

INFOBUSINESS2.RU

в о з ь м и и с д е л а й

как упаковать и эффективно
продать информацию

т е л е ф о н / ф а к с (495) 662 9949, m a i l @ i n f o b u s i n e s s 2 . r u

Андрей Парабеллум

Управление жизнью



www.infobusiness2.ru
2011

www.infobusiness2.ru

Управление ЖИЗНЬЮ

2011 © Андрей Парабеллум

СОДЕРЖАНИЕ

Как управлять своей жизнью?	6
<i>ВЫРУЧАЕТ РАЗНООБРАЗИЕ</i>	7
<i>ПОЛНОЕ ОТКЛЮЧЕНИЕ</i>	8
<i>ПРЕИМУЩЕСТВА СОВИНОГО ГРАФИКА</i>	10
<i>ВСЕМУ СВОЕ ВРЕМЯ</i>	12
<i>СТАВЬТЕ ГРАНИЦЫ</i>	14
<i>ЖОНГЛИРОВАНИЕ ДЕЛАМИ</i>	15
<i>ПЛАНЫ И ЦЕЛИ</i>	17
<i>ОДНОГЛАЗЫЙ БОЖОК</i>	19
<i>АНГЕЛЫ-ХРАНИТЕЛИ</i>	21
<i>BOOTSTRAPPING: МОМЕНТАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ</i>	24
<i>ФОТОЧТЕНИЕ</i>	25
<i>НЕ ОТПУСКАЙТЕ СЦЕПЛЕНИЕ</i>	26
<i>ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ</i>	27
Управление делами	31
<i>МИФ О СВОБОДНОМ ВРЕМЕНИ</i>	32
<i>ВТОРАЯ ДВЕРЬ</i>	34
<i>ПЛОДОТВОРНОСТЬ ЭКСПРОМТА</i>	35
<i>УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЬЮ</i>	36
<i>НА ГОД ВПЕРЕД</i>	37

<i>СОЗДАВАЙТЕ ОЧЕРЕДЬ</i>	38
<i>ДЕШЕВО – ЗНАЧИТ ПОДОЗРИТЕЛЬНО</i>	40
<i>ГЛАВНОЕ – ЖЕСТКО!</i>	41
<i>КАК ОТДЫХАТЬ?</i>	42
<i>РАБОТАЙТЕ ДО РЕЗУЛЬТАТА</i>	43
Управление временем	45
<i>У КАЖДОГО СВОЕ РАСПИСАНИЕ</i>	46
<i>НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ СОБОЙ МАНИПУЛИРОВАТЬ</i>	48
<i>ПОЛНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ</i>	49
<i>КОГДА РАМКИ ПОЛЕЗНЫ?</i>	50
<i>КОГДА ВЫ ВАЖНЕЕ ПРЕЗИДЕНТА?</i>	52
<i>КУХОННЫЕ ЧАСЫ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА</i>	54
<i>ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ</i>	57
<i>ВЕРНОСТЬ СЕБЕ</i>	59
<i>ЗА РАМКИ СОРОКА ЧАСОВ</i>	60
<i>КАК ОТДЫХАТЬ?</i>	61
Управление деньгами	63
<i>КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ</i>	64
<i>КАРТОШКИ ХВАТИТ НА ВСЕХ</i>	66
<i>2X2=∞</i>	70
<i>ПРОРЫВ НА ТУ СТОРОНУ</i>	71
<i>НАГЛОСТЬ – ВТОРОЕ СЧАСТЬЕ</i>	72

<i>СКОЛЬКО УНЕСЕШЬ</i>	73
<i>УЧЕБА НА КРОЛИКАХ</i>	74
<i>БЕСПРОИГРЫШНЫЙ ВАРИАНТ</i>	75
<i>ПРОДАВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ</i>	77
<i>ГОТОВЬТЕСЬ СТАТЬ БЕЛОЙ ВОРОНОЙ</i>	79
<i>МЕТЬТЕ ДАЛЬШЕ, СМОТРИТЕ ГЛУБЖЕ</i>	81
<i>ГОТОВЬТЕ ЛОПАТУ</i>	84
<i>ПОЙМАЙТЕ ПОТОК</i>	86
<i>ИЗВРАЩЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИЮ</i>	88
<i>ТРЕХШАГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СВОИХ ФИНАНСОВ</i>	91
<i>ПОЧЕМУ ЦЕЛИ НЕ ДОСТИГАЮТСЯ</i>	92
Управление бизнесом	100
<i>НАВЫКИ – ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ</i>	102
<i>СОЗДАВАЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ</i>	104
<i>ПРЕИМУЩЕСТВА НИШИ</i>	106
<i>ВЫ – ТВОРЕЦ ВАШЕЙ ЖИЗНИ</i>	107

КАК УПРАВЛЯТЬ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ?

Что делать, когда у тебя сплошные неудачи?

Как начать дело заново?

В известной старой песне, помнится, пелось, что сначала «до основания разрушим, а затем...»

Но дело в том, что «затем» в 99% случаев у тебя ничего не получается, потому что старое всё равно возвращается.

И бороться с ним – значит тратить энергию, которая могла бы быть использована на достижение более важных целей.

Поэтому я действую в таких случаях по принципу интеграции: все новое интегрируется в старое.

Я не пытаюсь бороться, к примеру, со своей ленью, – это бесполезно. Бороться с собой – это очень сложно, энергия уходит «в никуда», на пробуксовку колес на одном месте.

Лучше остановиться и подумать: «А нет ли совсем рядом открытой двери, в то время, как я пытаюсь пробить лбом стену?»

ВЫРУЧАЕТ РАЗНООБРАЗИЕ

Если наступает утомление, обычно мне помогает переключение на другой вид работы: если ты сидишь за компьютером, то можно пойти, к примеру, в тренажерный зал, или побегать, или в клуб, - то есть полностью поменять направление своих мыслей, деятельности, желательно включая при этом физические нагрузки.

Проще говоря, поменяй физиологию – и ментальность тоже изменится.

Чтобы такое переключение происходило бессознательно, не стоит загружать себя, пытаясь головой во всем разобраться.

Отпустите все!

У меня нет, к сожалению, возможности полдня отдыхать, и приходится совмещать приятное с полезным. Обычно бывает, что когда я расслабляюсь, как раз и приходит инсайт, а то и несколько.

ПОЛНОЕ ОТКЛЮЧЕНИЕ

Чуть ли не самое важное умение, к которому рано или поздно приходят все успешные люди, - это способность в нужный момент отключиться от внешнего мира.

Кстати, помните феноменальную способность Наполеона засыпать ровно на двадцать минут, а потом просыпаться бодрым «как огурец»?..

Это то, о чем я говорю, только в максимальной степени.

Я не призываю вас засыпать таким образом, но выпадать из реальности в хорошем смысле этой фразы – это очень полезный навык.

Когда вы работаете в офисе, десятки сослуживцев вас постоянно могут дергать: что-то спрашивают, навязчиво звонит телефон, все время возникают какие-то разговоры.

Еще в каждом офисе есть «ударенная на голову» женщина, которая приходит и начинает рассказывать мыльные оперы, происходящие в ее жизни, задавать тупые вопросы и так далее.

Всегда найдутся личности, готовые и жаждущие потратить ваше время без пользы!

Вот от них-то и нужно ставить невидимый заслон.

Каким образом?

Конечно, если ты не босс, контролировать таких людей очень сложно: они же напрямую тебе не подчиняются.

Поэтому нужно найти способ от всего этого хаоса спрятаться.

Когда я не мог куда-то поехать и от всего отвлечься - ходил в библиотеку, сидел в кофейнях, просто садился в углу и тихо работал.

Подчеркиваю, не бездельничал, а брал себе кусок работы и ее выполнял.

В такие мгновения я обычно отключаю мобильный телефон, и до меня невозможно дозвониться.

Это бесит абсолютно всех, кто меня знает, но тем не менее я это делал, делаю и буду делать.

Это одно из решений, оставляющих меня на плаву!

Если тебя никто не может найти, то и потревожить соответственно - тоже, и можно, не отвлекаясь, сделать большой массив работы.

Иногда мне кажется (и, думаю, небезосновательно), что все, чего добилось человечество к 21-му веку, во многом обязано тишине и отсутствию той вседоступности, каковой каждый из нас нынче опутан.

Представьте, не было ни телевидения, ни Интернета, ни телефона...

И каждый мог сосредоточиться на своем деле, на своем призвании, на своей миссии.

ПРЕИМУЩЕСТВА СОВИНОГО ГРАФИКА

Как же удобнее всего построить свой график, чтобы все успевать в спокойной обстановке?

Некоторые раньше приходят на работу, некоторые позже уходят или приходят вообще в субботу.

Кто-то идет и работает в кафе или библиотеке.

(Кстати, в Москве такое тихое место можно найти на новом сервисе «Третье место»: <http://placeplaceplace.ru/>

Кто-то даже снимает маленький офис, буквально полкомнаты и стол, где можно без телефона, без Интернета спокойно поработать вдали от всех.

Хорошо, если у тебя есть час спокойного времени с девяти до шести, и в этот час никто тебя не дергает. Потому что, когда тебя дернули, чтобы вернуться в ритм, нужно потратить еще минут 15.

Соответственно, если тебя тревожат каждые 10 минут, вернуться к ритму совершенно невозможно. День проходит, а ты думаешь: «Блин, опять ничего не сделал». То есть что-то, конечно, выполнил, но не завершил ничего значительного.

Такая мысль - один из признаков того, что тебя постоянно продолжает кто-то дергать.

Каков же выход из этой ситуации?

Можно договориться в офисе и сдвинуть часы работы.

Многие програмисты очень любят прийти в офис часиков в 12, чтобы можно было до ночи посидеть спокойно, когда все уже разойдется и никто тебя не будет отвлекать.

Или, наоборот, прийти пораньше, чтобы пораньше и уйти.

Но раньше прийти на работу - значит раньше встать, а мне легче не ложиться, так что для меня ночной образ жизни поинтереснее: когда все спят – это самое продуктивное время!

В 12 ночи прийти на работу – это просто отлично: никого нет, телефон не звонит, и можно сесть и заняться тем, что заранее запланировал.

ВСЕМУ СВОЕ ВРЕМЯ

Другое умение - контролировать внешние раздражители.

Когда тебя постоянно пытаются отвлечь, это контролируется очень интересным концептом: человека, который приходит задавать вопросы, просят: «Давай мы тебе отведем время, например, в 10 часов вечера, или в 2 часа дня, и у тебя будет два промежутка времени, когда ты можешь подойти со списком вопросов, мы по списку пройдемся и всё решим. У тебя будет 15 минут для того, чтобы ты мог решить вопросы «одним ударом».

Таким образом, у каждого из менеджеров имеется специальное время, и они знают, что к такому-то дню во столько-то придет их очередь, чтобы мы обсудили все важные вопросы.

А если человек что-то забыл, не записал и тебя забыл спросить, значит, он будет ждать до следующей недели или до следующего дня.

Это категорично, но отлично работает.

Следующий шаг в дрессировке тех, кто с вами работает (включая и тех, кто находится над вами) – это чтобы, имея вопрос, человек предложил бы сам и три варианта его решения.

А об одном сказал бы: «Я считаю, что это решение лучшее потому-то и потому-то».

Тогда все решается очень просто – часто я киваю головой и говорю: «Хорошо, согласен, вперед!»

Или: «Ты знаешь, мы будем делать вот так, просто потому что у меня есть больше информации на эту тему».

Такой способ и остальных заставляет не растекаться мыслию по древу, то есть не начинать решение с вопроса «как дела?» и других пустопорожних разговоров.

Для последних есть свое время, когда можно прийти и всем сказать «привет, как дела?», выпить кофе, 10 минут постоять и просто пообщаться.

СТАВЬТЕ ГРАНИЦЫ

Еще одна очень эффективная вещь, которую я почему-то весьма мало видел в различных системах тайм-менеджмента, - это четкая постановка времени, когда вы заканчиваете разговор.

Не просто «мы начнём в 10, а там посмотрим...» - это очень плохо работает, потому что когда время не ограничено «снизу», оно имеет особенность как бы растекаться дальше и дальше.

А если ты говоришь: «Мы начнём в 10, а закончим в 10.30», - у всех, особенно в 10-20, приходит такой креатив, что за 10 минут всё успевается.

Предупреждаю сразу, что с первого раза так не получится, и поначалу человека можно будет прерывать на полуслове и говорить: «Ваше время истекло, до свидания, до следующего раза».

Осознание четкого времени завершения встречи делает эту встречу осмысленной и максимально наполненной полезной информацией.

ЖОНГЛИРОВАНИЕ ДЕЛАМИ

Поговорим про «даун-тайм», то есть про время, которое у Вас стихийно вычленяется из общего графика кусками.

Что же с ним делать?

В 1999 году я нашёл ресурс «lib.ru», с которого можно скачивать книги и читать. Вот тогда и началась моя новая эффективная жизнь, потому что я очень много читаю с телефона.

Когда у меня есть 5 минут в ресторане, когда такси в пробке, когда едешь в метро, то есть, когда есть время, в которое сделать ничего не получится, я всё равно себя загружаю информацией.

Часто бывает, что не можешь читать, допустим, потому что за рулём. Я вот даже когда ехал из Торонто в Орландо, за три дня прослушал два серьёзных, плотных семинара и очень много интересного понял именно благодаря им.

Я не слушаю радио, практически не слушаю музыку (очень редко и только под настроение), у меня, в основном, в машине крутятся семинары и тренинги.

Причем есть такая особенность: если читаешь книги на одну и ту же тему, то где-то на второй книге начинаешь тормозить, скорость впитывания информации резко падает.

Я понял одно: каждая следующая книга должна быть на совершенно другую тему.

Это укладывается в мою систему, когда одновременно ведётся очень много дел.

Уточню: это не такая «одновременность», как у женщин, которые могут разговаривать по телефону, тут же готовить, напевать себе под нос и параллельно красить ногти.

В моем случае много дел, как у жонглера: несколько тарелок в воздухе, но в единицу времени концентрируешься только на одной.

Запустил одну – покрутил, перешел к другой, вторую покрутил – перешел к третьей, третью покрутил и так далее.

Вот эта система как раз работает во всем: и в чтении, и в проектах, и в аудиокнигах.

Да и за рулем я зачастую пишу список людей, которым нужно позвонить, с телефоном, именем и краткой темой разговора, и если я куда-то еду в машине, за полчаса могу сделать 15 телефонных звонков и со всеми необходимое обсудить.

У меня в телефоне к тому же есть программа для записи разговора, и если я веду какой-нибудь важный разговор, то нажимаю кнопку, и он параллельно пишется в мр3.

ПЛАНЫ И ЦЕЛИ

Когда я в первый раз сделал это упражнение и посмотрел на результаты, меня буквально «вштырило» от того, что на самом деле ты можешь гораздо больше, чем думаешь!

Я был на семинаре Энтони Роббинса, и одно из упражнений там было следующим: нужно сесть и за 10-15 минут написать все свои цели в жизни.

Допустим, что пришёл волшебник и сказал: «Всё, что ты сейчас пожелаешь, сейчас же и получишь, а что не успеешь пожелать – не получишь никогда». И ты с огромной скоростью записываешь всё, чего хочешь: например, «замок в Шотландии» и так далее. На следующее упражнение давалось также 10 минут: возле каждой записанной цели поставить дату, через сколько лет Вы хотели бы ее достичь. Какой срок, по вашим ощущениям, реален – через год, через три, через пять, и так далее.

И вот посредством такого упражнения надо было прочувствовать, когда же у тебя все это будет?

Я это всё записал, книжечка была закрыта, поставлена на полку и забыта до следующего семинара.

Жизнь продолжалась сама собой.

Месяцев через девять я решил ехать на второй семинар Энтони Роббинса, заказал билет и вытащил старую тетрадь с первого семинара, чтобы освежить его в памяти.

И когда обнаружил листок со своими целями, начал вдумчиво читать - и увидел, что практически 90% моих целей были достигнуты как раз за девять месяцев!

Вот тогда то я понял, что это – моё, что принцип описания целей и отпускания их, работающий бессознательно, – как раз то, что мне нужно.

ОДНОГЛАЗЫЙ БОЖОК

В Японии есть бог, его называют Бог Исполнения Желаний – Дарума.

Он изображается в виде матрёшки из папье-маше красного цвета.

И сначала у него нет глаз.

Японцы берут Даруму, рассказывают ему своё желание и рисуют ему один глаз, говоря: «Когда ты исполнишь мое желание, я тебе нарисую второй».

Одноглазого бога ставят на видное место, чтобы он на тебя смотрел, и, согласно поверью, он исполняет желания. Ну или помогает им исполняться.

Мне говорят, что это язычество. А мне важно, что это работает.

Как сказал Генри Форд, если вы верите, что у вас получится, – вы правы.

Я верю, механизм срабатывает, а язычество это или нет – мне безразлично.

Если колесо крутится и оно круглое, то почему именно круглое колесо крутится, мне уже фиолетово.

Так вот, с таким Дарумой у меня были интересные случаи.

Когда я с ним «договариваюсь» о том, что он мне даст в два раза больше денег, чем я получаю сегодня в месяц, зарисовываю ему глаз и ставлю на видное место – у меня через какое-то время начинает расти бизнес: появляются новые клиенты, новые идеи, новые проекты.

Через какое-то время, естественно, про Даруму забываешь, потому что он стоит там себе на шкафу и стоит.

И вдруг, дойдя до нового уровня, динамика останавливается.

А я обычно пишу на Даруме конкретную цифру, о которой «договариваемся».

И когда я его переворачиваю, вижу там цифру и считаю всё, что ко мне приходит в месяц, то понимаю, что как раз написанного и достиг.

Тогда я зарисовываю ему второй глаз, беру второго Даруму, договариваюсь с ним об увеличении еще в 2 раза и через какое то время у меня опять всё начинает идти вверх.

Почему так происходит, не знаю, но у меня это работает.

АНГЕЛЫ-ХРАНИТЕЛИ

Есть у меня своя теория и про ангелов-хранителей.

Если принять за аксиому, что где-то там «наверху» есть ангелы-хранители, то они не только тебе помогают, а еще несколькими десяткам других человек.

Естественно, живут они гораздо дольше, чем мы, и через их руки прошли сотни, тысячи, сотни тысяч людей.

А желания-то у всех нас одинаковые.

Чего мы обычно просим?

Больше денег, власти, женщин/мужчин, лучше выглядеть – все основные запросы можно пересчитать на пальцах.

И я понимаю, что им становится скучно, а выполнять желания – это их работа.

Ты что-то пожелал – они обязаны это выполнить.

И чтобы себя при этом развлечь, они выполняют желания не так, как ты захотел, а так, как ты этого попросил.

Иначе говоря, как ты фразу построил – точно так и выполнят.

Типичный пример: ты просишь очень неконкретно, к примеру, «я хочу больше денег». И через пятнадцать минут находишь на земле рубль - твоё желание исполнилось!

Может быть, ты хотел миллион, но сказал «я хочу больше денег», вот и получиай.

Или – «я хочу потерять вес». А после этого сходил в туалет, сбросил какие-то 50-100 граммов и вуаля! Цель исполнена :)

Во всяком случае у меня получается, что выходит так, как я формулирую.

Причём «ангелы» пытаются как-то желание «запороть», чтобы посмешнее вышло.

Я и сам над этим смеюсь.

Начинается с малого, например, с требования правильного места парковки прямо перед кинотеатром или перед торговым центром.

Еще я до определенного времени не верил принципу «напиши 100 человек, с которыми хотел бы встретиться за свою жизнь».

Думаешь: как же ты, ничего из себя не представляющий, можешь встретиться с такими людьми, как В.В. Путин, Далай-Лама и прочие?

Но дело в том, что если ты все же список составляешь и на эту тему брейн-стормишь, в конце концов всё получается.

И встречаешь этих людей, будь то непреднамеренно, будь то через какие-то третьи руки, но всегда находится случай с ними познакомиться.

В чем-то похоже на анекдот про джина в пустыне, когда хозяин лампы загадывает свое желание: «Я хочу домой» - «Ну пошли» - «Нет, я быстро хочу» - «Ну тогда побежали».

Так что внутренние рамки надо расширять абсолютно точно.

Как показывает практика, часто заработать пять тысяч долларов и пятьсот тысяч долларов по времени и усилиям – одинаково возможно. Поэтому проще концентрироваться на больших суммах – если всё равно работать, то зачем работать за небольшие деньги?

BOOTSTRAPPING: МОМЕНТАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ

Мотивация может быть и негативной: когда я хочу избавиться от негатива, который меня толкает вперёд. Когда я раскручиваю бизнес для себя или клиента, я пытаюсь найти способ, чтобы клиент, или я, или человек, который у меня работает, заработал бы какие-то деньги сразу.

Долгосрочность – это, конечно, неплохо, но лучше что-то прямо сейчас сделать и в короткий промежуток времени получить позитивный результат, в том числе и финансовый.

Когда видишь, что ты взял, сделал и у тебя получилось, то вперёд идёшь гораздо лучше и быстрее, чем если пытаешься начать с каких-то глобальных вещей.

Поэтому обычно предпочтительнее маленькие проекты, которые дают результат сразу.

Я не люблю искать инвесторов именно по той причине, что вместо беготни в их поисках можно скоординировать бизнес так, чтобы – нашел одно яблоко, помыл, продал; на эти деньги купил два – помыл, продал; на эти деньги купил четыре – помыл, продал и т.д.

То есть можно на своих деньгах, раскручиваясь шаг за шагом, от малого прийти к большому.

И мне этот вариант гораздо больше нравится, чем вкладывать свои деньги, а тем более вкладывать деньги, взятые у кого-то в долг за какую-то часть будущей компании.

ФОТОЧТЕНИЕ

Я очень много и быстро читаю, и вам советую развивать в себе скорочтение.

Причём это можно словом «чтение» даже не называть, потому что это скорее фоточтение (есть такое понятие).

Когда я беру книжку, если это не фантастика и не беллетристика, я совершаю три прохода.

Сначала я книгу пролистываю, смотрю её содержание.

Вторым проходом я уже пролистываю вдумчиво, читаю всё, что попадается на глаза, могу прочесть какие-то куски страниц, заголовки.

На этом этапе у меня происходит быстрое чтение – я понимаю, про что книга, и где в ней что-то искать. Я трачу на это ровно пять минут.

Если мне, например, надо идти к клиенту и я знаю, что клиент работает в сфере трубопроводов, то я постараюсь пойти в книжный магазин, найти там пять книг и за минут 30 – 40 их таким образом «прочитать».

То есть я не читаю в полном смысле, но «вытаскиваю» информацию, которая у меня потом в голове бессознательно склеивается в одну картинку, и довольно неплохо.

А если я вижу, что информация из этой книги хорошо подана и она мне нужна, значит, я сажусь и уже внимательно читаю. Это третий «проход».

Чем быстрее вы умеете читать, поглощать и перерабатывать информацию, тем лучше это сказывается на вашем кошельке, потому что скорость и массовость очень много решают.

НЕ ОТПУСКАЙТЕ СЦЕПЛЕНИЕ

Многие пытаются решить проблему пошагово: сделают первый шаг и смотрят, что получится. Сделают второй – и смотрят, что получится. Сделают третий – и смотрят...

Это мне напоминает то, как новички водят автомобиль – сплошными толчками, рывками, постоянно двигатель глохнет, потому что сцепление отпускают...

Такой метод очень плохо работает, потому что жизнь иногда не позволяет выполнять что-то пошагово.

Запускаешь сразу десять дел, и одно обязательно хорошо сработает, а еще два-три – чуть похуже.

Предугадать же, в каком же из десяти подмоченных патронов будет сухой порох и он выстрелит, – нельзя.

Поэтому нужно заряжать все – и не убирать палец с курка.

ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Бывает, встречаюсь с людьми и они не знают, чего хотят, то есть работают в «запарке». Как это решать?

Их надо просто дрессировать, как, например, дрессируешь собаку.

Рамки, жёсткие рамки!

Одна из причин, почему я держу жёсткие рамки для себя и для своих клиентов, – это потому, что если они хотят получить именно то, что я могу дать, они обязаны играть по моим правилам.

Пословица про свой устав в чужом монастыре, думаю, давно всем известна.

Если кому-то не нравятся мои правила – у нас свободная страна, в которой никто никого не обязывает.

Обычно люди думают, что у клиентов свобода выбора и они могут развернуться и купить в другом месте, поэтому надо вокруг них плясать с бубном и каким-то образом ублажать, чтобы они, не дай Бог, никуда не ушли.

Это не всегда так, потому что свобода выбора подразумевает таковую и в обратную сторону: если ты можешь выбрать клиента, ты можешь сказать: «Знаете что, ребята, возьмитесь все за ручки и идите отсюда лесом, потому что вы мне надоели».

И когда тебя доводят, ты говоришь: «Я с вами отказываюсь работать, вы нарушили мои правила, возьмите желтые страницы с контактами моих конкурентов, звоните любым - и вперед. А ко мне с этими и вообще ни с какими вопросами больше не приходите».

Если я увольняю клиента, я увольняю его далеко и надолго.

Если я решаю, что с этим человеком не работаю, то я с ним больше не работаю.

Я обычно это продвигаю и другим клиентам.

Если у меня есть ньюсletter, который я рассылаю всем своим клиентам, то, увольняя кого-то, я не утаиваю, а наоборот об этом говорю.

А если клиент начинает черный пиар?

Всё зависит от того, что вы на данный момент продаете.

Если продаете доллары со скидкой, то у вас всегда будет очередь людей.

Как раз на тему того, что клиент скажет одному, второму, третьему, совершенно не задумываюсь.

Если они не работают по моим правилам - они со мной не работают вообще.

Мир большой, и всегда найдется человек, которому будет импонировать именно мое отношение к жизни.

Поэтому когда клиента ставишь в жесткие рамки, получается очень неплохо.

Приведу еще такой пример.

Я смеялся по этому поводу очень долго, мне он очень нравится: одна из знакомых тоже ведет какой-то консалтинг и тоже ставит клиентов в жесткие рамки.

Однажды она сделала конкурс: вот вам три вопроса, пошлите мне ответ на эти вопросы, и у вас появится шанс выиграть какой-то приз.

Трое из ее клиентов по факсу прислали чистый лист - заполнили имя, фамилию, адрес, мейл - и без ответов прислали анкету обратно, только чтобы участвовать в конкурсе.

Что она делает?

Она тут же в ньюсletter отвечает, что были такие-то правила, клиенты по ним не сыграли, я им возвращаю все деньги обратно за их подписку и больше с ними работать не буду.

Отдала им все деньги, которые они ей заплатили, и трое клиентов ушли лесом!

Один из плюсов подобной тактики: если ты делаешь это публично, не прячешь это под ковер, а именно открыто говоришь, то остальные клиенты, которые хотят продолжать с тобой работать, сорок раз подумают, прежде чем сделать какую-нибудь глупость.

Работайте по своим правилам, так, как вам удобно!

Если ты свою жизнь построил так, что тебе удобно начинать поздно вечером работу, а заканчивать рано утром, не нужно подстраиваться под несогласных с таким расписанием.

«Не стоит прогибаться под изменчивый мир».

И он начнет прогибаться под тебя.

Кто больше уверен в том, что он прав, тот и прав.

Если ты таким образом работаешь и не меняешь свои правила под каждого, а постоянен в своих предвзятостях, то найдется определённое количество людей, которым это будет импонировать – твой прямой подход и четкое представление того, чего хочешь.

Это называется верность себе.

И когда в плюсе к этому подходу ты еще даёшь гарантию хорошего результата, это очень хорошо срабатывает на целевой рынок.

Если только целевой рынок - не какие-нибудь манерные, гламурные девушки.

Хотя и с ними тоже может сработать.

Расписание – это тоже рамки.

Когда у тебя расписание более-менее жёсткое, ты знаешь: в 16.00 начинаешь встречу с одним человеком, а в 17.00 у тебя уже второй. И даже если вы в без пяти пять начали какую-то очень интересную тему, ты найдёшь способ её отложить или перенести на следующую неделю.

Это заставляет всех работать в унисон с твоими правилами.

Прямой подход приносит мне больше денег, и при этом у клиентов получается лучший результат.

Они понимают, какие проблемы у них возникнут, если не сделают то, что должны, и поэтому в моих правилах они неплохо себя чувствуют.

Главное – знать себя, уметь себя чувствовать.

Потому что самомотивация – это не когда пытаешься себя пинками загнать в светлое будущее, а когда знаешь, что именно для тебя работает.

Если лучше кнут, значит, с собой работаешь кнутом.

Если эффективнее пряник, значит, себя как-то ублажаешь за сделанные вещи.

Самомотивация – это не то, что ты где-то прочитал и пытаешься внедрить.

Это знание, как с собой бороться и как себя мотивировать.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ

Судьба всегда предлагает нам на выбор несколько вариантов развития событий.

Поэтому нам всегда есть на чем учиться, главное – отметить малейшие негативные мысли, не зацикливаться на них, а развиваться дальше и дальше.

Не надо задавать вопросы: «Получится или нет? А смогу ли я? А поверят ли мне?»

Не надо легкомысленно переносить важные дела на неопределенный срок: мол, это сделаю потом, а пока посижу, в Интернете поброжу, телевизор посмотрю и т.д.

Нет!

Утром встаете и безо всяких сомнений начинаете делать.

Есть хорошее выражение – «рвать работу».

Вот именно это я имею в виду.

МИФ О СВОБОДНОМ ВРЕМЕНИ

Я знаю, как быстро писать книги, и иногда даже учу этому других людей.

Но у меня всегда находится огромная куча дел: бизнес, проекты, встречи – и на самостоятельное написание книжки просто нет времени.

Руки не доходят!

Но я не откладываю написание, а просто покупаю услуги профессионалов, которые возьмут на себя часть работы по составлению издания.

Хотя мог бы, как многие, подумать: «Да ладно, потом как-нибудь напишу...»

То, что свободное время появится «когда-нибудь потом», – это миф, переходящий из поколения в поколение!

Мол, однажды длинными зимними вечерами, когда будет нечего делать, сидя у камина, попивая коньяк и дымя трубкой, можно будет заняться всеми делами, на которые сейчас нет времени.

Да не будет такого!

Неосуществленные дела накапливаются, накапливаются – и остаются вечной мечтой.

А вы только вздыхаете: «А я мог, а я хотел...»

Возможен и другой исход событий: вам вдруг надоест подобное «накопительство», и вы одним рывком воплощаете в жизнь то, что было задумано достаточно вяло.

Но так или иначе, свободного времени не бывает, особенно в 21-м веке.

Если вы сами не планируете, не говорите: «В понедельник с 6 до 8 я свободен», – всегда найдутся люди, которые спланируют ваше время за вас, себе на пользу.

ВТОРАЯ ДВЕРЬ

Меня часто спрашивают: «А что же мне делать, если я не уверен в результате?»

Мой ответ на этот вопрос: Делать, продолжая быть не уверенным.

Результаты в нашей жизни – это зачастую результаты наших действий, а не наших желаний, намерений или уверенности.

Плюс неуверенность – это не мужское чувство вообще, оно из разряда нитья (только не путайте с расчетливостью...)

Так вот, пустые размышления типа «а вдруг», «а если все же...» – это лишь трата драгоценного времени.

Берите и делайте!

Иначе не просто поезд уйдет, а вы так и будете торчать на своем «перроне», провожая составы.

Роберт Аллен однажды сказал, что в жизни есть две двери.

На одной написано «Безопасность», а на другой «Свобода».

И самое интересное, что если ты выбираешь дверь «Безопасность», то и свободу теряешь, и безопасности зачастую не добиваешься (как те люди, которых в один прекрасный день просто сокращают после многих и многих лет работы на «безопасной» должности).

А если выбираешь ту дверь, на которой написано «Свобода», обретаешь и то, и другое.

ПЛОДОТВОРНОСТЬ ЭКСПРОМТА

Обычно, когда ты включаешься в поток дел и сразу к чему-то приступаешь, приходит много идей, желаний, решений, соображений, о которых прежде и не думал.

И результат работы получается иным, нежели предполагалось.

Но всегда – в положительную сторону.

Это уже уловка подсознания. Экспромт дает нам лучшие плоды, чем нечто запланированное.

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЬЮ

Слово «тайм-менеджмент» мне не очень нравится, мне больше нравится “life management” – управление жизнью.

Чтобы научиться ему, нужно уметь как ставить себе рамки, так и нарушать их.

На первый взгляд, странно и непонятно, не так ли?

Но я объясню.

К примеру, я себе говорю, что на конкретный блок дел отвожу день и работаю до результата.

Ни в коем случае не стоит распыляться сразу на несколько целей и метаться между ними, пытаюсь достичь сразу все.

Это только вымотает, а результатов не принесет.

Если же разбить работу на своеобразные части, расположенные последовательно, то дело пойдет намного легче и эффективнее.

У меня блоки распределены так: один до обеда, один после обеда и иногда один вечером или ночью, который чрезвычайно продуктивен в сравнении с предыдущими.

Решению актуальных проблем можно посвятить и конкретные дни, составив «расписание» сразу.

Например, вопросы, касающиеся финансов, относите к пятнице.

Если до этого к вам будут приставать люди с вопросами по финансам, просто игнорируйте их, не отвечаете на почту и т.д. – перенося все финансовые дела на отведенный им день.

НА ГОД ВПЕРЕД

Дэн Кеннеди распределяет свое время очень жестко.

Признаю, что я так не могу, и снимаю перед ним шляпу.

Его график прописан на год вперед!

Если тебе надо с ним вдруг срочно встретиться, придется убить уйму своего времени.

Например, однажды я хотел кое-что узнать и позвонил ему в офис.

Дэна было невозможно застать.

У него нет мобильного и реально достучаться только по факсу, который в свою очередь может добраться к хозяину в течение месяца.

В конце концов я дозвонился до его секретарши.

Она сказала, что есть два свободных окна, а в принципе если у него и будет какой-то гибкий график, то только через несколько месяцев, в апреле и мае.

Для тех, кто прежде мало задумывался о планировании собственного времени, такие масштабы могут показаться фантастическими.

Но вспомните, как пролетает каждый рабочий день, и поймете, что думать на несколько месяцев вперед – это буквально необходимый навык в бизнесе.

СОЗДАВАЙТЕ ОЧЕРЕДЬ

Предлагаю коснуться конкретно консалтинга.

Если к вам кто-то пришел за советом, а у вас все подобные визиты расписано на полгода вперед, то пусть стоят в очереди и платят деньги, чтобы вы для них поработали.

Когда за дверью с выжидающим взглядом стоит толпа, а вы сами выбираете, с кем из нее пообщаться, – это лучший вариант для развития вашего бизнеса.

Толпа слишком большая? – Удваиваете цену, и тогда половина народа пропадет.

А прибыль-то при этом все равно увеличится, ведь когда удваиваешь цену, доход растет во много раз быстрее.

Да, оставшиеся клиенты тоже могут пороптать на взлетевшие цены, но будьте к этому готовы.

На самом деле все объясняется просто.

Средняя норма прибыли в бизнесе – 35%.

В среднестатистической организации, если мы даем на продукт 30%-ю скидку, его надо продать чуть ли не в два раза дороже, чтобы «отбить» прибыль обратно.

Поэтому со скидками я и не дружу; пользуюсь ими только как одним из приемов, но постоянно быть самым дешевым в нише – это жалкий тон.

Обычно многие недоумевают, как же уговорить человека купить, убедить его, какой классный у тебя продукт, сервис и т.д.

Приведу пример. Ты продаешь «Роллс-ройсы». Обычная стоимость каждого – 200 тысяч долларов.

Если выставить цену в 40 тысяч, то первая мысль клиента будет: «А почему так дешево? Наверное, что-то с ним не так». Появится недоверие. Спрос становится хуже.

А если ты ставишь 600 тысяч долларов, у человека в голове щелкает: «А почему 600?» – и тут ты начинаешь рассказывать ему про бесплатную доставку, всяческий тюнинг, апгрейды и прочее в таком духе.

То есть чем выше статус товара, тем больше предоставляется негласной свободы для самостоятельной диктовки цены!

Так что будьте смелее, помните о качестве своих услуг и – создавайте очередь за собственной дверью.

ДЕШЕВО – ЗНАЧИТ ПОДОЗРИТЕЛЬНО

Многие говорят: «Мне конкуренты не дадут сбросить цену на продукты».

Давайте-ка мне телефон, позвоним вашим самым ярким конкурентам и спросим у них разрешения: можем ли мы сбросить цену? Уверен, что они будут не против.

Потому что на самом деле не конкуренты диктуют цену, а сама компания.

Вспомним историю.

Самый большой рынок мира - это Северная Америка. Там Wal-Mart, огромная успешная компания с впечатляющими показателями, закрывает где-то 10% розничного рынка.

Казалось бы, бизнес-идиллия, да?

Но в этой картине мира есть одна серьезная проблема.

Если посмотреть, то в течение последних 50-ти лет чаще всего прогорали именно компании, продававшие со скидками.

Почему?

Ведь вроде бы скидки привлекают больше покупателей...

Запомните, что у людей в голове заложено: самое дешевое не может быть качественным.

Скидки всегда работают временно, и надолго их оставлять нельзя.

Они функционируют как всплеск, как метод привлечения клиентов.

ГЛАВНОЕ – ЖЕСТКО!

Проблема мотивации в том, что она работает только в течение короткого периода времени.

Вот вас затащило, эмоции плещут, ресурс направлен на дело, – и вдруг огонь с хлопком исчез и все остыло.

Чтобы такого не произошло, рекомендую простую схему, требующую, однако, силы воли: мотивируя себя исключительно на успех, жестко при этом толкайте себя вперед, говоря, что другого выбора просто нет.

Ставьте себе рамки: «Я не могу не сделать этого!»

Получается просто убойный коктейль!

Ты просыпаешься, проспав 4 часа, открываешь глаза и вместо того, чтобы закрыть их снова, буквально места себе не находишь от энергии и включаешься в поток дел.

Это, может, не самая правильная и удобная мотивация, но для меня она работает.

КАК ОТДЫХАТЬ?

Меня спрашивают, сколько я сплю в день.

Бывает по-разному, но в целом стараюсь спать хотя бы часов шесть-семь, но не всегда получается.

Я еще обычно полдня отсыпаюсь в один из выходных, а витамины и здоровый образ жизни позволяют нормально себя чувствовать при таком графике.

На мой взгляд, люди обычно долго спят, если им не к чему стремиться, если нет цели, которая буквально подбрасывает их утром с кровати.

Обычно считается, что отдых – это когда ты отключаешься от того, чем занимаешься, а бессознательное «я», пока ты спишь или отдыхаешь, работает над поставленной проблемой.

Я научился осознанно переключаться между разными категориями дел, а не просто отдыхать без дела, а подсознание в это время все равно работает над прежними вопросами.

РАБОТАЙТЕ ДО РЕЗУЛЬТАТА

Успешные люди работают до результата, а не до обеда или до 18.00.

Взявшись за что-то, идите до конца, а прерываясь на отдых, не теряйте нить главного дела!

Очень многие поступают наоборот, и это совершенно неправильно.

Есть одна причина, по которой они проигрывают в казино или в любой другой азартной игре.

У них включаются эмоции, и люди совершенно по-другому начинают действовать – особенно когда работают страх, жадность и т. д.

У человека в голове есть своеобразный «термометр»: «Если я заработаю 20 %, то это сумма, которой я буду просто рад».

Когда же зашкаливает за 30-40%, часть этого люди просто продают.

Так, когда акции начинают падать, многие все равно за них держатся и думают: «А может, еще поднимется? Я же не могу ошибиться, правильно? Оно же вот-вот поднимется! Зачем я буду их продавать?»

То есть люди делают совершенно наоборот. Ждут, ждут и говорят: «Я же купил за 20, почему я буду продавать за 2?»

Дело в том, что когда курс идет вверх, надо ждать до самого упора, а когда он начал падать, до 10 %, например, тогда – продавать.

Но опять же это моя личная стратегия.

Таким образом ты минимизируешь потери и максимизируешь прибыль.

Абсолютно такой же способ применим к эмоциям.

*Когда ты в потоке, не старайся сказать:
«Хватит, пора что-то другое делать».*

*Старайтесь манипулировать этим потоком и
использовать его в разных отраслях и
проектах. Дожимайте до тех пор, пока не
станет заметно, что темп падает.*

*А когда падает – переключайтесь на что-то
другое.*

Во всем, что я рассказал, нет никакой революции.

Я вообще против революций, они слишком односторонни, уперты и поэтому делают нас закрытыми от интересных, нестандартных идей.

Революции – это когда люди бегут в одну сторону и начинают падать.

Тогда все бегут в другую сторону и тоже падают.

А мне интересно смотреть в обе стороны и брать себе только полезное.

Что и вам советую.

УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ

Earl Nightingale, который стоял у самых истоков инфобизнеса еще в 50-60 годы, рекомендовал интересный алгоритм работы: «Если видно, что 95% людей получают не те результаты, которые хотят, то можно просто взглянуть, что они делают. Чтобы, отталкиваясь от этого, попробовать сделать наоборот».

Таким образом можно действовать и в тайм-менеджменте, и в работе с клиентами, и вообще где угодно.

У КАЖДОГО СВОЕ РАСПИСАНИЕ

Один из занимательных примеров, о котором я только недавно узнал, – это то, как поступал один известный американский актер Джон Вейн (играл, в основном, в вестернах).

На очередных съемках ему пытались дозвониться из Paramount Pictures, потому что там начался какой-то кризис.

Секретарша записала, что нужно было передать, достучалась-таки до своего босса и говорит: «Там что-то неладное происходит, очень просят перезвонить».

Он не перезвонил ни через час, ни через два, ни через четыре.

После этого продюсер из Paramount начал трезвонить через каждые 45 минут и орать о возникших проблемах.

Это продолжалось уже пару дней и в конце концов он настолько затерроризировал секретаршу, что она снова зашла в кабинет к начальнику и стала просить: «Пожалуйста, возьми телефон! Говорят, там действительно большой кризис, ты должен уже ответить!»

Тот поднял голову и сказал: «Когда в следующий раз он будет звонить, уточни у него: этот кризис у кого – у него или у меня. У меня этого кризиса нет, поэтому я работаю по своему расписанию».

Сильный ответ, не правда ли?

Генри Киссинджеру принадлежит интересная фраза, с одной стороны, довольно забавная, а с другой – очень точно отражающая именно такой подход к жизни.

Кажется, во время Карибского кризиса он изрек: «На этой неделе кризисов больше быть не может. У меня она уже на все кризисы расписана».

Точно по такому же принципу и нужно управлять своим временем. Если вам предстоит операция на сердце, то, как говорится, пусть весь мир подождет.

Мне кажется, грамотный тайм-менеджмент начинается не с лихорадочных попыток все успеть, а с простой установки: «Мое время – это мое время, данное мне лишь один раз. Поэтому его надо использовать по максимуму».

И эту установку нужно просто вдолбить людям в голову, «выдрессировать» их так, что если вы недоступны, до вас нельзя дозвониться, – значит, так надо и вы откликнетесь, когда это будет вам удобно.

Многие ругаются, потому что я на оставленные ими сообщения могу ответить дня через два-три.

Это говорит лишь о том, что я занят!

А пока я занят, я вообще не проверяю сообщения ни на автоответчике, ни на мобильнике.

Придет время – отвечу, а пока занимайтесь своими делами.

Это совершенно нормально.

Я даже вовсе удалил свою голосовую почту в офисе.

Поэтому если кто-то упорно пытается дозвониться, у него ничего не получается и приходится иметь дело с секретаршей.

Секретарша же ничего конкретного не говорит, и звонящему остается только прислать свою информацию в письменном виде, чтобы мне ее передали, когда появлюсь.

НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ СОБОЙ МАНИПУЛИРОВАТЬ

Если понаблюдать, как большинство людей работает в офисе, вы заметите такую интересную тенденцию: действия каждого сотрудника, его внимание, мысли, шаги начинают контролировать некие внешние источники.

Они им попросту манипулируют.

Обычно у людей время пребывания в офисе не расписано: они только знают, что по общепринятому плану в 9 утра начинается рабочий день, с 12 до 13 часов проходит обеденный перерыв, а в 18 часов пора идти домой.

А что происходит в промежутках между этими точками, представляется смутно.

Именно поэтому внешние источники и начинают тобой управлять!

Один телефонный звонок, другой, факс, на перекур позвали – и день пролетел, а ты ничего так и не сделал важного, не завершил какой-то вехи.

А ведь вроде бы пытался!

Почему же так получилось?

Потому что реагируешь на внешние раздражители.

ПОЛНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ

Когда я себе не мог еще позволить вообще не прийти в офис, я проводил в нем только полдня.

В лучшем случае приходил в 12.00. Иногда в два часа.

Тогда работалось очень хорошо: в первой половине дня я мог сесть в каком-нибудь кафе с Wi-Fi и спокойно поработать.

Мог пойти в библиотеку, еще куда-то – главное, чтобы это было место, где никто тебя не потревожит, не дозвонится, потому что ты выключил мобильник.

Образно говоря, полное погружение!

Ты, как подводная лодка, ушел в глубину и в тишине и сумраке делаешь там все важные дела.

А потом собрался, «всплыл», приехал в офис – и готов ко всяческой текучке.

Как минимум половину рабочего времени полезно вот так «прятаться».

Отличный вариант – это приходиться в офис ночью.

Как раз сейчас у меня на часах 5.10 утра, поэтому никто не звонит, не тормозит.

КОГДА РАМКИ ПОЛЕЗНЫ?

Еще очень важно, чтобы, планируя дело, вы четко представляли себе не только время его начала, но и завершения. И настраивались на установленные рамки.

К примеру, вам нужно посчитать налоги и вместо того, чтобы это откладывать, откладывать и откладывать, просто скажите себе: «В четверг я в 14.00 начну, а в 14:45 закончу их подсчет».

Тогда не будет настроения на работу вроде «как пойдет, так и пойдет».

Я придерживаюсь такого порядка, к примеру, в коучинге. Когда много дел, то на каждого клиента отведен, допустим, час.

Человек записан, к примеру, на промежуток 14.00-15.00. И будь мы в 14:59 даже только в середине обсуждения классной темы, и интересные мысли льются потоком, и все идет так здорово, – клиент точно знает, что в 14.59 я вешаю трубку!

Потому что в 15.00 у меня следующий звонок.

Мы можем обсуждать хоть многомиллионные сделки, стратегии развития и т.д., но в 14:59, что бы ни происходило, трубка вешается.

Когда люди на это «запрограммированы», получается очень легко и продуктивно работать.

Потому что такой порядок заставляет не растекаться мыслью по древу, а в каждую минуту разговора вкладывать максимум полезного содержания.

Не тратить первые 10 минут на «привет», «как дела?», «как погода?», «где был на выходных?».

Человек звонит и говорит: «Сегодня мы будем говорить по списку: первое, второе, третье, четвертое, пятое».

На каждый пункт выделяется по 3 минуты, и в итоге за 15 минут сделано на порядок больше, чем раньше выходило за 2 часа!

Меня спрашивают: «На бесполезный треп тоже так же отводить время?»

Если у тебя есть такая цель – бесполезно потреться, то пожалуйста.

Но если у тебя расписано на четыре часа восемь человек, то бесполезного трепа просто не получится.

Время выходит, ты обрываешь собеседника и переходишь к следующему.

К тому же чем больше человек тебе за твоё время платит, тем меньше у него желания это время разбазаривать.

Платит он тебе 1000\$ за час, и параллельно с разговором у него еще включается этакий внутренний счетчик, как в такси.

Он в каждой секунде начинает видеть определенную сумму денег, поэтому стремится решить все вопросы в плотном, содержательном режиме.

КОГДА ВЫ ВАЖНЕЕ ПРЕЗИДЕНТА?

Многие, даже взяв на вооружение описанный принцип строгих рамок для каждого действия, все равно относятся ко времени легко: мол, конечно с 14.00 до 15.00 я запланировал посчитать налоги, но если вдруг что-то меня задержит, отвлечет, то рамки отменяются.

И человек позволяет себе опаздывать.

Но задайте себе вопрос: что если бы встреча была бы с президентом страны или с каким-нибудь другим известным человеком?

В этом-то случае скорее всего вы были бы на месте не просто в 14.00, а в 13.55, чтобы в два уже начать работать!

Так вот самое интересное, что в вашем бизнесе и в вашей жизни самый важный человек – это не президент, а вы сами.

И если вы сами с собой не можете договориться о распорядке, то вам будет очень тяжело работать.

Важно уметь ценить собственное время!

Если принял решение – должен его выполнить.

Если закрепил время, значит, должен именно в нужный момент сесть и сделать – и добиться результата.

Обычно, чтобы себя настроить на такой порядок, требуется от двух недель до месяца, потому что подсознание уже здорово ориентировано на легкое расслабление и безалаберность.

Только садишься работать, как звонит телефон, и ты начинаешь болтать, потом уже как-то по инерции бродишь по Интернету, читая новости, friend-ленту в ЖЖ и т.д.

Сам себя приучил же заниматься ерундой!

И когда выходишь из этого транса, смотришь – прошло уже четыре часа, которые можно и нужно было заполнить работой.

КУХОННЫЕ ЧАСЫ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Так вот, чтобы воскресить в себе должное отношение ко времени, чувствуйте каждый час и тренируйте волю.

Купите себе будильник.

Мне, например, больше нравятся круглый кухонный таймер, который заводится поворотом ручки на определенное время.

Закручиваешь пружину на 45 минут, на час, он тикает обратно и, когда стрелка возвращается в исходное положение, гудит, звонит, в общем - сигнализирует. Такой таймер не особо большой, но очень удобный.

Причем советую найти именно механический таймер, потому что возвратное движение стрелки, тихий стрекот – все это постоянно напоминает о себе.

Ставьте на каждое дело по часу времени.

На небольшие дела можно и по тридцать минут.

Что-то не успели, не вписались – все равно бросайте и переключайтесь на следующее.

Гарантирую, что в первый раз вы как раз не успеете ничего доделать.

И во второй раз не успеете!

Но из-за этого внутри накапливается некая досада, неудовлетворенность, и подсознание попытается эту «неполадку» устранить.

Ему неприятно чувство незаконченности.

Поэтому когда один раз не успеете, второй раз тоже – неприятное чувство буквально нависнет над вами и заставит в следующий раз уже выкладываться гораздо лучше, чтобы именно в час уложиться.

Буквально через 2-3 недели вы уже будете пытаться обогнать время.

Дали себе час, но постараетесь сделать все за 40 минут, чтобы в течение остальных 20-ти можно было покурить, позвонить кому-то, почитать что-нибудь.

Мне говорят: «Когда я по такой методике работаю, то в конце дня чувствую себя как выжатый лимон».

Вероятно, вы упираетесь в одну точку.

Если вы по этой методике работаете, но делаете однотипные задания, то да – к вечеру вы как выжатый лимон.

В таком случае надо менять тему.

Например, час занимаешься книгой, следующий час – рекламой, следующий посвящаешь e-mail'ам.

То есть, не клиентов надо менять, и именно точку приложения.

Берешь другую тему каждый час, и все в порядке.

Конечно, если ты работаешь с бухгалтерией и у тебя каждый час приходит только другой клиент, а разговор с ним все о том же уже в десятый раз, то к концу дня ты будешь как убитый.

То же самое с чтением книг, кстати.

Почему нельзя читать подряд несколько книг на одну и ту же тему?

На второй книге начинаешь буксовать, на третьей уже вязнешь в тексте, а к четвертой ворочаешь мозгами настолько медленно, что если тебе вслух будет ребенок читать, он и то быстрее сообразит, в чем суть.

Поэтому я каждую следующую книгу меняю, как и каждое следующее аудио, когда читаю или слушаю.

Тогда все происходит иначе.

Ты набираешь обороты и в конце дня не просто не выжатый, а пынешь энергией больше, чем с утра.

ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Как бороться с внеплановыми важными делами?

Хороший вопрос.

Как я с этим борюсь? Я выделяю часть времени специально на них, то есть делаю их плановыми.

Вот я наметил, допустим, 4 часа, и эти 4 часа я буду делать то, что в голову взбредет.

Но у меня есть как минимум половина дня, чтобы заняться действительно важными вещами, которые необходимо сделать.

Что делать, если время начала не запланировано и не зависит от тебя?

У меня хорошо работает выделение блоков по 4 часа, по делу на час.

В течение первых четырех часов запланированно выполняю, например, офисную работу по одному бизнесу; затем у меня перерыв, в который я могу куда-то поехать поесть.

Следующий четырехчасовой блок посвящен уже другому бизнесу. И таких временных отрезков у меня как минимум три в день.

Когда открываешь бизнес, думаешь, что это будет исключительно твой бизнес и ты сможешь работать только полдня.

Вроде как, ты властелин собственного времени.

И когда ты включаешься в работу, понимаешь, что это действительно так.

Причем ты сам выбираешь, в какие 12 часов работать. :)

Каково лично у вас расписание?

Один четырехчасовой блок до обеда.

Затем часовой перерыв.

После него опять блок уже до вечера.

И наконец один ночной блок, который может занимать и больше четырех часов.

Между этими блоками я стараюсь вставить минимум час физической активности: куда-то выйду, съезжу в тренажерный зал.

Когда блоки идут подряд – это очень тяжело.

У всех есть свои увлечения, хобби.

Дэн Кеннеди, например, жокей, он постоянно участвует в соревнованиях.

Барон (Евгений Кудрявцев) летает на самолетах и гоняет на байке.

Я больше дружу с автомобилем, чем с лошадьми или самолетами.

У каждого свои способы отрыва.

Но главное – для того, чтобы ты смог заниматься любимым хобби, ты должен жестко планировать остальное время.

Для того, чтобы ты смог, допустим, пойти порисовать, половить рыбу, иными словами – организовать себе одну половину времени, – ты должен вторую половину категорически зарегулировать.

ВЕРНОСТЬ СЕБЕ

Для многих проблема жестко построить работу с клиентами.

Потому что часто просто нет такого количества клиентов, из которого можно выбирать одних и игнорировать других.

Вырастить их очередь просто.

Если кто-то тебя не устраивает, просто не работай с ним.

Предупреждаю сразу, что будет много людей, недовольных тем, что вы делаете.

Люди, которые на вас работают, будут недовольны. Люди, которые с вами работают, – будут недовольны.

Так вот себе нужно просто сказать: «Все ОК, не переживай по этому поводу. Если результат тебя устраивает, то все остальное должно быть совершенно безразлично».

Я готов к тому, что половина клиентов заявит: «Нам такие условия не подходят. Мы так работать не хотим. Нам нужен человек, которому мы бы позвонили и он сразу взял трубку и ответил».

Значит, я с такими людьми не работаю. Мы просто друг другу не подходим.

Поэтому, чем жёстче ставишь именно свои условия, тем лучше конечный результат.

В конце концов, когда ты приходишь в магазин, ты же не начинаешь переставлять стенды, как тебе удобно, и менять цены.

Не пускайте людей в свой монастырь с их собственным уставом.

ЗА РАМКИ СОРОКА ЧАСОВ

Если ты хочешь получить миллион долларов, а сам не делаешь того, что должен делать человек, получающий миллион, ты этих денег не увидишь.

Они у тебя останутся в разделе «хочу» на всю жизнь.

Это неестественно, когда говоришь одно, а делаешь другое.

Если ты заявляешь: «Я хочу похудеть», – а сам лопаешь тортики каждый день, потом не удивляйся, почему же не сбрасываешь вес.

С тайм-менеджментом абсолютно то же самое.

Причем нужно не просто работать, а впахивать.

Люди привыкли думать так: «8 часов я работаю, остальное время для меня».

Проблема в том, что 40 часов в неделю даны лишь затем, чтобы заработать себе на жизнь, не более того.

Если же хотите получить большее, заработать больше денег – используйте время «для себя», за рамками сорока обычных рабочих часов.

КАК ОТДЫХАТЬ?

Прежде всего, нужно уметь работать, не напрягаясь.

Утром я поработал, потом у меня была встреча, потом я себе устроил массаж – поехал в сра-салон на час-полтора.

А дальше снова за работу.

В принципе можно поток так организовать, что три трудовых блока в день очень хорошо уместятся.

А четвертый как раз идет на все остальное: семья, шоппинг, тренажерный зал и так далее.

Главное – если ты сумел выделить четыре часа личного времени, используй их как угодно, но главное – с пользой.

Не надо банально валяться на диване и смотреть телевизор! Не надо сидеть в Интернете! Жёстче!

*Нельзя быть как тряпка, надо быть как флаг!
Принял решение – сделал, принял решение – сделал.*

По поводу того, что девушки вытесняются книгами, я расскажу интересную вещь.

Недавно мне пришлось разговаривать с одним копирайтером, довольно известным в своей нише. Ему шестьдесят с чем-то. И мы беседовали как раз про копирайтинг: что писать в письмах, книгах и т.п.

Он этак снисходительно на меня посмотрел и сказал: «Знаешь, мне уже столько лет, открою тебе маленький секрет: после определенного возраста копирайтинг заменяет секс».

До такого возраста мы еще не дожили, слава Богу. Но это лишний раз доказывает: каждому свое.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЬГАМИ

Тема денег остается одной из самых актуальных.

На «всеобщий эквивалент» по-прежнему обращено множество взглядов, и главный вопрос, который в них читается, это: «Как много заработать?».

КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ

Проблема в том, что заработать мешает обычно неадекватное восприятие денег, этаким подсознательный стопор.

Его можно сравнить, к примеру, с климат-контролем в комнате: если у вас климат-контроль стоит на 22 градуса, то как только температура поднимается выше этого предела, система включается и начинает охлаждение.

А если температура падает ниже 18-ти градусов, включается функция подогрева.

То же самое и в психологии.

Сравните, сколько вы зарабатывали 5-10 лет назад и сколько сейчас.

Скорей всего, раньше цифра была гораздо меньше.

И если вам сегодня вдруг начнут платить такие деньги, то первая реакция будет: «Нет, ребята, мне это не подходит!» - и вы найдете способ заработка на сегодняшнем уровне или выше.

У многих бывают как спады, так и подъемы.

Так Дональд Трамп, когда его казино обанкротились, выходя из одного из них, сказал о стоящем неподалеку нищем: «У этого человека больше денег, чем у меня».

Но фокус в том, что после каждого нового падения люди поднимаются гораздо быстрее, чем прежде.

Можно в первый раз подниматься лет 20, а потом пройти этот этап за 1-2 года.

Почему так происходит?

Да потому, что когда-то привычный уровень жизни, к которому вдруг возвращает «падение», уже некомфортабелен и неприемлем.

Человек вырос, у него уже другие представления о нужной сумме в кармане!

Все мы знаем свои внутренние характерные особенности, из которых развиваются вполне справедливые запросы.

И если вдруг реальность не совпадает с этими запросами, с тем огнем и напором, которыми вы полны, внешний мир начинает подстраиваться под вас.

Это может показаться удивительным, тогда как это – самый естественный процесс.

КАРТОШКИ ХВАТИТ НА ВСЕХ

Я уже предлагал способы, как в любой нише можно спокойно подняться до хорошего пяти-, шестизначного дохода.

Но у многих включается стопор – они сомневаются, не верят.

Как говорится, насильно мил не будешь.

И даже если вас пиками начнут загонять в рай, выходит, подсознание все равно выкинет обратно.

Приведу такую невеселую статистику.

Средняя продолжительность жизни у выигрыша в лотерею - причем серьезного, больше миллиона долларов - составляет 15-18 месяцев.

Что это значит?

Что через год-полтора у тех, кто выиграл больше миллиона долларов в лотерею, тем самым резко, по их мнению, подняв планку собственного дохода, этих денег не оказывается.

Про бизнес мы поговорим немного позже, сейчас коснемся только личных убеждений.

Для всех жителей постсоветского пространства характерна одна особенность: убеждение в том, что количество денег конечно.

Типичный пример - многодетная семья, где кастрюля с картошкой - на 20 голодных ртов.

Вы понимаете, что если кому-то достанется лишняя картошка, то вам она не достанется вообще.

Подобный подход к деньгам - неправильный, и его корни в нашей ментальности.

Мы должны понять, что количество денег бесконечно!

С одной стороны, «тираж» всех денег, напечатанных в мире, ограничен и выражается определенной цифрой.

На самом деле это не совсем так.

Дело в том, что помимо количества денег, необходимо учитывать скорость их оборота.

То есть если я вам заплачу 100 долларов, а вы кому-то их отдадите или потратите, то общий оборот составит 200.

Таким образом мы за единицу времени провернули 200 долларов, с одной и той же 100-долларовой купюры.

А если мы за то же самое время сделали это 10 раз, то общий оборот составит уже 2000 долларов, то есть в 20 раз больше.

Про виртуальные деньги я вообще молчу.

Банк, получая 5% вклада, на 95% может выдать займов.

Таким образом, количество денег не ограничено, потому что можно увеличивать скорость оборота денег и, главное, делать это бесконечно.

Или взять сумму в несколько триллионов долларов.

Так как ее быстро потратить достаточно трудно, будем считать ее бесконечной.

Так океану все равно, заберете вы у него воду чайной ложкой или подгоните цистерну и будете выкачивать.

Так воздуху все равно, будете ли вы дышать полной грудью или делать сдавленный глоточек через раз.

У других от этого воздуху не убавится!

Есть одно понятие, в английском языке оно звучит как fare share: по справедливости.

У нас было похожее: от каждого по способностям, каждому по потребностям.

Принцип социализма и коммунизма.

А на самом деле ничего справедливого в этом нет!

Равно как и несправедливого.

Просто если вы получите больше, это не значит, что кто-то получит меньше.

Лишь увеличится общий оборот денег.

Следовательно, если у вас будет больше денег, то и у других тоже.

Когда это базовое понимание в вас укрепится, проникнет в подсознание, вы станете мыслить по принципу «пылесоса»: «Буду из внешней вселенной высасывать не столько денег, сколько я заслуживаю, а столько, сколько могу унести».

Лично я не настолько умен, чтобы зарабатывать столько, сколько зарабатываю.

Мне просто столько платят.

Вот люди сидят в платинум группе у Тони Робинса, у Дена Кеннеди.

Когда начинаешь с ними говорить и видишь, чем человек является на самом деле, что он, извините, угод, а получает такое безумное

количество денег, - думаешь: «Почему же я такие деньги не зарабатываю?!»

И доходит: ум и денежные суммы никак не связаны.

Эти люди поступают просто: вместо того, чтобы черпать ведром, берут и черпают цистернами.

Они не зацикливаются на тему: «А отдадут ли мне?.. А надо ли мне?..»

У них просто нет этого в голове, а вместо – правильные базовые установки относительно денег.

Стоит их выработать и укрепить в себе, тебя сами находят, сами предлагают денег.

Все начинает органично самостоятельно развиваться.

$2 \times 2 = \infty$

В моем случае поднятие планки проходило по принципу удваивания.

Я получал сначала, например, 100 долларов, и это было хорошей суммой, которую приятно было ощущать в кармане.

Потом, когда уже к ней привыкнешь, она удваивалась, потом еще раз, и т.д. и т.п.

В том числе поэтому я пытаюсь убедить всех: переводите все продажи на продажи долларов со скидкой!

Если вы даете человеку в 10 раз больше, чем он вам заплатит, то количество денег за час, месяц, год теряет смысл.

Даже если вы будете ходить вокруг костра и стучать в бубен.

Но если вы гарантируете человеку результат, и он платит за него, то абсолютно неважно, сколько вы на это тратите времени и сил.

Понятие зарплаты как таковой (или «сколько денег я заработаю в час») теряет смысл.

Да, я столько стою, спасибо, конечно...

Но уже все равно на самом деле, сколько я стою!

Просто говоришь: я тебе дам вот это, ты мне гарантируешь то-то.

Обеспечиваешь результат, и тебе платят за это определенный процент.

Все!

Впервые у вас планка поднимается тогда, когда вы получаете на свой счет, по старым меркам, огромное количество денег.

10 тысяч долларов за вебсайт, например, или 100 тысяч долларов...

В общем, то, что при первом упоминании для вас значит: «Вот это сумма!».

ПРОРЫВ НА ТУ СТОРОНУ

Очень интересно наблюдать, как тренируют врачей.

У Дена Кеннеди был тренинг, часть которого мне довелось посмотреть. Тренировали то ли костоправов, то ли дантистов.

Самое главное было не в том, чтобы назвать цену в 10 раз больше, а чтобы при этом у врача выражение лица никак не изменилось, чтобы он конгруэнтно мог это выдать.

Ведь если на вопрос «Сколько это будет стоить?» вместо ответа начинаешь мяться, естественно, не выдать тебе желаемых денег.

А стоит сказать уверенно - все! Хочешь покупай, хочешь не покупай - это второй вопрос.

Но разрушение внутренней преграды и диктовка цены, в 10 раз большей, чем могла бы быть, - вот что главное и что обеспечивает получение денег.

Преодолев это препятствие, дальше медики решали все просто, уже дело техники начиналось.

Врачей тренировали до тех пор, пока это не стало для них столь же просто, как посмотреть на часы.

Поэтому внутренние установки относительно денег – это самое важное и самое сложное, так сказать, в своей настройке.

НАГЛОСТЬ – ВТОРОЕ СЧАСТЬЕ

Еще существует такая вещь, как синдром отличника.

Одно время я пытался его в себе перебороть.

Наглость - второе счастье, можно просто начать говорить большие суммы и посмотреть, что из этого выйдет.

А дальше подтягивать ценность, которую вы предоставляете, к тем суммам, которые хотите получить.

То есть если вы получаете 100 долларов с клиента и даете ему консультацию на 500-1000 долларов, то найдите способ дать ему в 10 раз больше за это же время - и можете спокойно поднимать цену в 10 раз.

У существующих клиентов, конечно, будет переходный период привыкания, часть их исчезнет, однако новые будут приходить именно за тем результатом, о котором вы говорите.

СКОЛЬКО УНЕСЕШЬ

Так сколько же правильно брать денег?

А сколько унесешь!

Продавать доллары со скидкой безумно просто: если вы 100-долларовые купюры продаете за 10 и гарантируете результат, то к вам выстроится очередь.

Хочешь заработать миллион в год?

Найди способ людям дать в 10 раз больше.

Что же делать, например, психологу?

Вы приходите к нам со своими психологическими проблемами в бизнесе, мы их решаем, и у вас прибыль поднимается в два раза.

А вы мне за это например, платите 10% разницы.

С юристами еще проще: если ты берешься за дело, которое стоит 500 тысяч долларов, говори: «Ребята, я за 25% гарантированно выигрываю дело».

И к тебе выстраивается очередь, только выбирай, с кем хочешь работать.

УЧЕБА НА КРОЛИКАХ

Если вы гарантируете результат, но вдруг не добились его, то отдайте деньги обратно, и ваша репутация при этом вырастет.

По большому счету репутаций вообще две: репутация у клиентов и репутация у конкурентов.

Сразу предупреждаю, что найдется множество людей, полагающих, что вы, диктуя свою цену, сошли с ума, что лучше они заплатят в сто раз дешевле вашим конкурентам.

Они будут думать: «Да как же он так может, какая наглость!»

Негативная обратная связь – это хорошо.

Ее отсутствие – показатель какой-то ошибки в деле.

Главное - если ты отвечаешь за свое слово, проблем не будет.

Нужно быть 100% профессионалом, чтобы давать 100% гарантии.

А учиться можно «на кроликах».

Что-то не получилось – возвращаете деньги.

Этот принцип работает для всех: и для профессионалов, и для новичков.

У профессионала будут свои клиенты, которым он скажет: «Я обеспечиваю более чем хороший результат большему количеству людей, нежели новичок».

Но и у новичка сложится свой рынок, например, где-нибудь в пригороде Пензы.

БЕСПРОИГРЫШНЫЙ ВАРИАНТ

Однажды я слышал речь Шфарцкопфа (это американский генерал, который командовал «Бурей в пустыне» в первую войну в Ираке).

Он сказал, что за год после окончания службы заработал на public speaking и инфобизнесе больше чем за всю свою военную карьеру.

Его спросили: «Что было главным в Иракской войне, почему вы в нее ввязались?»

Он посмотрел на них и сказал: «Знаете, я выбираю битвы, которые не могу проиграть».

Вдумайтесь в эти слова, и все встанет на свои места.

Если понимаете, что вам нечего сказать клиенту, то зачем его мучать своим консалтингом? «Я не для вас, я не берусь. До свидания».

Глядя на очередь клиентов, надо выбирать, образно говоря, тот плод, который висит на самой нижней ветке.

За ним тянуться не нужно! Срывай его – и вперед!

Огромный и, пожалуй, главный плюс такого принципа в том, что уже не вы охотитесь за клиентом, а он за вами.

У многих ведь маркетинг хромает потому, что наоборот все построено: они охотятся за новыми клиентами.

А ведь компаний много, и когда все они начинают наступать на человека со своими предложениями, он просто отбивается.

И привлечь его становится уже проблемой.

Но эта проблема просто растворится в воздухе, если к Вам выстроится очередь.

Просто выбираете людей, с которыми Вам приятно работать, с которыми Вам хочется работать и которые Вам за это платят большие деньги.

Разве не удобно?

Добиться такого позволяет именно инфобизнес – добавление инфопродуктов к Вашему бизнесу и реклама не сервисов и продуктов, а, например, книг.

То есть Вы продаёте информацию о том, как человеку добиться результата, который ему нужен.

ПРОДАВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ

Мне задали вопрос: «Что делать, если я продаю софт, а он стоит от 800 до 3000 долларов?»

С софтом очень просто, себестоимость его очень маленькая.

Но я-то продаю не софт, а результат, который принесет человеку его использование.

Если приобретаю продукт и сделав все так, как я рекомендовал, человек достиг нужного результата – я за него рад.

А если ничего не было сделано и коробка простояла в шкафу, запросто могут вернуть обратно.

Такие клиенты мне не нужны, я ценю свое время и заставляю их его ценить.

*У Дэна Кеннеди есть прекрасная мудрость:
«Если я третий день подряд просыпаюсь с
мыслью о вас и о ваших проблемах, и я с вами не
сплю, значит вы мне не нужны как клиент».*

Что это значит?

Сейчас постараюсь объяснить.

Мало того, что к вам приходят клиенты, которые платят много денег, но из них вы можете делать еще и выборку, так сказать, беспроblemных людей, которые платят вам много денег.

У большинства в голове забито, что чем больше денег, тем больше будет проблем с клиентами.

Из моей практики все совершенно наоборот, - чем больше человек платит, тем меньше у тебя с ним возникает трудностей.

Обычно проблемы начинаются с теми, кто вообще не хочет платить.

Или хочет очень много и бесплатно.

Так вот, беспроблемных начинаешь видеть с опытом.

Проблемных видишь сразу, когда звонят и достают, когда пытаются качать права.

Неопытные в покупке консалтинга люди полагают, что если они платят большое для них количество денег, то имеют право написать кучу вопросов, дернуть тебя ночью и так далее.

Я отзываю такого товарища в сторону и говорю: «Мужик, повторяю еще раз, мои правила вот такие, ты согласился, ты заплатил, работаем! Тебе не нравятся по какой-то причине - на тебе деньги обратно, до свидания».

Приведу типичный пример из консалтинга.

Вызывает консультанта президент компании и говорит: «Знаешь, я посчитал, сколько мы на тебя тратим, сколько ты привел клиентов и прочее, и выходит, что я получаю в 8 раз меньше». Президент компании получает в 8 раз меньше тебя, а ты еще и работаешь здесь раз в неделю.

Ответить ему можно просто: результаты! Президент компании может получать в 10 раз меньше, но если он не знает того, что знаете вы, вы даете ему это знание и в конечном итоге результат, который и стоит указанных денег.

ГОТОВЬТЕСЬ СТАТЬ БЕЛОЙ ВОРОНОЙ

Готовьтесь к неадекватному отношению к вам.

Если вы пытаетесь понравиться абсолютно всем, то больших денег вам не видать.

Я вам говорю сразу, чтобы не было иллюзий по этому поводу.

Чем больше у вас становится денег, тем больше вам народ начинает завидовать.

Это совершенно нормально.

А вам и не нужно нравиться всем.

Мне хватает 5 % тех, кто достаточно жизнью побиты, чтобы понимать, о чем я говорю.

Причем я не пытаюсь говорить именно то, что человеку хочется услышать.

Он-то хочет услышать: «Это не ты виноват в проблемах, это все внешние обстоятельства, плохие клиенты, да и страна тоже не та, и правительство тоже не то, и налоги...» - и так далее.

Полная ерунда!

Каждый человек притягивает к себе то, чем он является.

Для 99% это неприятно слышать, им про это неприятно говорить, и это нормально.

Но с такими людьми я не то что работать, а в целом общаться даже не хочу.

Мне всё равно, что они обо мне думают.

Я прошел этап, когда пытался понравиться всем и задумывался: «А почему же ко мне вот те-то так плохо относятся?»

Вы тоже его пройдете.

Как только вы начнете зарабатывать в 10 раз больше денег, чем ваш сосед, родственники, знакомые и так далее, то все они будут считать, что вам неизвестно почему везет.

Что всё, что вы делаете, это не просто результаты труда, а вам почему-то именно незаслуженно повезло.

Это нормально.

Есть такая поговорка: «Чем больше я работаю, тем больше мне везет».

Через это проходят все успешные люди, и вы через это тоже пройдете.

МЕТЬТЕ ДАЛЬШЕ, СМОТРИТЕ ГЛУБЖЕ

В восточных единоборствах есть следующий принцип: когда собираешься разбить доску или кирпич и целишься в поверхность, разбить ее очень сложно.

Но если целишься на пару сантиметров за поверхность доски, если цель вашего удара находится немного глубже, тогда она пробивается с одного удара.

То же и с деньгами: если у вас цель больше, чем просто деньги, то они у вас появляются.

А если цель единственная – зеленые бумажки с портретами мертвых людей, за этим миражом вы будете бегать всю жизнь.

Деньги – всего лишь инструмент, средство достижения цели.

Теперь немного уйдем в эзотерику.

Деньги – это потенциальная энергия, ресурс, с которым можно что-то сделать.

Что такое потенциальная энергия в физике?

Это энергия, накопленная в чем-то и пытающаяся выйти и самореализоваться, причем во что-то большее, буквально выплеснуться.

Я убежден, что и наши желания и мысли тоже материальны.

Что такое желание?

Это мысль вместе с эмоцией.

Итак, мы решили, что желание и мысль материальны, что это вид энергии.

Если брать за аксиому, что каждая потенциальная энергия хочет реализоваться, то и наши желания, раз они материальны, тоже имеют самосознание и их миссия – реализоваться в жизни.

Если к вам в голову приходит какая-то классная бизнес-идея, вы ночью не спите, а потом рассказываете одному, второму, пятому, десятому и через некоторое время остываете, ничего не делаете - проходит полгода, год, и совершенно случайно в магазине, на телевидении, в Интернете, вы видите свою идею реализованной.

И вас начинает попросту колбасить: «А вот я мог бы быть там, я мог бы быть тем мужиком, который собрал свои полтора миллиарда со скайпа».

Желания материальны, и они всегда найдут того, кто их воплотит в жизнь.

Причем они исполняются тогда, когда ты готов заплатить по всем их счетам.

Каждое желание стоит каких-то денег, нервов, времени и ресурсов, и чем сильнее хочется, тем дороже обойдется воплощение.

В эмоциональном плане, в финансовом, в любом - есть счет, по которому надо будет платить.

Если вы идете вперед до результата, у вас этот результат будет.

Если вы идете вперед до 5 часов, а потом до завтрашнего утра у вас перерыв, то результат не надвигается.

Желания приходят к тем людям, которые помогают им реализоваться.

Чем больше желаний вы берете – своих, не своих, неважно, - тем больше они к вам приходят, это принцип магнетизма.

И к тому, кто воплощает одну идею, потом вторую, третью, идеи начинают ломиться десятками, потом сотнями, тысячами.

Я не говорю, что успех порождает успех и так далее.

Если взять все и разделить на всех, через два года окажется, что у тех, у кого были деньги, они и будут, а у кого не было, у тех и не будет.

Примем за аксиому, что желаниям тоже нравится воплощение, их «прет» от того, что вы позволяете им развиваться.

Точно так же с людьми.

Чем больше вы людям помогаете самореализоваться, тем больше их будет к вам «магнитить».

Это возвращает нас к гарантированию результатов.

Если вы гарантируете результат и действительно сдерживаете свое слово, то через какое-то время толпа, которая продолжает вокруг вас накапливаться, просто зашкаливает, опровергая все логические законы.

Деньги работают абсолютно так же: им принципиально надо умножиться, чтобы из одного сделать два, из двух – четыре.

Плодиться и размножаться – это и их миссия, причем ориентированная как на заработок, так и на траты.

Естественно, деньги стремятся уйти от того человека, который их просто тратит, не зная, что с ними делать, и уходят к тому, кто их умножает.

ГОТОВЬТЕ ЛОПАТУ

Нужно видеть и увеличивать ценность своих советов, своих продуктов, и люди будут приходить к вам еще и еще.

Потом вам надо будет лопатой отмахиваться от желающих принести вам деньги.

Физически у вас не будет столько времени, чтобы окучить весь рынок, потому что он будет увеличиваться по экспоненте, и вы будете расти в геометрической прогрессии.

Кстати, о работе...

«Каждому по труду...» и так далее?

Я категорически с этим не согласен!

Допустим, ты отработал с авралами, тяжело, грузчиком отпахал 31 рабочий день.

Получил 1000 долларов, пришел в банк и, отдавая деньги, говоришь: «Вы знаете, я кропотливо работал, я убивался целый день, я впахивал, как папа Карло».

А рядом стоит человек с такой же тысячей долларов, которую заработал – просто кашлянув, или открыл глаза, волшебным образом.

За то, что ты очень много работал, тебе больше не заплатят.

Тысяча долларов остается той же самой тысячью долларов.

Если ты в школе мог прийти к маме и сказать: «Я так тяжело работал», - там тебе была эмоциональная поддержка, «ты себя не жалеешь» и так далее.

В природе такого нет, она не поощряет тяжелую работу.

От количества усилий деньги не растут, они растут от увеличения результата.

Если вы начинаете оптимизировать выдачу конечного результата людям, и именно ценностью ваших трудов, то чем выше вы оптимизируете, тем больше денег будет к вам приходить, и ваши 10% всегда вас найдут.

Это может быть вопрос инерции, может - вопрос времени, пока вы поймете, что заслуживаете этих денег и будете нагло говорить: «А я стою такой суммы».

ПОЙМАЙТЕ ПОТОК

Если вы даете ценность рынку, то ваши 10% вас найдут, так или иначе, рано или поздно, не через одного, так через другого.

Как говорится, всё вернется сторицей.

Если вы – автор, пишете книги, особенно если давно, то вы не порождаете информацию, а передаете ее.

Она сама живет в воздухе, целым потоком.

Нужно поймать поток, срезонировать внутри и переложить на бумагу.

Давайте возьмем стихи - типичный пример написания в потоке.

Когда пытается человек из головы их выдрать, получается то, что не цепляет.

Нобелевский лауреат Иосиф Бродский говорил: «Не поэт управляет языком, а язык вертит поэтом».

Ты включаешься в поток, он сливается в слова, ты потом читаешь и думаешь: вот это да, я этого не мог написать!

Это и есть вдохновение.

Именно поэтому поэты пытаются пить, чтобы вызвать у себя состояние потока.

Задача автора – увеличить поток, проходящий через него.

Каким способом, неважно.

И тогда твой КПД - это проценты, которые остаются.

Увеличивая поток, становишься его производной.

Ты ему служишь, ты помогаешь ему раскрыться.

И чем мощнее поток, идущий через тебя, тем больше кусочков, крошек, которые у тебя остаются.

Возвращаясь к теме дзенской пословицы: «Первые полжизни ты ищешь путь, а потом путь находит тебя».

Я знаю свою миссию.

То, что я делаю, я не делаю для денег, не делаю для материальных вещей - для машин, домов, путешествий.

Я не против всего этого, не буду сопротивляться, но...

Когда у тебя есть своя миссия, когда ты помогаешь огромному количеству людей вокруг развиться и даешь им энергию, ценность, за которую они платят, твои десять процентов тебя найдут.

Будете ли вы пытаться взять их и залить обратно, как Мария Тереза, которая на собранные миллионы долларов открывала больницы, или оставить себе – уже не столь важно.

ИЗВРАЩЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИЮ

Есть люди, которые меня поражают.

Они заучивают из книжки какой-нибудь такое правило: если ты будешь экономить всю жизнь, то когда тебе будет 70 лет, ты сможешь стать миллионером.

Да тогда уже за миллион долларов можно будет машину заправить один раз, ну два!

Пытаясь экономить, ты пытаешься поймать низ, выход из потока.

Ты его пытаешься экономить!

Я не говорю, что экономить плохо.

Экономить нужно, важно, и деньги любят людей, которые их удваивают, утраивают, удесятеряют.

Правильно вкладывать не глупо и это еще надо уметь делать.

Но пытаться стать миллионером, экономя деньги – это маразм.

Гораздо лучше, проще и эффективнее – увеличить входящий поток.

Спрашивают, почему 10%, а не 20%. Чем больше ты этого потока переправляешь на свои нужды, на себя, тем мощность потока меньше.

Можете проверить на себе: для увеличения потока как раз 10% оптимальны.

Меньше – люди не верят.

Не верят же, что можно написать книжку за 3-4 часа!

Так же и с деньгами.

Есть те, которые платят 25%, но при 25% поток уменьшается.

Зависит от того, что вам важнее: если окучить меньшее количество клиентов с большим КПД – вы увеличиваете процент.

25% - это нормально, 50% вообще потолок.

Я считаю, 25% - это адекватная граница, выше которой минусы усиливаются гораздо быстрее, чем плюсы.

Я для себя решил, что работа на увеличение потока гораздо важнее. У меня приоритеты другие, 10% как раз моя сумма, те деньги, которые я могу с людей не просто просить, а требовать.

Это мои условия жизни.

Это те правила, по которым люди со мной работают.

Человеку это подходит – отлично, а не подходит...

Бывают такие интересные книжки: «Что делать, если вас бросила девушка», или «...вас бросил молодой человек».

Нужно выйти на улицу, поднять голову и закричать: следующий!

В этом случае то же самое.

Что делать, если одному из ваших клиентов не нравится, что вы делаете или как делаете?

«Свободная касса», совершенно верно.

Следующий!

До свидания.

Не париться на эту тему.

Поэтому, 10% - это моя сумма.

Каждый свой процент находит сам.

Если ты жестко стоишь на своей позиции, то находится определенное количество людей, которым эта позиция импонирует.

Которые в жизни уже пороку понюхали, скажем так.

С ними мне интересно работать.

Есть пионеры - они сомневаются, с ними не так интересно работать, потому что их приходится и мотивировать, и пинать, и объяснять, и заставлять что-то делать.

А с людьми, которые понимают, куда дело идет, и у которых моя информация накладывается на пережитую, результат резонирует гораздо выше.

Есть старая поговорка: «Еж – птица гордая, не пнешь – не полетит».

Как раз из этой же серии.

Те, кто выживет в катаклизме, из них что-то получится.

Те, кто не выживет – значит, не выживет.

ТРЕХШАГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СВОИХ ФИНАНСОВ

В качестве дополнительного и очень практического дополнения я хочу затронуть еще одну важную и интересную тему.

Сейчас мы вместе пройдем через один процесс – думаю, он вам в чем-то поможет.

Впоследствии вы сможете его взять и самостоятельно довести до конца или усовершенствовать, если захотите.

Если решите доделывать, то рекомендую это делать в парах или тройках - так проще.

Есть такой большой важный вопрос: почему цели не достигаются?

Есть какие-то цели, и они остаются недостижимыми.

У этого явления есть причина – я не буду ее сейчас называть, к концу части вы поймете сами.

ПОЧЕМУ ЦЕЛИ НЕ ДОСТИГАЮТСЯ

Итак, первый шаг.

Возьмите ручку, лист бумаги и разделите его на три части.

В первой графе пишете то, что мы назовем программа минимум – сколько денег вам нужно в месяц, чтобы просто жить сегодня.

Мы не говорим о выживании – просто нормально, ровно, спокойно жить.

Каждый пишет себе в тетрадку свою сумму.

Число, которое написали, умножаем на 12 – у вас получается сумма в год. Многим понадобятся калькуляторы – у кого есть в телефоне, пользуйтесь, не стесняйтесь. Кто в столбик будет считать, заранее запасайтесь бумагой.

Второй шаг – пишем в следующей колонке программу плюс.

Это уровень жизненного комфорта.

Когда те, кто любят путешествовать, могут это делать.

Когда вам не нужно думать, купить или не купить пару штанов, или сколько стоят джинсы.

Это уровень комфортабельной свободы, но без особой роскоши.

Сколько вам нужно, чтобы сегодня чувствовать себя свободным и особенно не думать о деньгах?

Кто не может определиться со своей цифрой, умножьте на 2 или на 3. Это будет ваш бюджет на месяц.

Теперь умножаем на 12 – это годовой бюджет. Копейки можно не считать.

Третья графа – программа максимум.

Это то, чего на самом деле хочется.

Подумайте, чего вам хочется? Жить можно и на то, что во второй колонке. Но сейчас вам нужно понять, почувствовать свои желания.

Представьте, что вы пишете письмо Деду Морозу. Вам нужна цифра, которую хочется получать в месяц.

Не пытайтесь что-то обдумать логически – вы не знаете, как ее достать и получить, но она вас тянет, как магнитом. Написали, умножили на 12 – это в год. Главное, везде посчитайте годовые суммы – от них и будем отталкиваться.

Дальше в первой колонке пишем месяца: январь, февраль, март, апрель, май, июнь, июль, август, сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь. Те, кто быстро пишет, могут заполнить это во всех столбиках. Прежде, чем мы пойдем дальше, скажу самое важное: во всем, что мы будем делать, главное не думать, а чувствовать.

Математика хороша как второй шаг.

Но изначально эти цифры должны с вами резонировать. Не просто – «надо писать это» или «хорошая цифра это» – пишете то, что отзывается внутри.

Разные люди к деньгам относятся по-разному. Все мы хотим расти: начать из сегодняшней точки и выйти где-то у горизонта. Прямых линий в жизни не бывает – все это знают и понимают.

И с точки зрения доходов есть три типа людей.

Первый – те, которым удобнее ступенчатый рост: +1, +2, +3 и т.д.

Второй тип - те, кому удобно по принципу: живу-живу-живу – раз, мне обломилась куча денег – и я снова живу-живу-живу.

Третий тип – это «принцип хоккейной клюшки»: когда ничего не происходит, не происходит, не происходит, а потом раз – и в декабре пошло.

Сейчас вам нужно решить для себя, к какому типу вы относитесь, что для вас было бы комфортнее. Дальше заполняете все в соответствии со своим типом.

Следующий шаг.

Допустим, сейчас у нас январь, и мы начинаем планировать весь оставшийся год.

Пишем в январе ту цифру, которую получили за январь. Соседу не показывать. То есть пишем какую-то цифру, отличную от нуля – реальный доход января, в любых условных единицах.

Дальше работаем только с программой минимум. У нас есть цифры. Мы знаем, сколько хотим в год – обозначили на первом шаге. Мы знаем, сколько у нас есть сегодня – написали только что.

И теперь наша задача, расписать доход так, чтобы сумма ваших доходов ежемесячно, которые вы сейчас будете вписывать с учетом роста, совпала с той суммой, которую вы указали на первом шаге для программы минимум.

Если вы хотите постепенный постоянный рост, то у вас будет схема: +\$1000, +\$2000, +\$3000 и т.д. Предупреждаю, что с первого раза она у большинства из вас может не получиться. Объясню на примере, чтобы было проще: сегодня отвлеченный человек в вакууме зарабатывает \$1 000 в месяц, программа минимум у него \$3 000 в месяц, соответственно \$36 000 в год. За январь он заработал \$1 000, а потом будет \$1 100, \$1

200, \$1 300 и так далее. Складываем эти суммы – \$36 000 не получается – значит, промахнулся, надо увеличивать разрыв.

И делаем так, пока общая сумма доходов не совпадет с общей суммой на год, которую вы себе поставили.

Если у вас нынешний доход больше, чем прожиточный минимум, то пишите его. Если ты не будешь расти и все равно получишь \$60 000, то пиши \$60 000. Таким образом, в ноябре - декабре вы в любом случае будете получать больше. И каждый должен точно знать эту сумму. На сколько существенно больше: \$3 100 или \$18 000?

(Примечание: желаемые/прогнозируемые суммы необходимо указывать в той валюте, в которой Вы получаете деньги ежемесячно. Иначе они для Вас так и останутся виртуальными.)

Переходим ко второй колонке – к программе плюс.

В январе опять пишем, сколько есть сегодня. И с увеличением шага, чтобы догнать годовую цифру, просчитываем до конца года. Повторюсь, что шаги должны быть с учетом вашей системы – не обязательно ступенчато.

Может, вы всю сумму заработаете в ноябре. Кто-то будет планировать, что лето провальное, поэтому весну и осень надо выше; кто-то зиму планирует быть в Таиланде, соответственно надо в другие месяцы догонять – как угодно.

Кто-то вообще будет летом работать, потому что на все остальное время тусовки запланированы.

Третью колонку делаем точно так же, как первые две.

Сейчас ловите свои ощущения, когда «в зобу дыхание сперло» от помесячного шага в \$3 000 и больше. В какой-то момент, когда вы

понимаете: для того, чтобы достичь своей цели, вам в октябре придется заработать 3 миллиарда, у некоторых начинает сердце подпрыгивать.

Но это нормально. Это то, как ваши цели, которые вы написали на бумаге, приближаются к вашей реальной жизни, к вам. Это тот способ, как можно сделать ваши мечты и цели реальными.

Реальность строится только так – когда ты точно знаешь, что в феврале должен заработать такую-то сумму. Для минимального уровня столько, для комфортабельного – столько, а для достижения цели должен заработать столько.

Если получается больше, то отлично.

На этом этапе возможны разные реакции. У многих начинается: «Так мне же для того, чтобы были машины – пароходы нужно аж вот столько зарабатывать в месяц», – а для некоторых: «Это всего лишь вот столько мне надо в месяц?»

У людей разная реакция.

Ты знаешь сегодняшнюю точку и теперь можешь ясно увидеть, как тебе нужно вырасти, чтобы итоговая картина получилась такая, как ты хочешь.

У тебя есть сегодня, есть конечная точка и есть 12 шагов к ней. Я сам во второй колонке, по-моему, только раза с четвертого попал в правильную последовательность. Причем надо обязательно это упражнение делать вручную – так лучше чувствуется, эмоционально дергает сильнее.

Со стороны это упражнение может показаться глупым и ненужным – это не важно. Оно работает. Оно относится к вещам из раздела «черт знает почему, но работает».

Следующий этап: у кого первая страничка пройдена, работает со второй, у кого вторая пройдена, работает с третьей.

Работаем с тем, куда нужно подниматься. В конце концов все равно будете работать с плюсом.

Посмотрите сейчас на сумму, которая у вас написана в каждый месяц, и прочувствуйте ее: май – \$5 000 – нормально, декабрь – \$50 000 – отлично. Проводите всё через себя. Почувствуйте, как 31 мая эта сумма упала на ваш счет.

Сейчас у вас как раз начинается перепрошивка: вот тут надо бы повыше, тут маловато, а здесь можно сделать, но многовато.

Вам нужно почувствовать (не обдумывать, а почувствовать), что будет нормально, неплохо.

Сначала работаем с первой колонкой, потом со второй, потом с третьей. Важно, чтобы нарисованный вами график совпадал с вашим внутренним.

Чтобы не было \$1 000, потом \$40 000, потом \$8 000 000 – без сумасшествия. В этом упражнении нет правильных или неправильных графиков – как вам внутренне нормально, так и нормально. Если мало – можно добавить, если много – убрать – главное, чтобы конечная сумма была равна или превышала той, которую вы указали изначально. Не думайте сейчас, откуда деньги придут – ты им понравился, они к тебе пришли.

Следующий шаг. У вас сейчас выстроилась таблица из трех колонок: минимум, плюс, максимум.

Дальше опять по очереди берем колонки – сначала работаем с первой, потом со второй, потом с третьей.

Смотрим на одну сумму и в процентном соотношении представляем, откуда она приходит: 20% оттуда, 40% отсюда, 10% от Иван Иваныча.

И если вы чувствуете, что еще откуда-то придут деньги, но вы сейчас не знаете откуда, напишите – проект х. Это какой-то непонятный проект из будущего, который откроется у вас, например, в августе.

На примере: допустим, у вас 2 текущих источника денег.

Так и пишем: от одного 40%, от второго 60%, потом от обоих по 50%, а тут добавляется новый проект, на него сначала 10%, потом 20%, потом 30% и дальше по 30%. То есть как-то балансируем, чтобы понять, откуда приходят деньги.

Это должна быть несложная структура.

Если суммы становятся больше 100%, тоже нормально.

Перебор не прогар, это нормально.

Повторюсь, что эту вещь лучше делать в парах, одному сложно, потому что начинает колбасить. Сделали первую, вторую и третью колонки.

А теперь самое интересное.

Сегодня какой-то месяц, мы работаем с плюсом – это не интересно, это уже понятно. В этом месяце в плюсе вы должны получить такую-то сумму, 40% отсюда и 60% отсюда.

Что нужно сделать в этом месяце, чтобы пришли эти деньги? Это ответ на все вопросы. Какой продукт мне запустить? А может мне что-то добавить? Вам нужно столько-то денег.

Как вы их получите – это детали. Не получается так – идете иначе, не получается иначе – идете совсем с другой стороны. Как – совершенно все равно. Это ваш план.

Если вторая колонка получилась, почему бы не зайти в третью. Плюс в том, что вы работаете не с годовыми и итоговыми суммами, от которых вас колбасит, особенно от конечных в третьей колонке. У вас есть конкретный план на ближайший месяц – с ним и работайте.

Рассуждайте так: чтобы получить столько денег в этом месяце, я должен сделать это, это и это. И для следующей суммы я должен сделать то, что у меня выстрелит в следующем месяце, и начать рекламу вот этого.

План действий идет только от суммы. И тогда в конце года у вас стихийно появляются те итоговые деньги, которые вы запланировали.

Не хотели когда-то там, а подумали, запланировали, проработали, внедрили и получили.

А все вокруг будут считать, что вам опять повезло.

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

В бизнесе очень многие зациклены на привлечении новых клиентов и увеличении своего дохода.

Это, конечно, очень неплохо и везде пропагандируется: по телевидению перед нами то и дело мелькают люди с позитивным выражением лица и неизменно толстым бумажником.

Но честно говоря, всё это преходящее.

В жизни все происходит как бы волнами – то густо, то пусто.

Такая волновая теория работает везде.

И из-за того, что многие сконцентрированы на поднятии дохода, они забывают про net worth – сколько ты стоишь на самом деле.

Оптимизация этой цифры, выражающей твою личную стоимость, гораздо более важна, чем оптимизация дохода.

Ведь доход имеет обыкновение тратиться, причём, чем больше зарабатываешь, тем больше деньги куда-то и деваются.

Согласитесь, как только зарплата поднимается в два раза, сразу находишь, куда пристроить сумму, хотя прежде и не думал о новых затратах.

Это потому, что новые возможности расслабляют, подбавляя ситуации ореола вседозволенности.

И начинает работать пагубный принцип «бери все, что можешь». И даже больше.

Притом, я для себя уяснил, что бороться с подобным не всегда умным увеличением расходов тоже нельзя.

Но его можно контролировать!

Если деньги тратятся, то я смотрю, чтобы ценность вещи или инвестиционного проекта со временем не падала, а росла.

Например, если вы покупаете машину, ее стоимость будет с каждым днем понижаться.

А если квартиру – скорей всего будет расти.

Поэтому вместо того, чтобы покупать вторую машину, имеет смысл подумать о покупке второй квартиры, чтобы потом её сдавать.

Именно с точки зрения оптимизации «net worth» многое, что вы делаете, теряет смысл, так как во многих случаях можно принять несколько лучшее решение.

НАВЫКИ – ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Всегда с лихвой окупаются вложения в собственное образование.

Деньги, инвестированные в навыки, возвращаются на порядок быстрее, чем во что-то другое.

Мы теоретически знаем, как подойти к штанге, как её поднять, но эти знания не дают нам никаких результатов.

Кто-то сказал: «Ослу всё равно, чем ты его грузишь: что книгами, что дровами».

Поэтому информация, которая не была в себя целенаправленно встроена, - лишний груз, источник горя от ума.

На порядок больше ценности, чем знания, имеют навыки.

Без них можно быть умным, безусловно, – но вот богатым уже гораздо сложнее.

Помните вопрос из анекдота: «Почему же ты такой бедный, раз такой умный?»

Он как раз таки обращен к людям, которым достаточно сухого знания, без встроенных навыков.

Возьмём пример ресторана.

Каждый день, для того, чтобы рос доход, хозяин смотрит на цифры: количество блюд, количество посетителей, сколько раз за каждым столом удалось посадить человека и т.д.

Каждая из этих цифр - это оптимизирование дохода, который сегодня пришёл и потратился на зарплаты и прочее.

Если думать не только об этих цифрах, а о будущем: «Что же можно сделать сегодня, чтобы ресторан завтра процветал?» - включается, как говорится, соображалка.

Можно рассудить: «Если у человека день рождения, он идёт туда, где можно есть и пить. Мы, как правило, празднуем не вдвоём, а как минимум человека четыре, а то и больше. Получается, если у каждого человека брать его контактную информацию и узнавать, когда у него день рождения, а потом в этот день присылать ему какой-нибудь купон на бесплатный тортик или обед, то появляется очень большой шанс, что он с собой приведёт ещё несколько человек».

То есть, если у тебя в базе клиентов 40 тысяч человек, то их дни рождения разбросаны по году достаточно ровно.

И если ты 4 тысячи купонов на бесплатный обед разослал в данный месяц, явно, что многие придут.

А примерно по статистике легко вычислить, сколько будет выручки.

В этом случае необходимо оптимизировать доход ежедневно.

С «net worth» дело обстоит немного иначе: доход растёт сам в геометрической прогрессии.

СОЗДАВАЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

Главное в продаже – это постоянный клиент.

Очень мало кто ведёт работу по созданию такового.

Многие сняли какие-то деньги с клиентов, отвернулись и ищут следующего.

Даже когда покупаешь автомобиль, понятно, что через 3 года придётся его менять.

Хоть бы раз мне кто-нибудь прислал открытку: «Приходите на тест-драйв» - или что-нибудь в этом роде!

К сожалению, я такого не встречал.

Или взять, допустим, химчистку: каждую неделю вы сдаёте им рубашки и забираете, изо дня в день.

И представим, что вдруг перестаете в неё ходить месяца на два.

Потом появитесь опять, и хозяин спросит, почему это так давно не видно было, всё ли в порядке? Но ведь логично заметить, что человека давно не видел, и позвонить ему или прислать кого-нибудь, поинтересоваться: вдруг он к конкурентам ушёл?

Почему-то все интересуются, всё ли у тебя в порядке только когда появляешься.

А до этого – не дождешься!

Если правильно работать даже с одним клиентом, он будет приносить тебе деньги всю жизнь.

Поэтому оптимизация клиента – это одна из важнейших задач, на решение которых необходимо настраиваться в бизнесе.

Есть компании, которые правильно работают с уже существующими клиентами и пытаются оптимизировать их.

Существует много способов сделать это.

Можно вкладывать деньги в недвижимость или иные активы, которые растут со временем.

Можно использовать принцип конгломерата, когда вы одному и тому же клиенту предлагаете целую кучу продуктов, решающих его проблемы.

То есть работать с маленьким количеством клиентов и решать как можно больше их проблем.

Например, «Крайслер» - это та фирма, которая взяла нишевый продукт и сделала из него общий.

Вэны ведь использовались только людьми, которые делали доставку. В «Крайслер» подумали: а почему бы не взять этот концепт и не продать его каждой семье? Взять этот концепт и сделать из него продукт для общего потребления – минивэн!

Таких примеров в жизни почему-то не так много.

К сожалению, гораздо больше обратных.

ПРЕИМУЩЕСТВА НИШИ

За узкоспециальный, нишевый продукт люди готовы платить больше, чем за общедоступный и всем известный.

У меня есть знакомый юрист, который это однажды понял, и его дела резко пошли вверх.

Сначала он назначил одну стоимость своих услуг.

Потом начал специализироваться как юрист, решающий проблемы пожилых людей, и начал брать денег в два раза больше.

Затем - ещё в два раза больше, когда стал обслуживать пожилых людей, у которых проблемы со здоровьем.

Чем больше «нишуешься», тем больше денег за твою специализацию люди готовы платить.

Если ты приходишь к простому доктору, ты готов отдать ему определённую сумму.

Если он хирург, он возьмёт с тебя больше.

А если нейрохирург - ещё больше!

И клиент готов платить, когда у него есть выбор: предпочесть профессионала узкой специализации или того, который знает все понемногу.

Узость ниши косвенно говорит людям о профессионализме того, кто предлагает товар или услуги.

Профессионализм же стоит серьезных денег, не так ли?

ВЫ – ТВОРЕЦ ВАШЕЙ ЖИЗНИ

И наконец, хочется в очередной раз напомнить вам (да и себе тоже) одну старую истину:

Вы – творец вашей жизни!

Поэтому живите, как хочется ВАМ.

Делайте то, что ВЫ решили сделать.

Общайтесь с теми людьми, с которыми ВАМ хочется общаться.

И зарабатывайте столько, сколько ВЫ посчитаете достаточным.

А главное – живите счастливо :)

Ведь тем, чем можно управлять, можно и наслаждаться ;)

Удачи вам и попутного ветра!

Андрей Парабеллум

Как купить эту книгу с большой скидкой?

Если вы хотите заказать 10-1000 экземпляров для распространения среди своих дистрибьюторов, клиентов или партнеров, то мы даем хорошие скидки на объемы:

10 книг – скидка 10%

20 книг – скидка 25%

100 книг – скидка 50%

1000 книг – скидка 75%

Чтобы заказать книги, позвоните по телефону (495) 662-99-49

Зарегистрируйтесь прямо сейчас

на нашем сайте www.infobusiness2.ru и скачайте **бесплатно** более 300 аудиозаписей mp3, 100 видео и более 50 книг по бизнесу, инфобизнесу, продажам, маркетингу и личностному росту.

После регистрации вам автоматически откроется наш раздел «Мои продукты» → «Free»