАЖИ

Нетрадиционный маркетинг и нестандартные процессы продаж зачастую критикуются даже теми, кто покупает товары и услуги, разрекламированные этими способами.

ВДУМАЙТЕСЬ: результат маркетинга может быть правильный (наличие продаж), но процесс многим не нравится.

И это правильно. В этом парадоксе — суть многих противоречий.

Я зачастую намеренно провоцирую именно такую реакцию. «Вот это не так и вот это не так, и вообще все неправильно — но, сцуко, работает и куда деньги платить».

«Но мой бизнес — не такой», «С моими клиентами это не сработает» и «Вы все делаете неправильно» — если бы за эти фразы мне платили — я бы давно уже стал миллиардером.

(На самом деле, мне за них тоже платят — но пока лишь только косвенно :)))

Путь к большим деньгам проходит через огонь критики. Можешь его выдержать — вперед! Не можешь — объясни себе и всем окружающим, что в мире не так. Но в таком случае сильно не удивляйся, когда те идиоты, которые тебя не послушают, будут зарабатывать намного больше, чем ты.

Профессиональных спортсменов, владельцев успешных бизнесов, мега-консультантов и тренеров, маркетеров и политиков Вселенная не одаривает большими деньгами просто за их знания и навыки. Не платят им и за их работу. Зачастую более тяжелую, чем кажется со стороны.

ДЕНЬГИ = РАБОТА

Для достижения каких-либо успехов в жизни крайне необходимо «перерезать» внутреннюю связь между количеством денег, которое Вы получаете, и количеством времени, затраченного на этот процесс. И тем более, связь с тем, насколько тяжело Вам пришлось «хуячить».

*Запомните, то, сколько Вы работаете (а тем более) **никаким** образом не отражается на Вашем личном счету в швейцарском банке.*

Иначе, самыми богатыми людьми были бы те, кто с утра до ночи разгружает вагоны. Или валит лес. Или разносит почту.

Связь между работой и деньгами в нас была запрограммирована нашими родителями в далеком детстве. А в них, в свою очередь, нашим родным государством. Т.к. в то давнее время это было выгодно. **Государству.** (А никак не самому человеку.)

Реальность сегодняшнего мира заключается в том, что в зачетку идет только та работа, которая приближает нас к нашему желанному результату. В случае с деньгами — та, которая приносит нам максимальную прибыль.

Более того, один час такого «эффективно проведенного времени» может стоить **намного** дороже, чем год разгрузки вагонов.

Несколько дней назад я провел 45 минут на телефоне с хозяином музыкального магазина в Тюмени. Который заплатил за мою консультацию 12500. (Хотя эта сумма — пока — исчисляется только в рублях, она является хорошей иллюстрацией.)

Это, скорее всего, больше, чем многие из Вашего окружения получает за целый рабочий день. И, скорее всего, Вы наверняка

знаете хотя бы одного человека, который получает меньше за целый месяц своей тяжелой работы.

Является ли такая сумма справедливой? Более чем!

Я **знаю**, как решить многие типовые проблемы во многих бизнесах. Особенно, если они касаются продаж или извлечения прибыли.

Мой клиент получил за эти 45 минут гораздо больше, чем он заплатил. Мало того, за свои деньги он получил гораздо больше, чем он изначально рассчитывал.

Изменит ли этот факт отношение к деньгам у грузчика или почтальона? Вряд ли...

В крупнейших компаниях директор и CEO может зарабатывать в час намного больше, чем самый низкооплачиваемый сотрудник той же компании за год.

И пока общественные деятели всех рангов и мастей ноют на всех перекрестках о том, насколько это неправильно, аморально и не по-человечески, правда остается правдой: **у каждого человека есть равнозначная возможность зарабатывать столько, сколько ему хочется.**

Никто правда делать ничего не хочет по направлению к своим мечтам. Ведь это неудобно, занимает много времени, сил и нервов.

Я только надеюсь, что Вы сможете увидеть, что при увеличении **материальной ценности** того, что Вы даете миру, увеличивается и Ваша материальная ценность. Которая и выражается в неадекватном увеличении стоимости Вашего времени.

НОВОСТИ И ФАКТЫ

Когда-то давным давно, когда динозавры еще населяли просторы нашего необъятного мира, новости по ТВ, радио и интернет-каналам еще (возможно) отражали реальность окружающего нас мира ровно так, каким он был.

А может быть и нет.

Но сегодня уже ни для кого не секрет, что большинство новостей делаются «под заказ».

Нужно показать рост ВВП, нации и курса нефти по отношению к доллару — пжалста! Нужно показать, что в стране все плохо, бандитизм на каждом шагу и маньяки насилуют грабителей, а те грабят маньяков — пжалста! (Вспомним хотя бы бурные 90е).

В Америке сейчас надвигающийся кризис спланирован и срежиссирован средствами массовой информации. Посмотрите даже на заголовки — вот типичный пример: «Commercial site sales hit \$1.7 Billion high — but credit woes likely to damp investor appetite for income producing properties going forward.»

Хорошие **НОВОСТИ** с реальными **ФАКТАМИ** — сопровождаются чьим-то **МНЕНИЕМ** о том, что в будущем все будет херово. Соответственно, полностью меняя эмоциональную окраску сообщения.

Научитесь открывать глаза и сами делать выводы из тех фактов, что Вас окружают.

Нас слишком долго пичкали переваренной кем-то информацией с отрыжками чужих мнений, цифр и эмоций.

Научитесь отфильтровывать реальные факты от чьих-то мнений.

И Вы увидите, насколько по-другому будет смотреться Ваша жизнь буквально через месяц.

ДРУЗЬЯ И ИХ СОВЕТЫ

С каждым корпоративным праздником, с каждой тусой полужнакомых людей, которых случай свел вместе, даже с каждым собранием дальних родственников все ярче и ярче начинаешь видеть мелкие попытки отманипулировать чужим мнением о себе.

В следующий раз кто-то из толпы попытается загрузить Вас чувством вины, своим неуважением к тому, что и как Вы делаете или продолжает хвастаться своими новыми финансовыми достижениями, представьте себе, что перед Вами ребенок. Дайте ему выиграть. Все равно в Вашей жизни ничего от этого не изменится.

Но постарайтесь найти в своем окружении одного или нескольких человек, которые с радостью делятся новыми **идеями**. С ними и стоит проводить свое время.

САМАЯ РЕАЛЬНАЯ НАГРАДА

Чем больше Вам нужно уважение Ваших коллег — тем менее успешны Вы будете в жизни.

Парадокс, не правда ли?

В Голливуде Гремми зачастую получают те ТВ шоу, которые не доживают даже до конца первого сезона. (Имя Julia Louise-Dreyfuss Вам ничего не говорит?)

В рекламной индустрии агентства сильнее заботятся о своих рейтингах и наградах за креатив, чем за то, чтобы их реклама что-то продавала.

*В бизнесе есть только одна реальная награда
— продажи. Рынок определяет успех.*

А не признание коллег по цеху.

Если Вам действительно хочется получить очередную награду, зайдите в любой канцелярский магазин, купите себе красивую рамочку и напечатайте себе награду за лучший _____ (название придумай сам) на своем принтере.

В конце концов, Вам это обойдется **намного** дешевле, чем бездумно тратить время и ресурсы в поисках чьего-то уважения.

12 САМЫХ КРИТИЧЕСКИХ ОШИБОК В КОНСАЛТИНГЕ

Темой нашего сегодняшнего разговора будут 12 самых основных, типовых критических ошибок, которые совершают консультанты, а также то, как их можно избежать.

Ошибка #1. Продажа своих услуг всем желающим

Ошибка #2. Повышенная значимость отказов потенциальных клиентов

Ошибка #3. Установка цен на свои сервисы в зависимости от количества потраченного на проект времени

Ошибка #4. Плохие навыки продаж

Ошибка #5. Недостаток роста уровня консультанта

Ошибка #6. Обучение у теоретиков

Ошибка #7. Отсутствие внутренних бизнес-процессов

Ошибка #8. Отсутствие контроля за действиями клиента

Ошибка #9. «Зашоривание» консультанта

Ошибка #10. Торговля с клиентом за стоимость выполняемого проекта

Ошибка #11. Плохое финансовое планирование

Ошибка #12. Плохое планирование своего времени и своей жизни в целом.

ОШИБКА #1. ПРОДАЖА СВОИХ УСЛУГ ВСЕМ ЖЕЛАЮЩИМ

Первая и самая главная ошибка заключается в том, что многие консультанты, пытаясь продать те или иные свои услуги, разговаривают с абсолютно любыми людьми, которые готовы их выслушать. Между тем это совсем не означает, что у них кто-то что-то купит.

Если вы продаете определенную услугу не индивидуальным лицам, а компаниям, то очень много времени убивается на разговоры с теми людьми, которые ничего не решают. То есть они не приобретают услуги и не подписывают счета.

Здесь необходимо четко решить для себя, с кем, с каким уровнем вы работаете, и кто именно у вас что-то покупает, подписывает чеки и вообще принимает решение нанять вас на работу. И в дальнейшем работать только с этой группой людей.

Иначе получается, что результат месяцев и месяцев работы с одной компанией превращается в пшик, то есть в ничего именно из-за того, что была проведена куча разговоров с обычными менеджерами, менеджерами отделов, секретаршами, другими консультантами и т.п. И ничего не было сделано для того, чтобы достучаться до человека, который на самом деле принимает решения.

ОШИБКА #2. ПОВЫШЕННАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ОТКАЗОВ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

Следующая ошибка следует из первой. Речь идет о так называемом «внутреннем затыке». Он случается, когда кто-то по каким-либо причинам принимает отрицательное решение о сотрудничестве, не покупает вашу продукцию или услуги.

У некоторых людей в такой ситуации начинается депрессия, потому что очень многие вещи были завязаны именно на этом клиенте. Мысленно деньги от него уже были получены, поделены и потрачены. Когда же деньги в результате так и не пришли, очень многие начинают разочаровываться в бизнесе, в консалтинге, в своих навыках и знаниях.

Здесь необходимо брать пример со вселенной, с окружающего мира. Когда от хищника уходит его добыча, он не расстраивается. Он понимает, что может пойти и найти следующую жертву и удовлетворить свой голод, свои инстинкты и т.д.

То есть не нужно пытаться продать каждому потенциальному клиенту. Задача консалтинга — выстроить очередь жаждущих купить ваши услуги, ваш сервис. И работать именно с теми людьми, которые сами хотят с вами работать.

О том, как это сделать и как заставить людей платить те деньги, которых вы достойны (практика показывает, что это намного БОЛЬШЕ денег, чем вы берете за свои услуги сегодня), мы поговорим в следующий раз.

ОШИБКА #3. УСТАНОВКА ЦЕН НА СВОИ СЕРВИСЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА ПОТРАЧЕННОГО НА ПРОЕКТ ВРЕМЕНИ

Из этого вытекает следующая проблема. Она возникает, когда вы оцениваете свои услуги по тому количеству часов, дней, недель или месяцев, которые потратили на проект.

Это совершенно неверно, с этого можно только начинать свою деятельность. Оценивать работу необходимо не с точки зрения часов, затраченных на решение задачи, а отталкиваясь от ее эффективности, от того, насколько она ценна для клиента.

То есть чем больше ценность решения, тем больше денег можно и нужно брать за свою помощь. Сегодня существует много стратегий того, как это можно сделать. Главное — не оценивать свои услуги в количестве часов.

Самая главная проблема заключается в том, что количество часов (особенно рабочих часов) очень сильно ограничено. При среднем восьмичасовом рабочем дне (обычная 40- часовая рабочая неделя) у вас в год на работу будет уходить не больше двух тысяч часов. Поэтому количество денег, которые можно получить за свою деятельность, ограничено ровно этой цифрой.

Фактически, вы сами себе создаете потолок. Если же вы строите свою ценовую политику с учетом не количества часов, а того, какую прибыль принесете клиенту, то можете повышать свою ценность безгранично. То есть вы можете расти и расти, получая все больше денег за свою работу.

ОШИБКА #4. ПЛОХИЕ НАВЫКИ ПРОДАЖ

Четвертая ошибка состоит в недостаточных навыках продаж услуг. То есть мы либо слишком агрессивно стараемся продать себя, либо наоборот, просто отвлеченно говорим на какую-то тему и ждем, когда клиент сам решит что-то у нас купить.

А клиент обычно сам ничего не решает. Для достижения цели его нужно не просто подтолкнуть, а взять за руку и привести из точки А в точку Б. Поэтому навыки продаж решают очень многое, особенно это верно в отношении консультантов.

Навыки продаж очень тесно связаны с умением убедить человека в своей точке зрения. То есть во время продажи происходит следующее. Либо вы убеждаете человека в том, что предлагаете ему совершенно необходимую вещь или услугу, либо он убеждает вас в том, что она ему не нужна.

И у кого способность убеждения собеседника сильнее, тот и побеждает в этой ситуации. Поэтому абсолютно необходимо не реагировать на отрицание клиентом необходимости предлагаемой услуги.

Вы должны быть готовы к этому и знать, что будете говорить, как будете преподносить и как рассчитываете ценность своей работы. На все эти вопросы нужно иметь ответы заранее, чтобы не танцевать под дудку клиента, а вести его за собой.

То есть тут весь вопрос в контроле: кто кого контролирует. Если вы контролируете процесс, то, скорее всего, добьетесь поставленной цели. Если это делает клиент, то почти наверняка ситуация будет обратная. Поэтому недостаточность навыков продаж необходимо пытаться избежать всеми силами, тем более, что сегодня существуют разные способы поднять их.

ОШИБКА #5. НЕДОСТАТОК РОСТА УРОВНЯ КОНСУЛЬТАНТА

Следующая проблема — недостаток роста.

Многие консультанты доходят до определенного уровня и считают, что потолок достигнут, они стали звездами. Они перестают расти, при этом их ценность в глазах рынка начинает постепенно падать.

Со временем этот процесс становится все стремительнее и стремительнее, пока человек сам себя не выживает из этой профессии. Поэтому нужно постоянно двигаться вперед, постоянно оставлять десять-двадцать процентов времени именно на рост в своей области.

ОШИБКА #6. ОБУЧЕНИЕ У ТЕОРЕТИКОВ

Другая проблема диаметрально противоположна предыдущей. Она заключается в том, что мы учимся у теоретиков.

Это как раз те грабли, на которые наступают очень многие. Ведь консалтинг в большинстве случаев требует не теоретических, а практических знаний. Поэтому занятия у теоретиков совершенно бесполезны.

То есть вы не только тратите зря свое личное время, энергию и деньги, но еще и берете себе в голову ненужный багаж, от которого вам потом придется очень долго избавляться.

Поэтому если вы действительно хотите чему-то научиться, то найдите самых лучших в своей области людей и учитесь напрямую у них. Ваш тренер должен быть играющим. Учиться у неиграющего тренера чревато тем, что вы никогда не сможете попасть туда, куда Вы хотите.

ОШИБКА #7. ОТСУТСТВИЕ ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Со следующей проблемой особенно часто сталкиваются начинающие консультанты. При очередной встрече, при очередном совещании они не представляют себе в голове конкретный процесс того, как они будут продавать и как они потом будут выдавать то, что продали.

В голове всегда должна быть карта того, что вы делаете. Кроме того, этот процесс у вас должен лежать на бумаге, желательно отрепетированный. И вы должны контролировать клиента и вести его по этому процессу.

Одна из самых главных проблем при этом заключается в том, что люди забывают договариваться о следующем шаге.

То есть в конце каждого совещания, в конце каждой встречи должен быть намечен следующий шаг: что мы делаем дальше, как мы это делаем, каким образом измеряем результаты и как это нас продвигает к нашей общей цели.

ОШИБКА #8. ОТСУТСТВИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЙСТВИЯМИ КЛИЕНТА

Еще одна проблема, которая вытекает из этого, имеет тот же корень. Это вопрос контроля, то есть, кто кого контролирует.

Во многих случаях, особенно если вы даете гарантию на свою работу, результаты вашей работы должны напрямую зависеть только от вас.

Если же они зависят не только от вас, но и от клиента, то он найдет сто сорок тысяч волшебных причин, как не допустить выплаты гонорара.

Поэтому все такие вещи необходимо обговаривать и в контракте, и устно, а также учитывать в процессе работы.

То есть необходимо строить свою деятельность настолько просто, насколько это возможно (буквально как для Гомера Симпсона).

Потому что всегда будет кто-то, кто не позвонит вовремя, отдел пересылок, который что-то не отошлет, всегда что-то где-то случится. Все эти вещи нужно проверять, измерять и контролировать.

Причем контролировать достижение результатов, к сожалению, должны вы. Потому что во многих случаях вы гораздо более компетентны, чем ваши клиенты.

ОШИБКА #9. «ЗАШОРИВАНИЕ» КОНСУЛЬТАНТА

Следующая проблема несколько противоположна предыдущей. Особенно наглядно она проявляется при работе с крупными компаниями.

Если у клиента есть какая-то задача, которую ему необходимо решить, а вы знаете, как это можно сделать, то вы только это и будете использовать, аргументируя необходимость своих услуг.

Эту ситуацию очень наглядно демонстрирует пословица: «Если у вас в руках молоток, то любая проблема становится похожей на гвоздь».

Действительно, во многих случаях у вас есть знания и навыки для решения какой-то проблемы. Но решать ее вы должны на поле клиента. То есть ваша задача — достижение клиентом поставленной цели.

Те же решения, с помощью которых вы добиваетесь результата — это просто инструменты. И у вас в запасе их должно быть много. Несколько различных способов достижения цели позволяют не «загонять клиента в коробочку», а прикладывая свои знания и навыки к его текущей ситуации.

Таким образом, можно найти более интересные решения проблем, чем те, которые уже есть у вас в голове во время первой встречи.

ОШИБКА #10. ТОРГОВЛЯ С КЛИЕНТОМ ЗА СТОИМОСТЬ ВЫПОЛНЯЕМОГО ПРОЕКТА

Еще одна проблема, с которой сталкиваются многие консультанты, возникает тогда, когда клиент начинает торговаться и спорить о цене.

Если вопрос о цене возникает в самом начале ваших переговоров, то контакт вы уже потеряли. Это значит, что клиент сравнивает вас с кем-то еще и выбирает более дешевый вариант.

А такое сравнение может оказаться не в вашу пользу.

В такой ситуации необходимо срочно брать контроль в свои руки и вопрос о цене переводить в вопрос о ценности для клиента. Если человек хочет получить что-то дешевле, то вы можете продать ему свои услуги дешевле. Но вычеркивая из них какие-то дополнительные плюсы, какие-то вещи, которые ему очень хочется.

То есть получается как в известном мультфильме: из одной овчинки можно сшить семь шапок, просто они получатся очень маленькие.

Так что продать свои услуги дешевле можно, но нужно что-то вычеркнуть. Что мы вычеркиваем? Как раз вот этот вопрос убивает любую торговлю, любые попытки договориться по цене. Ведь клиенту хочется все. Поэтому он ставится перед выбором, либо он платит столько, сколько нужно, либо не получает все, что желает.

Таким образом, вопрос о цене вашей работы переходит в вопрос о ее ценности для клиента.

Когда вы жестко увязываете эти момент вместе, получается отличный коктейль, а клиент делает то, что вам нужно.

ОШИБКА #11. ПЛОХОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Ну и напоследок мне хотелось бы рассмотреть еще две проблемы. Первая из них — это плохое финансовое планирование.

У вас должен быть бюджет.

Первым делом вы должны платить деньги себе, а потом уже тратить деньги на бизнес, на его развитие, на рекламу и прочие подобные вещи, то есть на то, чем вы рискуете.

Ведь любой бизнес — это риск. Вы же должны пожинать позитивные плоды своего успеха. Именно поэтому вам необходимо платить себе в первую очередь.

ОШИБКА #12. ПЛОХОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СВОЕГО ВРЕМЕНИ И СВОЕЙ ЖИЗНИ В ЦЕЛОМ

И вторая проблема, которая на самом деле во многих случаях важнее предыдущей — плохое планирование своего времени и вообще своей жизни.

Когда раскручивается бизнес и человек входит во вкус, он начинает работать по 10 часов в день, по 12 часов в день.

Я знаю очень многих людей, которые постоянно работают по 16 часов в день. Они просто не знают, как им остановиться.

К сожалению, такая работа буквально на износ долго продолжаться не может. В конце концов, организм берет свое и говорит: «Раз ты меня не любишь, не уважаешь, не холишь и не лелеешь, тогда я устрою тебе насильный отпуск». В результате отказывает какая-либо жизненно важная система, и человек ложиться в больницу только лишь из-за того, что ему не хватило времени следить за собой.

ЛУЧШИЙ ОТВЕТ ВСЕМ КРИТИКАМ

Продолжать.

И жить счастливо.

По своим правилам.

Наслаждаясь каждым моментом.

DO YOUR THING

Как говорит Ден, «Do your thing. That's how you get to have all the things you might enjoy having.»

То же самое говорит и Чичваркин. И Будда. И Иисус (по крайней мере, в своих инфопродуктах :)))

Я уже устал повторять, что люди, которые Вас критикуют — эмоционально критикуют, хочу добавить — друзьями не являются. Особенно, если они Ваши друзья.

(Да, знаю, опять непонятно — постарайтесь САМИ докопаться до смысла, примеров и причин всего вышесказанного)

Забудьте о том, что «где-то там» существует особое место, в котором Вас не будут критиковать. Или что когда-нибудь наступит такое время, что Вам не нужно будет уметь эффективно действовать в агрессивной и дурнопахнущей говнокомментами среде.

К сожалению, такое время когда-нибудь придет. И такое место все-таки есть. Одно. В двух метрах под землей.

И я не думаю, что стоит туда торопиться.

ДА, ЭТО СУ(ЧЬ)ЩАЯ ПРАВДА

Мне безумно нравится убивать. Выжигать каленым железом по живому. Смотреть, как корчится и скукоживается в муках то, что еще секунду назад было в полном расцвете сил.

И я делю это каждый день. Каждый час. Зачастую — без перерывов и перекуров.

Я методично, нагло и уверенно убиваю в себе лень.

И требую того же самого с окружающих.

P.S. Вам все еще хочется у этого маньяка чему-то учиться? ;)

ИНТЕРЕСНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ

Если человек стоит и со всей дури херачит головой в бетонную стену — день за днем, месяц за месяцем, год за годом — это не потому, что он не знает, где вход.

Это либо его работа, либо «его крест», либо «ну уж судьба у меня такая».

Либо ему просто настолько охуительно в перерыве между ударами.

ОТ ОРАНЖЕВЫХ К ЗЕЛЕНЫМ...

*Самая работающая стратегия в этом мире
— позиционирование.*

Причем позиционирование очередной новой блестяще-привлекательной шняги на фоне отдаленного соседнего поля, на котором трава сильно зеленее. С кисельными реками и сахарными берегами. С шоколадно-пряничными домиками. Под непрекращающимся волшебным дождем из новеньких хрустящих крупных купюр. И периодическим градом из желто-розовых редчайших бриллиантов.

Да, работает. Да, мотивирует. Да, охуительно. Особенно если его перемежать пинками и непонятными эмоциональными рассуждениями непонятно зачем и непонятно о чем.

Но: заебалю.

Да, меня все это немного подзаебалю.

Я уже умею привлекательно упаковывать любую работающую идею так, чтобы она и выглядело вкусненько, гламурненько и очень-очень-очень хотелось ее прям щас себе заграбастать. До дрожи в коленках. Ну просто в хлам.

Уже даже умею учить этому других. И делать так, чтобы по без(д)умно простому алгоритму и у них получалось что-то очень похожее. Пусть не совсем такое же гляцевое. Пусть не настолько эмоционально заряженное. Пусть даже не настолько полезное.

Но красиво упакованное и неплохо продающееся.

Эпоха оранжевых подходит к своему логическому завершению.

Это не значит, что я сейчас перекуюсь в бессеребренники и начну проповедовать о новой религии. Или зазывать заблудших овец в свою секту.

Мне овцы на хер не нужны. И деньги все равно остаются одним из неплохих работающих инструментов для достижения моих целей.

*Просто цели стали больше. Глубже. И
намного интереснее.*

Так что в будущем в движухе будут появляться все больше других людей. Непонятных и непонятых. Интересных и интересующихся. Безбашенных и взрывающих мозг всех, до кого сумеют дотянуться.

А уж они сумеют. Я думаю, что этому я их смогу научить. ;)

P.S. Интересно будет посмотреть, как абсолютно разные люди будут теперь общаться на абсолютно разных уровнях. Оранжевым есть чему поучиться у зеленых. И наоборот.

P.P.S. Для тех, кто не вкурил цвета — поищите в Яндексе «спиральную динамику».

МАНИФЕСТ ЕБАНУТЫХ

Я ненавижу обыденность.

Рутина. Работа. Смерть. 3 стороны одной медали. Для меня значат практически одно и то же.

Завтрак — Пробки — Офис
Кофе — Сигареты — Планерка
Почта — ICQ — Вконтакте
Френдлента — Одноклассники — Бизнесланч
Сигарета — Кофе — Телефон
Планы — Расписание — Сотрудники
Менеджер — Пробки — Ужин в микроволновке
ТВ — Интернет — Сон

Жизнь в трансе. Матрица. Постепенное вымирание.

Бытие убивает сознание. Депрессирующий триумф офисного планктона.

Серость. Обыденность. Рутина.

И есть другая сторона медали. Сотни тысяч ебануток на всю голову людей в безумном поиске все сильнее ускользающего за горизонт смысла жизни.

И проникающее во все поры сознания понимание, что даже если он где-то и есть, то **поиск** его — бесполезен.

Мы просыпаемся. Мы устали так жить.

Считайте это — нашим последним предупреждением.

Дальше — будет. Интереснее, взрывнее и безбашеннее. Хуже или лучше — никто пока не знает. Но будет. Ибо так как есть — смерть.

Одно только можно с уверенностью обещать: спокойнее уже не будет.

Понятнее? Никогда! Безбашенней? Абсолютно!

Наша интернетная контркультура уже стала основной. Наше поколение уже выросло. Вы уже проебали ситуацию.

Теперь подвиньтесь в сторону и наблюдайте, как на самом деле нужно жить. Ярко и полной грудью.

Ж-И-Т-Ь! А не просто существовать...

Ебанутость стала нашей нормой жизни. Средством к существованию и способом выживания. Нашей отличительной чертой. Нашим маскхалатом и боевой раскраской.

Вы ждали перемен? Мы уже здесь.

P.S. Вам не нравится то, что Вы видите? Что-то не устраивает в Вашей жизни?

Нам абсолютно похуй.

Мы продолжаем идти вперед. И менять **свою** жизнь. Так как это наш путь.

СПАСИБО ЗА ВАШ УСПЕХ

И, наконец-то, я хочу выразить свое ОГРОМНОЕ спасибо Вам за Ваш успех.

Не будь его — все, что я делаю, не имело бы смысла.

Я очень благодарен Вам за все, что Вы делаете с той информацией, которой я с Вами делюсь.

Какой бы талант я не имел, какими бы знаниями и навыками не обладал, как бы я Вас не мотивировал — все это не стоит и выеденного гроша без Вашего участия. Без Ваших стремлений сделать жизнь лучше. Без Ваших планов и мечтаний. Без Вашей способности внедрять все новое, что Вам удастся подсмотреть в окружающем мире.

Ваша постоянная жажда новых знаний, фишек и работающих моделей; Ваша постоянная способность брать и встраивать их в свою жизнь, увеличивая количество денег и хорошего настроения в своей жизни; Ваш безумный драйв стать лучше и сделать мир вокруг Вас немножко светлее — это то, что и является единственной причиной, по которой я продолжаю идти с Вами вперед — рука об руку.

И за это Вам огромное человеческое СПАСИБО!

ПРОЕКТЫ И ПРОДУКТЫ

ИНФОБИЗНЕС-LIGHT

Предположим, вы решили заняться инфобизнесом и даже, возможно, написали несколько книг. После этого возникает закономерный вопрос: что же делать со всем этим дальше, чтобы применить свое желание наиболее эффективно?

Представляем систему для старта инфобизнеса — чтобы разложить в голове все по полочкам.



Аппетит приходит во время еды

Интеграция знаний в навыки

Готовые модели

Упаковка

Где же деньги?

Как делать тренинг по теме, в которой не разбираешься?

Поворот может быть дальше

Активисты, исполнители и зеваки

Выбор правильного рынка

Инфобизнес: как его правильно построить и как его правильно продать.

Выбираем правильную нишу

Формула успешного Инфобизнеса

Эффективное нишевание

Раскрутка инфобизнеса. Введение.

Планирование Инфобизнеса

Бог и инфобизнес, или Сотвори себя сам

12 способов заработка на инфобизнесе — 2 каста из фм 1.2

ФМ 1.2. Бонус. 12 основных моделей заработка больших денег в инфобизнесе. Часть 1

ФМ 1.2. Бонус. 12 основных моделей заработка больших денег в инфобизнесе. Часть 2

Примеры инфобизнесов (англ.)

Примеры инфобизнесов (рус.)

Мотивация и жизненные цели

Абстрактные шестизнаки... «У них, там» или «У нас, здесь!»

Деньги приходят с миссией

Легким движением воли

Жизнь по телевизору

Выбросьте шаблоны из головы

Почему Вам абсолютно необходимо полностью погружаться в динамику тренингов...

Хаос и ораторское мастерство

Ресурсы для тренеров...

Заказ и оплата — на сайте

<http://www.infobusiness2.ru/InfobusinessLight>

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ \$1000 В ДЕНЬ, ЗАНИМАЯСЬ КОНСАЛТИНГОМ — АУДИОЗАПИСЬ СЕМИНАРА

каждый день миллионы долларов перетекают из карманов клиентов в карманы консультантов. Они уже перетекают. Независимо от того, делаете ли Вы что-то по этому поводу или нет.

И этот семинар покажет Вам несколько способов, как можно просто встать на пути этого огромного денежного потока и черпать из него бидоном, ведром или цистернами.

Самая большая ошибка в консалтинге состоит в том, что зачастую Вы думаете, что для продажи Ваших услуг за большие деньги, Вам необходимо иметь специальные дипломы, опыт работы или зарабатывать больше денег, чем Ваши клиенты.

На самом деле, Вам всего лишь нужно знать только несколько вещей, которые не знают Ваши клиенты. Вам нужно знать достаточно простой процесс, следуя которому Ваши клиенты с радостью будут расставаться со своими деньгами, становясь в очередь, чтобы заплатить за Ваши знания.

*Они будут хвастаться друг другу
возможностью работы с Вами. Рассказывать
об этом в интервью газетам и журналам.
Использовать этот факт в рекламе и в
продажах своих продуктов.*

На этом семинаре я покажу различные способы запуска и раскрутки консалтинг бизнеса, стратегии быстрого и эффективного маркетинга, принципы и формулы построения очереди клиентов, выстраивания и получения премиум цен за свои услуги, получения дополнительных денег в виде роялти, процентов от продаж или процентов увеличения клиентского бизнеса, возможных проколов

в контрактах, которые Вас будут заставлять подписывать Ваши клиенты и многое многое другое.

Также я раскрою, что же делать **после** продажи своих услуг; как использовать время других людей вместо своего; как продавать чужие услуги и все равно получать за это большие деньги; как выдавать максимальный результат в минимальное количество времени; как продавать клиенту результат, а не определенное количество часов и как сохранить большинство авторских прав на конечный продукт.

А также, как запаковать свои услуги для увеличения количества продаж; как раскрутить маленькие проекты в большие; как найти и постоянно «доить» крупных клиентов; как решать проблемы с клиентами, которые постоянно возникают и (самое главное) как их предотвращать.

Плюс, я поделюсь практическими стратегиями перевода бесплатных советов, которые Вы, скорее всего, раздаете сегодня всем желающим, в высокооплачиваемые услуги.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

- Как построить самый лучший бизнес в мире;
- Как быстро начать и раскрутить с нуля свое консалтинговое агентство;
- Как сделать так, чтобы Вам с удовольствием платили \$100, \$200, \$300 и даже \$1000 в час за Ваши знания (и были рады тому, что им удалось поработать с Вами);
- Как выстроит к себе очередь из жаждующих клиентов;
- Как и где брать знания, за которые клиенты будут готовы платить любые деньги, и как им их продавать;

Секретные материалы

- Секреты и тактики продвижения консалтинговых услуг;
- Правильная упаковка консалтинг-сервисов;
- Давать или не давать гарантии на свои услуги;
- Почему консалтинг является одним из самых быстрых способов монетизировать свои знания;
- Самые важные фишки в консалтинге, которые смогут сделать Вам и Вашим клиентам сотни тысяч долларов;
- Основные ошибки в позиционировании и раскрутке консалтинга;
- Ваш личный бренд и влияние его на консалтинг;
- Специфика продаж околоконсалтинговых услуг (доктора, юристы, финансовые сервисы или IT);
- Как контролировать своих клиентов и добиваться от них выполнения Ваших рекомендаций;
- Как начать свой бизнес в консалтинге в свободное от основной работы время и быстро довести свой доход до уровня основного;
- Как превратить свое любимое хобби в прибыльный бизнес;
- Как прекратить поток бесплатных клиентов и сделать так, чтобы они Вам платили столько, сколько Вы заслуживаете.

НА VIP ДНЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Как правильно работать в Премиум и Ультра-Премиум сегментах рынка;

- Как перепозиционировать и раскрутить свой консалтинг бизнес;
- Работа с партнерами и ключевыми клиентами;
- Продажа консалтинга в большие компании;
- Консалтинг для малого и среднего бизнеса;
- Как получать десятки и сотни тысяч долларов с одного клиента;
- и многое многое другое :)

Заказ и оплата — на сайте <http://www.infobusiness2.ru/consulting>

ОБРАЗОВАНИЕ 2.0: КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ВИРУСНОМ ОБУЧЕНИИ

С каждым месяцем тема вирусного образования все сильнее идет в массы. Различные сайты пытаются запустить новые сервисы, рассчитанные на социальные сети. Университеты срочно внедряют системы управления своим и чужим контентом. Курсы, семинары и тренинги расцветают на каждом шагу.

Так что же такое, это Вирусное Обучение? Неужели технологии P2P уже настолько проникли в нашу жизнь?

И как на всем этом можно заработать обыкновенному человеку?

Интересно? Тогда читайте дальше!

Итак, объем этой системы: 5 лекций в формате кастов.

Каст1: Обучение как наркотик

Каст2: 3 основных источника денег в образовании

Каст3: Как заработать на вирусном обучении

Каст4: Системы инфобизнеса

Каст5: Дальнейший план действий

Заказ и оплата — на сайте

<http://www.infobusiness2.ru/Obrazovanie20>

ФМ 1.2: ИНФОБИЗНЕС: ОТ 0 ДО \$10000 ЗА 3 МЕСЯЦА

Готовы ли вы заплатить \$1.000 за гарантированный доход в \$10.000 в месяц?

Тогда читайте дальше...



Что же такое Инфобизнес

Добро пожаловать в малоизвестный и почти неизученный мир Инфобизнеса — где те, кто в теме, продают свою и чужую информацию ("воздух") за очень большие деньги, работая всего лишь несколько часов в неделю.

Выбранные темы (как и доступные возможности) — практически безграничны. От улучшения качества секса и знакомств с девушками до обучения магии и фокусам, от увеличения прибыли ИТ компаний до улучшения рекламных кампаний, от методов зарабатывания с помощью блогов до путешествий по Парижу, от

удвоения продаж до увеличения мышечной массы, от нахождения идеальной работы до методик найма мега-продавцов, от раскрутки вебсайтов до увеличения зарплаты PHP программистам...

И никакой другой бизнес не дает такой свободы, такой возможности личного роста и создания достойного лайфстайла себе и своим близким, как Инфобизнес.

Люди испокон веков продавали информацию. Но до недавнего времени формулы для зарабатывания денег на этом интересном поприще включали в себя только написание книг и проведение семинаров и тренингов. Что не всегда могло дать финансовую независимость автору или тренеру.

Но в последние несколько лет небольшой закрытой группой инфомаркетеров во главе с Деном Кеннеди (www.dankennedy.com) были выстроены и улучшены формулы для пошагового построения многоступенчатого Инфобизнеса, который может приносить 7-значные суммы денег. В год. В американской валюте.

Многие из этих формул я опробовал на себе и своей Мастер группе. И набил огромное количество шишек. Которые можно и нужно знать, чтобы их больше не повторять. (Если Вы только не мазохист :) Но это уже — отдельная тема для разговора...)

Многие модели были упрощены. Многие переработаны для русскоязычной аудитории. Еще больше фишек было добавлено из собственного опыта и из опыта других людей.

И всеми этими моделями я буду с Вами делиться в нашем тренинге. Чтобы через 3 месяца у Вас уже была полностью

работающая модель Вашего Инфобизнеса, куча благодарных клиентов и прямой путь к построению своего бизнеса, который будет служить Вам верой и правдой много много лет.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ТРЕНИНГА:

Программа тренинга по Инфобизнесу рассчитана на три месяца.

Ожидаемый результат: через 3 месяца у Вас будет серия инфопродуктов в выбранной Вами теме (бесплатные, дешевые, дорогие), построен костяк консалтинг бизнеса, запущен индивидуальный или групповой коучинг, а также групповые тренинги (виртуальные и в реале).

Плюс в тренинге освещаются такие темы, как работа в премиум сегменте, что делать, если ты в теме абсолютный новичок, с чего начать (если у Вас сегодня ничего нет), кому и зачем нужны корпоративные тренинги и как их правильно продавать, и как перестроить и раскрутить уже существующий инфобизнес.

В бонусных темах также дается развитие двухступенчатой модели продаж, модели успешного консалтинга и коучинга, увеличения продаж с помощью живых семинаров (а также телесеминаров, вебкастов и скайпкастов), модель раскрутки чистого инфобизнеса «с нуля», клонирование успешных инфобизнесов, эффективная работа с конкурентами и несколько моделей добавления инфобизнеса к уже существующему «реальному» или интернетному бизнесу.

Плюс (как обычно) — несколько закрытых тем и новых моделей бизнеса (шестизнак за выходные, бизнес по подписке и много много всякого вкусного :)

Вся эта структура построена так, чтобы обеспечить Вам минимум 10к месячный доход. То есть, минимум 10 тысяч долларов в месяц.

Живой тренинг по Инфобизнесу прошел 1 раз (Август-Октябрь 2007 года), и повторять его я уже не буду. Сейчас перед вами полная система, через которую уже прошли несколько десятков человек. Их результаты и прогресс Вы можете посмотреть на нашем вебсайте.

*Кто сомневается, стоит ли ему проходить этот тренинг или нет — НЕ ПРОХОДИТЕ!
Сэкономим друг другу твоему хучу времени.*

Вся информация из этого тренинга закрыта только для участников проекта.

Ты — либо наблюдатель за другими, пристально следящий, как жизнь проносится мимо, либо — деятель. Если ты во второй группе, сомнений у тебя уже не возникает.

Заказ и оплата — на сайте <http://www.infobusiness2.ru/fm1.2>

ФМ1 — ПЕРВЫЙ КНИЖНЫЙ ФЛЕШМОБ — НУЖНЫ ДЕНЬГИ? ВОЗЬМИ И НАПЕЧАТАЙ! СОЗДАЕМ БЕСТСЕЛЛЕР ЗА 3 ВЫХОДНЫХ...



Напишем книгу за 3 выходных? Сами, без привлечения сторонних людей?

Только чур — если начали — не бросать.

Максимально требуемое время: 1 час в каждый будний день и по 8 часов в каждую субботу/воскресенье. Минимум: полчаса в день и по 4 часа в выходные.

(Книгу, на самом деле, **возможно** написать за 72 часа. Даже за 24. Но напрягать народ не хочу. Да и сам так напрягаться. Ведь есть еще другие дела в жизни... Бизнес. Работа. Личная жизнь, наконец...)

Книга может писаться на любую тему, даже если вы в ней пока не гуру.

Плюсы книги как инфопродукта очевидны — поднимет поток заинтересованных потенциальных клиентов в ваш основной бизнес, может помочь найти намного более высокооплачиваемую работу или просто поднять свой статус как «эксперта» в компании и личной жизни.

Часть I. Для Чего Вам Нужна Ваша Книга?

Часть II. Как написать книгу быстро и эффективно?

Часть III. Пишем книгу за три недели — Пошаговая инструкция

Часть IV. Заключение.

Бонус: Развитие прибыльного инфобизнеса

Бонус: Быстрое генерирование книги из чужого материала

Бонус: Как быстро и эффективно написать книгу на иностранном языке (даже если он у тебя совсем не родной).

Бонус: Как взять эффективное интервью

Бонус: Как правильно лицензировать книги и инфопродукты для максимальной прибыли

Бонус: Как раскрутить свой софт бизнес с нуля

Бонус: Мотивация и Тайм-менеджмент 1

Бонус: О мотивации 2

Бонус: Тайм-менеджмент 2

Бонус: Деньги и все, что с ними связано

Бонус: Скайпкаст о деньгах 2: Деньги и бизнес

Бонус: Стартовый Капитал: Где его взять или как без него обойтись

Заказ и оплата — на сайте <http://www.infobusiness2.ru/fm1>

УМНОБЕДНЫЙ: ЕСЛИ ТЫ УМНЫЙ — ОДНОЗНАЧНО ОСТАНЕШЬСЯ БЕДНЫМ!

Вы никогда не обращали внимания на то, что зачастую в жизни многое идет не так, как нас учили в школе?

Троечники и прогульщики нанимают к себе на работу отличников. Причем на мизерную зарплату.

Ваш одноклассник, которому Вы давали списывать в школе, уже давно обогнал Вас и по финансам и по статусу в жизни.

Люди, которые и двух слов правильно связать не могут, руководят огромными компаниями, бизнесами и госпредприятиями.

И даже на семинаре зачастую наблюдаешь, что тот, кому сосед разъясняет на пальцах казалось бы простейшие идеи, в очень короткий срок умудряется их успешно внедрить и получить результаты намного больше, чем тот, кто все понял с первого слова...

Несправедливо? Однозначно!

Но не из-за того, что природа что-то напутала... А из-за того, что в школе нас фокусируют не на те навыки, которые приносят нам финансовый успех.

Почему так происходит? Нет ли тут какой-то непонятной закономерности?

Закономерность есть, и я постараюсь не только ее раскрыть, но и дать Вам

*возможность посмотреть на нее со стороны
и изменить Вашу ситуацию в нужную Вам
сторону, выполняя простые домашние
задания.*

Интересно? Тогда читайте дальше!

ИТАК, ОБЪЕМ ЭТОЙ СИСТЕМЫ:
17 ЛЕКЦИЙ В ФОРМАТЕ КАСТОВ.

Каст0: Возращивание правильной среды

Каст1: Главное препятствие на пути к большим деньгам

Каст2: Устанавливаем свои правила

Каст3: Знания не приносят денег

Каст4: Свобода от старых знаний

Каст5: Самая большая ошибка

Каст6: Креативим деньги

Каст7: Финансовые цели

Каст8: Вера и деньги

Каст9: Движемся вперед!

Каст10: Отрезаем ненужных людей

Каст11: Встречаемся с гуру

Каст12: Освобождаем время

Каст13: Активы

Каст14: Главные навыки

Каст15: Multiple streams of income

Каст16: Инструменты

Заказ и оплата — на сайте <http://www.infobusiness2.ru/Umnobednyj>

PROFITABLE CLONING: КАК НЕ НАДЕЛАТЬ ОШИБОК ПРИ КЛОНИРОВАНИИ СВОЕГО БИЗНЕСА

Тема клонирования своего бизнеса будоражит умы очень многих владельцев. Как сделать так, чтобы можно было продать кому-нибудь возможность построить свой бизнес по Вашим правилам и законам — и заработать на этом много денег?

Но многие новички, которые сами пробуют запаковать свой бизнес «на продажу» сразу же натываются на огромные проблемы. Знаете ли Вы о них? Готовы ли Вы им противостоять? Планируете ли Вы свой успех или просто на него надеетесь?

Если Вам нужны результаты, а не очередные мысли теоретиков от бизнеса — тогда эта программа — для Вас!

Итак, объем этой системы: 4 лекции в формате кастов.

Каст1: Когда Клонирование не работает

Каст2: 10 самых главных ошибок при клонировании бизнеса

Каст3: 10 фишек успешного клонирования

Каст4: 5 продвинутых фишек для увеличения объемов продаж при клонировании

Заказ и оплата — на сайте

<http://www.infobusiness2.ru/ProfitableCloning>

УДВОЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА 3-4 МЕСЯЦА

Знаете ли Вы о том, что в среднем промышленные предприятия работают на 5-10% марже? Что они постоянно находятся в кризисном режиме? Что все больше и больше предприятий закрывается, не выдержав конкуренции с качественной рекламой продуктов с Запада и дешевизной продуктов из Китая?

Являетесь ли Вы одним из тех, кто постоянно борется с различными «пожарами» и пытается вытянуть свое предприятие из глубокого кризиса?

Хотите ли Вы узнать несколько проверенных стратегий, которые смогут полностью изменить прибыльность Вашей компании?

Если Вы ответили «Да!» хотя бы на один из этих вопросов — тогда эта программа — для Вас!

Добро пожаловать в программу по удвоению прибыльности промышленного предприятия за 3-4 месяца.

Почему именно за 3-4 месяца?

Потому что именно столько времени будет необходимо, чтобы внедрить хотя бы одну из данных стратегий в Вашей компании. И этого будет достаточно, чтобы как минимум удвоить Вашу прибыль.

Итак, объем этой системы: 6 основных лекций в формате кастов и 2 дополнительных бонусных каста.

Каст1: Проблемы современного производства

Каст2: 3 основных способа удвоить прибыльность производства

Каст4: Instant Manufacturing / Экспресс-производство

Каст5: Эффективный Маркетинг

Каст6: Заключение: Что делать прямо сейчас

Бонус: 3 бонусные стратегии увеличения прибыли

Бонус: От 0 до изготовления первого продукта за 7 дней: Made-to-Order в Китае

Заказ и оплата — на сайте <http://www.infobusiness2.ru/Proizvodstvo>

УПАКОВКА И ПРОДАЖА ЧУЖИХ СЕРВИСОВ

Вы когда-нибудь задумывались о том, насколько проще вести свой бизнес, если «паковать» сервисы так, чтобы они продавались в разы быстрее и без особых усилий?

Пытались ли Вы найти где-нибудь в интернете информацию по этой теме?

Сколько Вы уже купили книг, которые ничего не смогли прояснить у Вас в голове, а еще больше Вас запутывали?

Решение этой проблемы — перед Вами.

Добро пожаловать в программу по Упаковке и продаже чужих сервисов.

Почему именно чужих? Потому что в конце концов Вам может надоесть делать рутинную работу и самому выполнять услуги, которые Вы так успешно научитесь продавать.

И нужно быть заранее готовым к тому, чтобы с самого начала строить свой бизнес таким образом, чтобы продавать сервисы могли Вы, а выполнять их — кто-то другой.

(Но, если Вы хотите переупаковать и продавать свои сервисы по этой же методике — Вас никто не будет останавливать :)

Итак, объем этой системы: 7 основных лекций в формате кастов и 2 дополнительных бонусных каста.

Каст1: Упаковка и продажа

Каст2: Мини-Книга

Каст3: Книга

Каст4: Статьи

Каст5: Авторская методика

Каст6: Бесплатный тренинг

Каст7: Инфопродукт (коробка)

Бонус: Что делать дальше? Дополнительные способы для усиления раскрутки продаж чужих сервисов

Бонус: Как использовать бесплатные англоязычные ресурсы для продаж чужих сервисов.

Заказ и оплата — на сайте

<http://www.infobusiness2.ru/ServiceRepackaging>

АУТСОРСИНГ И ПРОДЖЕКТ МЕНЕДЖМЕНТ



Как построить процессы компании, чтобы они работали с Вашим минимальным участием?

Правильно инвестируйте свое время в свой бизнес — сосредоточьтесь на стратегии и перспективах.

Если Вы близки к пониманию того, что Вам необходимы изменения в своем бизнесе для того, чтобы он работал более эффективно, и в то же время занимал как можно меньше Вашего личного времени, то Вы приходите к необходимости начать оптимизацию Вашего бизнеса.

Мы хотим просто и доступно рассказать Вам о малоизвестных фактах, которые помогут увеличить доход Вашего бизнеса, высвободить больше Вашего времени, РЕЗКО

*сократить количество проблем и кризисов в
Вашей компании.*

Вы узнаете, как решать корневые причины Ваших проблем, и сможете устранять не следствия и симптомы, а сразу причину любого кризиса, который возникает в Вашей организации.

Мы покажем Вам на простых примерах, как Вы тратите свое время, и как сделать так, чтобы каждый час, потраченный на Ваш бизнес, с каждым разом приносил Вам все больше и больше денег, свободы и удовлетворения.

“Большой бизнес — это тот же малый бизнес, но который много вещей делал правильно» — Питер Дракер

Наша цель — просто и доходчиво, без заумных терминов и без лишней «воды» донести до Вас самые ВАЖНЫЕ моменты, которые пропускают мимо себя 98% владельцев малого и среднего Бизнеса, и самое главное — чтобы Вы немедленно начали применять это на практике.

Формула Время-Деньги или оптимизация жизни и бизнеса

Мы покажем, как учитывать и использовать каждый час вашего времени наиболее эффективно. Почему, делая изо дня в день все больше и больше работы, Вы не видите результата на Вашем банковском счете? Как повернуть эту ситуацию вспять? Узнайте, сколько Вы НА САМОМ ДЕЛЕ зарабатываете в час, в день, в месяц, в год. Простой способ удвоить эту цифру.

Магическое число.

Эффективное делегирование и аутсорсинг.

Слабое звено и масштабируемость Вашего бизнеса.

Критическая ошибка, которую допускают все начинающие использовать аутсорсинг. Как сделать так, чтобы аутсорсинг приносил Вам деньги, а не тянул их из Вашего кошелька. Узнайте, когда можно отдавать работы на аутсорсинг, а когда нет. Как эффективно контролировать подрядчика.

Оптимизация бизнес-процессов.

Process Mapping.

В поисках слабого звена.

Научитесь тому, как найти ту маленькую проблему, которая тормозит весь Ваш бизнес. Зачастую устранение только одного узкого места в бизнесе способно резко увеличить доход и эффективность. Изучив эту часть, Вы будете «сам себе консультант», и узнаете, как с каждым этапом наращивать эффективность бизнеса все больше и больше. Простой способ быстро найти ключевые, узкие места, которые душат Ваш бизнес.

Управление проектами в бизнесе.

Самые распространенные ошибки, которые допускают начинающие при управлении проектами. Как сделать так, чтобы проект ЗАКАНЧИВАЛСЯ и приносил прибыль.

Систематизация бизнеса.

Самый простой метод резко поднять продажи.

Как построить систему, которая будет приносить Вам деньги?
Какие ошибки допускают практически ВСЕ владельцы малых и средних компаний.

Метрики и управление бизнесом.

2 самые важные цифры в Вашем бизнесе.

Customer Path.

Нельзя управлять тем, что невозможно измерить. Какие параметры нужно ОБЯЗАТЕЛЬНО отслеживать в Вашем бизнесе? Простой мониторинг и запись этих метрик дадут Вам прирост на 20% в год. Customer Path — секрет, который использует ЛЮБОЙ успешный бизнес. Вы сами увидите те вещи, с помощью которых все успешные компании поднимают свои продажи в разы.

Заключение.

Как заставить Ваш бизнес работать на Вас.

Теперь не бизнес контролирует Вашу жизнь, а Вы его. Бизнес помогает вам реализовывать Ваши жизненные цели. Дарит Вам свободное время, а не отбирает его.

Заказ и оплата — на сайте <http://www.infobusiness2.ru/outsourcing>

КНИГА БИЗНЕС И ЖИЗНЬ. ПРАВДА, О КОТОРОЙ НЕ ГОВОРЯТ

Первая книга Андрея Парабеллума на русском языке.

Живая, просветляющая и полезная.

Собственный опыт, грабли и детские грабли.



СОДЕРЖАНИЕ КНИГИ:

- Введение
- Мои кирпичи...
- Мои кирпичи 2
- Мои кирпичи 3
- Мои кирпичи 4
- Мой первый миллион...
- Увольняем клиентов...

- Увольняем клиентов 2...
- Анти-волшебное
- Убей в себе золушку!
- Инвесторы-затейники
- Walk before you run...
- Цели и средства...
- Цели и их достижение...
- Формулы успеха...
- И вперед, к победе!
- А на самом деле, все просто...
- Ресурсность
- Rules are for mere mortals
- Критика и реакция на нее...
- Деньги и свобода...
- Деньги и хаос...
- Деньги и работа...
- Ебланизм...
- Нетерпимость...
- Деньги и скорость жизни...
- Примитивные глупые таракашки (с)
- Все, что вы имеете, может испариться в одно мгновенье...
- Лестницы и здания
- Концентрация VS Диверсификация

Секретные материалы

- Value и деньги...
- 7 Правил Контроля
- Контроль своей жизни...
- Как заработать свой первый миллион...
- Категории поиска людей при найме на работу
- Что общего между клиентами и женщинами?
- Суперменство...
- Секрет: как научиться что-то делать быстро и хорошо...
- Мысли о клиентах...
- Наемные работники: гении или середнячки?
- Для чего зарабатывать деньги?
- Работники и беговые лошади...
- Рыбы и инфобизнес...
- Продажа сервисов...
- Самый простой способ что-то продать...
- И опять про рыб...
- Анализ рынка для потенциального инфобизнеса
- 3 действующие модели маркетинга
- Эффективность и тайм-менеджмент..
- Тайм менеджмент 2
- Тайм менеджмент 3: Телефон
- Интересное наблюдение...
- С днем дураков нас всех! (Первоапрельский пост)

- К вопросу о тайм менеджменте и искусству Getting Things Done.
- Война под названием «Бизнес»...
- Почему Вам абсолютно необходимо полностью погружаться в динамику тренингов...
- Кстати, по поводу того, почему большинство людей до сих пор бедны...
- Те самые 3%...
- 3% Reloaded
- Попал или не попал...
- Людская неблагодарность...
- Жизнь и налоги...
- «Нет» — это не ответ...
- Ирония судьбы или с очередным ударом...
- К пробиванию через «Нет»
- Жалобная книга...
- Жалобная книга 2...
- Еще раз к разговору о слове «Нет»...
- Заключение

Заказ и оплата — на сайте

<http://www.infobusiness2.ru/businessbook>

КНИГА ЗОЛОТЫЕ ЗАКОНЫ УСПЕШНОГО КОНСАЛТИНГА



Если Вы еще новичок в консалтинге, эта книга поможет Вам увидеть и обойти большинство «грабель», на которые наступают все новички в консалтинге, и покажет Вам наикратчайший путь к большим деньгам.

Если Вы уже работаете консультантом и продаете свое или чужое время, эта книга покажет Вам несколько нетрадиционных способов резко увеличить Ваш консалтинг бизнес, научит Вас правильно строить Ваших клиентов (так, чтобы они сами становились в очередь и терпеливо ждали, пока Вы дадите им возможность заплатить Вам за возможность поработать с Вами) и даст Вам несколько продвинутых моделей, которые могут привести Вас к резкому поднятию прибыльности Вашего консалтинга.

Если Вы думаете о том, чтобы добавить консалтинг к тому, чем Вы уже занимаетесь, эта книга поможет Вам определить наиболее эффективный способ это сделать и покажет несколько различных примеров быстрой раскрутки консалтинг-бизнеса.

Даже если Вы не являетесь консультантом в чистом виде, но все равно продаете свои услуги (доктор, программист, юрист и пр.), эта книга поможет Вам намного легче выстроить очередь жажущих клиентов и гораздо лучше их контролировать.

Если Вы продаете свой консалтинг не компаниям и корпорациям, а всем жаждущим и страждущим (психологи, например) - эта книга покажет Вам особенности выстраивания очереди из благодарных клиентов в условиях индивидуальной работы и работы в маленьких группах.

СОДЕРЖАНИЕ КНИГИ:

- Основная часть
- Введение
- Статус эксперта
- Никому не интересны подробности
- Главное – результат клиентов
- Директор и уборщица
- Статус знаменитости
- Широкая известность в узких кругах
- ...Лишь бы фамилию правильно печатали
- Статус взаимы
- Ковровые бомбардировки
- Известность тоже продается
- Запоминайтесь
- Станьте главным героем

Секретные материалы

- Играйте на своей скрипке
- «Хочу быть как он!»
- Так, и не иначе
- Покупка ответственности
- «Следующий!..»
- С вашего позволения
- Сарафан-FM, а также «В мире животных»
- Из жизни кошек
- Кто кого выцепил?
- Несколько ящиков единственных бутылок
- Ежовые рукавицы
- Isn't it fun – to be number one?..
- Красная таблетка
- Лейкопластырь не вылечит
- «...или право имею?»
- Игра по вашим правилам
- С топором
- Демократия не работает
- Не предлагайте, а диктуйте
- Петли и двери
- Конгруентность и естественность

БОНУСНАЯ ЧАСТЬ

- Как написать мини-книгу (Special Report), которая принесет Вам кучу новых клиентов
- Как получить постоянный поток новых клиентов в консалтинг-бизнесе
- Консалтинг и Личная Власть... глава для мужчин.
- Основные стратегии позиционирования
- Основные "болевые точки" при продаже услуг
- Что на самом деле покупают клиенты
- Тендеры и Proposals
- Мой идеальный клиент
- Типовые результаты
- Моя философия жизни
- 7 признаков самых проблемных клиентов
- Заключение. Вопросник по Консалтингу.
- Заключение. Карта ответов на вопросник по консалтингу...

Заказ и оплата — на сайте

<http://www.infobusiness2.ru/consultingbook>