



Мои мысли по поводу книги, или вместо «введения – вывода».

**Это все, конечно, гениально, но не более того.
«из замечаний критика»**

1. Когда мне привезли первое издание этой книги тиражом в 5000 экземпляров, мне сказал издатель: «Ну, на год тебе этого хватит.»

Первая мысль была: «Год, оно конечно многовато, но кто знает, пойдет ли оно вообще?»

Слава богу, сейчас прошло 6 недель и я распродал все.

Теперь я знаю точно, что продам эту книгу минимум, миллионным тиражом и в каждом последующем переиздании, я буду добавлять несколько глав и в первых строках сообщать как идут у меня дела.

2. У меня есть четыре живых примера, (кстати моих личных знакомых), когда посредством книги, люди проявляя интерес, приходили на семинар или тренинг. Простые расчеты: книга – 100 рублей, семинар – 200 долларов. Если книга вышедшая тиражом в 50 000 экземпляров привлечет всего 5 % слушателей на семинар, то это (вычисления на уровне шестого класса)

– 2500 тысячи человек. Умножаем на 200.

– Получаем 500 000. Минус налоги, расходы, все равно неплохо.

Все суммы, разумеется в год.

Если в книге сто пятьдесят страниц, значит одна страница стоит – 3333 доллара. (Представляете, именно эта страница, стоит три штуки баксов. Надо быстрее еще чего-нибудь написать.) Даже, если я ошибся в три раза, – сумма в 170 000 тоже в жизни пригодится.

(Кстати, на сегодняшний день, цены на тренинги изменились, и стоят от 8000 до 16500 рублей за тренинг. Прим. С. Азимов 10.02.2006)

3. Книжка по отзывам моих знакомых, получается веселой, да и в принципе, мне самому нравится перечитывать написанное.

В отзывах, которые я получил, после первых продаж этой книги, было несколько эпитетов, которые по моему мнению соответствуют тому, что я хотел этой книгой сделать: «Волшебный пендаль», «снаряд в голову», «удар под дых.»

То есть, эффект, который был необходим, достигнут, - человек после прочтения книги, **хочет что-то делать, менять.**

4. Если кому-то мои мысли помогут в жизни, уже хорошо, сделал доброе дело.

5. Я не претендую на однозначность и на стопроцентную правильность всего излагаемого, так как всегда существовали и существуют противоречия: – «умный в гору не пойдет,» и в то же время – «не сдавайся, иди до конца.» «семь раз отмерь, один отрежь» и в то же время – «кто не успел, тот опоздал.»

6. Кого-то возмутит стиль изложения, но то, что я намеренно не стал делать, это вводить какую бы то ни было цензуру, корректуру, потому что изложение материала в книге написано языком на котором говорят обычные люди и если вы считаете, что среднестатистический молодой человек, в момент когда ему упал на ногу кирпич, говорит не «Ай, бля, твою мать», а «Невыносимая боль пронзила мою левую заднюю конечность» , в таком случае, страшно далеки вы от народа и не для вас написана эта книга. Enter.

7. Это всего лишь личный опыт, изложенный в моей любимой манере.

8. И еще чего не стал делать, так это править грамматические, стилистические, орфографические и т.д. ошибки. Почему? Здесь я использую правила, которые преподаю на семинаре.

А. Принцип минимальной достаточности: если можно что-то не делать,(без ущерба для прибыли) – не делай.

Я не думаю, что исправление всех ошибок в тексте принесет хотя бы 5% объема продаж.

Б. Принцип «Выдели главное», – и здесь приведу пример.

По результатам исследования одонго английского университета, не имеет значения, в каком порядке распознаются буквы в слове. Галвоне, чтобы преваля и плоендя буквы были на месте. Осательные буквы могут следовать в любом беспорядке, все равно текст читается без проблем. Пичрионий этого является то, что мы не читаем каждую букву по отдельности, а все слово целиком.

То есть, «по аналогии», - успех, или неуспех книги будет определяться её содержанием, а не правильностью написания.

В. Принцип экономии денег.

9. Опять же, когда буду старым и на пенсии, придут внуки, спросят,- «Ну, чё, дед? Как она жизнь молодая.... была? Есть что ответить.

Скажу,- «Не ваше, салабоны, дело.»

И укачу опять куда-нибудь на Харлее.

По делам.

10. Ну все, хватит объяснений,- к делу! К барьеру!

1.Критерии основной массы, или – «вышли мы все из народа... Испугались и снова зашли.»

Глава о том как труд делал из обезьяны уставшую обезьяну, или «Куда ведет тебя то, что ты делаешь каждый день?»

Каждый раз задавая этот вопрос, слышу в ответ, десятки различных разъяснений, но вывод к которому люди сами же и приходят, как правило один и тот же:

Если ты не идешь (бежишь, несешься, стремишься, мчишься как ошпаренный) к своей звезде, то ты служишь СРЕДСТВОМ, для достижения целей других капиталистов – эксплуататоров-профессионалов-любителей ставить народ буквой «Г».

И на вопрос-как прошел вчерашний день? Я слышу глас народа...

- вчера я работал для того чтобы зарабатывать зарплату и по получении, проесть ее в течение последующих 20-ти дней. (Если пропить, то два дня)

Скажите, какие мысли были у вас в голове, когда вы писали заявление о приеме на эту работу?

- Ну, разумеется, я буду получать денег в два раза больше, чем теперь, и вот тогда начнется жизнь полная приключений, вина, кина и домина.

Вот он миг победы. Ты уже шестой годходишь в свой любимый горячий цех, в свою любимую ночную смену. Тобой гордится страна и ты сам гордишься собой – еще два месяца и ты сможешь, наконец, поменять третью смену на вторую.

- вчера я работал над тем чтобы защитить диссертацию, для того, чтобы она была и чтобы я был диссертированный.

Скажите, когда вам до защиты диссертации оставался год, какие мысли были у вас в голове?

- Ну, разумеется, как только защищу..., защитю..., в общем одержу победу, над диссертацией, вот тогда начнется жизнь, полная приключений, вина, кина и домина...

Вот он миг победы. Ты выскакиваешь на улицу с воплем – я защитник диссертаций, я это сделал, я...я...я... и слышишь от прохожего – ну и что, я тоже защитник...

...двух...

...был...

...дай рубль [узкому специалисту](#)

- вчера я встал в 7 утра, чтобы в 9 открыть мой магазин (мастерскую, парикмахерскую, цех), пахал как проклятый целый день, чтобы вечером в 9 его закрыть и в 11 быть дома. До часу ночи занимался бухгалтерией, чтобы проснуться в 7 утра.

И это называется работать на себя, то есть быть самому себе хозяином.

- вчера я учился делать хорошо свою работу, чтобы не было стыдно перед шефом, за бесцельно прожитую жесьть, (или прожитую жизнь)

- вчера я молчал опустив очи долу, когда шеф перековывал мою зарплату на орало.

- вчера я не вышел на работу, потому что думал, что вышел.

- и позавчера я...

- и ты...

- и он..., она, в общем целая страна.

- а куда деваться?

А вокруг нищие толпами стоять..., и рубль за деньги не считают... И тишина...

Куда ведет тебя то, что ты делаешь каждый день?

Резюме: 95% людей живут в режиме «сегодняшнего дня» не задумываясь, или смутно представляя, к чему ведет их деятельность.

Тимошенко Олег

Руководитель службы безопасности банка

Супер! Неординарность полная, которая заставляет работать серое вещество.

**Глава где становится понятно, что без у.е., лучше не вы.ё.,
или что управляет твоей жизнью?**

Скажи мне пожалуйста – что управляет жизнью твоей? Только прежде подумай внимательно.

Наиболее частые ответы – я сам, мои желания, стремления, идея и даже мораль. Я и не спорю, но наука доказывает нечто иное.

Несколько Гарвардских ученых собрались вместе, поймали подопытного ученого из Кембриджа, отобрали у него все у.е. и бросили ночью где-то в районе Таганки.

Ученый из Кембриджа желал ехать на метро и о своем желании сообщил женщине в форме будки, простите, в форме, в будке. На что было дано логичное эмпирическое умозаключение – «Гражданин, билетик-то предъяви.»

Ученый из Кембриджа вновь сообщил о своем желании ехать на метро, на что форма в виде женщины в будке разразилась эмоциональнозаряженными вопросительными жестами

- Ты чё? А? Вааще? Или проездной?

На что уставший кембриджский ученый сказал, что он только желает ехать на метро.

После чего будка в форме женщины категорично заявила:

- «Ща мы тебя – того. Эт самое.»

После чего к ученому подошли витязи в погонах, с резиновой анкетой и повели в неизвестном направлении задавая финансово-экономические вопросы.

А в этот самый момент мимо ученого и витязей проскакал на двух ногах веселый мажорный мальчик напевая пионерскую песенку:

Что мне снег, что мне зной,

Что мне витязь постовой,

Когда мои у.е. со мной.

Ля-ля-ля, ля-ля-ля-ля

Ты хотел бы помочь стать людям добрее,

но у тебя завтра смена в 5 утра.

У тебя есть идея, но жена твоя не может сказать детям, – «сегодня бутербродов не будет, потому что у папы идея.»

Есть желание ездить на Запор-рожице, но денег хватает только на одну половину.

Ты должен каждый день работать. И именно поэтому тебе некогда зарабатывать деньги,(а не зарплату)

Резюме: Как это не печально на сегодняшний день, все твои желания и стремления и идеи умещаются в прокрустово ложе твоей зарплаты. И почти все вопросы упираются в деньги, или точнее в их отсутствие.

Егор Максимов

предприниматель

Получил в свое распоряжение еще несколько методов, как можно зарабатывать деньги.

Теперь остается воплощать все на практике. Придумал хорошую схему с хорошей перспективой, которую обязательно сделаю.

Глава о зависимости, или «мне (не) нравится твоя наивность.»

«Зависимость бывает ра-а-азная, но я завишу, (зависю?) только сам от себя,» – скажешь ты, и будешь по-своему прав, а по-моему нет.

Если ты наточив ножик, стоишь самостоятельный такой в кустах.

Поджидаешь прохожих и просишь у них деньги при помощи пистолета, то это называется работа на себя.

Ты создал свое рабочее место на рынке труда сам, и твое финансовое положение зависит от тебя.

И уйдешь ты оттуда либо сам, либо с помощью людей в черном.

А если ты покрасив палку в черно-белый цвет, стоишь радостный такой в кустах.

Поджидаешь проезжих и просишь у них деньги при помощи радара, то это называется работа на дядю или служба, которая на первый взгляд как будто не видна.

Тебя поставили на это рабочее место, с расчетом получать львиную долю с твоего труда, и уйдут тебя оттуда, когда сочтут нужным, или скорее ненужным. Как дядя решит.

Если ты пришел на базар, вытащил горсть китайских мерседесов и давай продавать их по углам, да закоулочкам, то это называется работа на себя, несмотря на особенности национального базара.

И вопросов, которые тебе необходимо решать самому. – штук шестьсот. Поэтому хочешь – не хочешь, научишься разговаривать руками, держать взгляд, находить место, время, товар, деньги, людей, отмазки.

А вот если тебя поставили на базар, дали два мешка оленьей чешуи и сказали, чтоб к вечеру здесь же стоял с деньгами, как конь перед братвой, то это называется опять же – работа на дядю или – как скажут, так и встану.

И единственное, что ты здесь научишься, – обманывать и материться.

Самое ужасное заключается в том, что работая на кого-то, ты отучаешься думать, так как в большей степени, ты выполняешь чужие приказы и мышцы в голове твоей, отвечающие за смекалку, живучесть, находчивость напоминают экспонат из музея «Амебы скоростные».

Делая механически ту или иную работу, ты приходишь в ужас, от одной только мысли об увольнении, так как последние 12 лет, ты только и делал, что присверливал верхнюю перемычку к нижней стенке. И ты ждешь не дожدهшься стокиллограмового спасательного круга под названием «Пенсия», который (извините, – на который) кидает тебя государство.

Парень, если ты больше ничего в этой жизни делать не умеешь, от кого зависит твое финансовое положение?

Резюме: работая по найму, ты лишаешься (за редким исключением) возможности тренировать свое умение жить (и выживать) в этом мире.

Жанна Кулеба

Представитель 1 категории ВП МО РФ

Супер! Мозги, если честно в нокауте, но появился огромный азарт к лучшей качественной жизни. Открыли глаза на то, что бизнес можно делать без стартового капитала и с чувством кайфа!

Много надо мне отрабатывать, совершенствовать, но зато это жизнь и полет! Спасибо.

Глава о Дяде с большой буквы, или где учат на Босса.

Ищут пожарные, ищет милиция, ищут везде, а не только в столице

Ищут давно, но не могут найти, ДЯДЮ, сумевшего всех развести.

Вам, наверняка, доводилось слышать такое выражение – работа на ДЯДЮ, или все пашем, пашем, а деньги ДЯДЯ загребает.

Если хотите, можно провести такой маленький эксперимент: надеваем лыжи, открываем двери, скользим легкой иноходью к ближайшему киоску и покупаем самый толстый справочник из серии «Работа и зарплата». Открываем на любой странице и читаем: – приглашаются на работу (заметьте, не на зарплату.)

- менеджер – сантехник
- слесарь – администратор
- швея-бульдозеристка
- бухгалтер отпущений

Вопрос первый – скажите, сколько стоит предположим администратор, если его зарплата – 300 долларов?

И вот здесь кроется маленькая тонкость. Если вы рассматриваете зарплату с точки зрения претендента на эту работу, то вы видите 300 баксов, которые вас устраивают.

Но если вы посмотрите с другой стороны, то есть хозяина (или ДЯДИ), то вам станет ясно, что 300 долларов вы будете платить, лишь тогда, когда работник будет приносить минимум 500. Что в общем-то и является его истинной стоимостью.

И теперь вопрос номер два – скажите, на кого работают все эти люди? На кого?

Правильно. На ДЯДЮ.

Кто же он такой, этот мифический ДЯДЯ, на которого все работают? Как он выглядит, что он такое ест, сколько он пьет? И в конце концов, откуда он такой взялся?

Скажите, в каком учебном заведении, учат тому как стать ДЯДЕЙ?

Почему нет объявления о найме на работу хозяина или босса или ДЯДИ?

Скажите, а вы хотели бы быть ДЯДЕЙ? Я понимаю, что очень страшно. Я понимаю, что ответственность и все такое. Но нахрена вы тогда книжку купили? А?

Вы хотите денег и чтобы все было? И чтоб делать ничего не надо было? Ну тогда рецепт прост – играйте в Спортлото.

А про ДЯДЮ, который хозяин, я вам скажу из собственного опыта: – пашут дяди, вкальвают дяди, нервничают дяди, детей не видят дяди, рискуют дяди, прогорают дяди, ОТВЕЧАЮТ ЗА ВСЕ ДЯДИ.

И именно поэтому – имеют дяди деньги, машины, дома, красивых женщин, фирмы, возможности, уважение и самое главное – САМОУВАЖЕНИЕ.

Я САМ. Я ХОЗЯИН.

И БУДЕТ ТАК!

Блин, красиво сказал.

Так выпьем же за ДЯДЮ с большой буквы.

Резюме: пить надо за себя.

Амбарцумов Арсен

ЗАО ГК Пластик- центр отдел продаж

Сергей, я проснулся.

До семинара я не верил, что можно зарабатывать деньги без стартового капитала. Ты на моих глазах заработал за 1 день 6 штук баксов, на следующий день сказал что еще будет тренинг продаж. Когда он будет, где и сколько стоит ты еще не знаешь, но можно внести ПРЕДОПЛАТУ!!!

Я не видел того, кто бы не хотел этого сделать.

Все!!! Мне доказывать больше ничего не надо.

Сергей, где ты был раньше!!!!

Пошел делать дело!

До встречи.

Глава о том, что многие презирают, но никто, почему-то не отказывается.

Я согласен с расхожими утверждениями о том, что деньги это – свобода, энергия, независимость, средство, возможность и т.д. Но, посидев день другой с калькулятором в руках, я придумал еще одно объяснение. Но сначала вопросы:

- Вопрос – сколько вы зарабатываете денег?
- Ответ – 300 долларов в месяц.
- Вопрос – сколько часов в месяц вы работаете за эти деньги?
- Ответ – 160 часов.
- Вопрос – сколько стоит час?
- Ответ – 1,875 доллара, скажем два бакса. Или 56 рублей.
- Вопрос – 56 рублей, стоит час чего???

Вот оно – прозрение.

Этот час, стоящий два бакса, вы могли бы провести с детьми, или с любимым человеком, позагорать где-то на пляже, сходить в кино или просто выпить водки в конце концов.

Но вы не можете. И поэтому отдаете за эти ДВА БАКСА один час своей жизни

Деньги – это Ваша ЖИЗНЬ!!!!

Вы продаете жизнь

молодого «вписать возраст»,

красивого «вписать объем»,

человека «вписать номер дела» за – 300 € в месяц, или 1,87 в час.

Отсюда вывод : нарисуйте табличку и повесьте себе на шею.

Вопрос : Кто с этим не согласен ? Не кричите, подтвердите документально, это не я, это Вас рынок оценил.

А теперь когда Вы знаете, что такое деньги, вы может быть начнете к ним по другому относиться:

Каждый раз, когда вы отдаете(платите, теряете, у вас отбирают) деньги – вы отдаете кусок своей жизни.

И если у Вас возникает дикое желание отдать кусок своей жизни официанту, таксисту, продавцу, и первому встречному, тогда

- Здравствуйте мать Тереза, слухи о Вашей смерти были сильно преувеличены. Дайте денег.

Кстати, для людей считающих, что не в деньгах счастье. Согласен. Но только отчасти.

ДЕНЬГИ:

Можно купить дом, но не очаг; как вам понравится очаг на куске старого холста?

Можно купить кровать, но не сон; как вам понравится сон солдата-наемника в землянке?

Можно купить часы, но не время; как вам время проведенное на нелюбимой работе?

Можно купить книгу, но не знание; сколько вы будете знать не купив ни одной книги?

Можно купить положение, но не уважение.

Согласен

Можно заплатить за доктора, но не за здоровье; попробуйте выпросить в аптеке аспирин.

Можно купить секс, но не любовь. Любовь в нужде чахнет.

Итак:

Деньги – одна из важнейших составляющих счастья.

Если кто-то считает, что счастье и без денег будет счастьем, предложу простой эксперимент – прямо сейчас, (предварительно вызвав милицию, скорую и МЧС, кто из них должен вас забирать, я не знаю), выйдите на улицу и раздайте все свои деньги прохожим. И так два года подряд.

Резюме: есть много чего важнее денег, но без денег – никуда.

Виктория Надрова.

Школьница.

Хочу выразить огромную благодарность Сергею за этот тренинг. Он помог мне по-новому взглянуть на привычные вещи. Так как я являюсь учащейся и до открытия бизнеса еще далеко, но я абсолютно уверена, что в жизни это здорово поможет.

Глава о том, о чем и так все уже знают, но не имеют.

О необходимости постановки целей, и все равно либо не имеют, либо не цель а лажа какая-то.

Сразу уясним себе – цель цели рознь. Быть богатым но здоровым – две разные вещи
Несколько традиционных направлений которыми тебе надо заниматься (бедный ты несчастный, купил книжку на свою голову, теперь еще чем то надо заниматься)

Здоровье.

(не пророс ли бицепс в мозг)

Внутреннее состояние. или мир души. или счастье. (Что и когда в последний раз там пело , учти не пило, а пело)

Семья.

(Кто дома терминатор?)

Отношения с окружающими. (может гранату бросить)

Деньги.

(Если с VISA вышел в путь, веселей дорога.)

Как ты, наверное, уже понял, я буду говорить о деньгах.

Несколько компонентов, которые пригодятся при определении цели.

Первое – ПРАВИЛЬНОСТЬ ВЫБОРА.

Сначала – ситуация. Ты приходишь в поликлинику, где веселый доктор, постучав молоточком по двенадцатиперстной кишке, сообщил тебе неожиданную новость. А именно: диагноз твой – *chronikus nichrenakus*, и жить тебе с этим диагнозом осталось всего лишь полгода!!!

И теперь вопрос: будешь ли ты идти к своей цели, если узнаешь, что жить тебе осталось полгода? (для особых экстремальщиков – 24 часа?)

Если – ДА, (например, – я также целеустремленно буду ковырять в носу),то – поздравляю, правильным путем идете, товарищи.

Ну, а если ваши мысли выглядят примерно так: а-а-а пропади все пропадом, (магазин, недостроенный дом, договоренности с партнерами и т.д.), помирать так с музыкой, дайте девок и вина! В таком случае, ничего страшного, так как вы оказались в подавляющем большинстве. В конце концов, эти люди составляют 95 % от общей массы.

Еще одна ситуация. Представь себе, ты идешь по улице, строевым шагом, никого не трогаешь и тут возле тебя с визгом тормозит неприметная красная Феррари и за ней еще более неприметная желтая Ламборгини, из которых, выскакивают с визгом неприметные фотомодели в бикини с кепками «Русское Лотто»...

Теперь тебя все любят – ты выиграл миллион.

И теперь вопрос: будешь ли ты продолжать идти к своей цели? (Если бабло уже в кармане?)

Если – Да, то – чисто конкретно, молодец, пацан.

Если –Нет, то – мужик, я чё-то не въезжаю, ты чё, не въезжаешь? Ты определись, в натуре.

И последняя ситуация. Представь себе, ты приходишь в супермаркет, покупаешь тусклозеленую вяленую селедку, а наутро она тебе и говорит человеческим голосом – «Ты мне жизнь спас, проси чего хочешь, один раз, все для тебя сделаю. Ну хочешь скажу чего не пить, чтобы козлом не стать, и с кем не спать, чтобы таблеток не есть.»В – общем желай чего хочешь.

И теперь вопрос: будешь ли ты продолжать идти к своей цели?

Если – Да, то именно такие люди как ты, являют собой – ум, честь и совесть нашей кло., извини. Эпохи.

Если – Нет, то именно из за таких людей, как ты, мало таких людей, которые являют собой – ум, честь и совесть.

Второе – КОНКРЕТИКА.

И здесь ты можешь сравнить свою жизнь с торговлей по каталогу.

Представь себе, ты звонишь по телефону в такую фирму и говоришь,-« Ну, вы знаете, я хотела бы что-нибудь хорошее, и чтобы побольше, и чтобы не так дорого, и чтобы цветом подходило, и размером, и чтобы мужу понравилось, а свекрови не обязательно, обойдется. В общем пришлите мне, пожалуйста, я вас очень прошу, потому что очень хочется.»

Что ты услышишь в ответ?

(Вариантов много, но я приведу два, один русский, один немецкий.)

Вариант немецкий (скучный) – Назовите, пожалуйста, выпуск каталога, номер артикля, точный размер, цвет, ваш адрес, фамилию и имя.

Вариант русский (душевный)

- (после продолжительной паузы) Ты чё, мать охренела... Ну люди пошли... Ну колхоз – прогресс... Так ты чё.- первый раз что-ли? Ну ладно, не стони, пришлем тебе, чё-нибудь. Ток ты эта...заплати, ладно. Ну, давай, заскакивай как-нибудь, посидим – поокаем.

Заказав то, не зная, что, получаешь именно то что заказал – НЕ ЗНАЮ ЧТО.

Хочу много денег – не цель, а крик, вопль, стон протяжный, души истерзанной.

Хочу 10 тысяч баксов в месяц – уже лучше, но тоже – мало поможет делу.

Вариант достойный внимания только один – бизнес-план из которого следует сумма.

Ни в коем случае не может быть основной целью машина, квартира, дача и т.д. Как промежуточный этап – да . Как основная цель – нет. Почему?

Ответ прост – вспомните, если кто-то уже покупал что-нибудь, во имя чего откладывались деньги долгие годы, состояние счастья, эйфории, радости от достигнутого. Как долго оно длилось? Вот оно.

Машина превратилась в рабочую лошадь, двухкомнатная квартира, когда-то предел мечтаний, уже давно мала и по – прежнему хочется, очень хочется быть столбовою дворянкой.

Но выход все же есть. Ты сможешь взять все это, что называется, по дороге, если правильно выберешь цель.

Итак

Цель достойная преследования и исполнения – любимое дело.

1. Ты смог увязать любимое дело с достаточным количеством денег. Честь и хвала, Но таких единицы. Что делать если твое любимое дело не приносит много денег? Тогда в силу вступает план 2

2. Ты создаешь несколько систем, которые приносят тебе достаточно денег, не требуя твоего постоянного присутствия и уже потом занимаешься любимым делом.

Ну и третье – СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ ИЛИ КОНЦЕНТРАЦИЯ НА ЦЕЛИ.

Для наглядности расскажу смешную историю про мужские туалеты в Амстердаме.

В общем проблема заключалась в том, что по непонятной причине, помещение где находились писсуары, всегда было грязным. То ли попасть не могли, то ли рассеяные мужики в Голландии, неясно. Но проблема налицо, то есть на полу.

И собрался ученый совет и курили они траву мудрости три дня и три ночи, и ничего придумать не хотели. Но нашелся тут самый молодой из них и крикнул– Эврика!!! Давайте приклеим муху из пластика на дно.?! Сказано – сделано.

Мужчины получили цель. Мужчины получили занятие. Каждый вкладывал всю душу, до последней так сказать капли. И каждый был максимально сосредоточен.

В – общем как бы то ни было, стало чище.

Каждый день нас окружают демоны соблазнов, монстры приятных занятий и чудовища внезапных дел и нападают на нас именно в тот единственный неповторимый момент, когда вы наконец-то решили заняться делом.

- Ой, сейчас Юлька звонила, в гости приглашала, чё выпить-то возьмем?

- О. Новый каталог пришел. Посмотрим. Чего там новенького на 1246 страницах.

- Серега, заедь-ка на минуточку, мне у тебя кое-чего спросить надо.

И ты, лучший в мире бизнес-канатоходец, палишься по сторонам и теряя концентрацию, валяешься в пропасть под названием «Как-нибудь потом.»
Резюме: если можешь сделай так, чтобы любимое дело приносило достаточно денег.
Если не получается, – организуй бизнес так, чтобы получать с него пассивный доход.
В остальное время занимайся любимым делом.

И еще раз о правильности постановки цели, или - что посеял, то и прожрал, а удивленью нет конца.

Одно из основных правил – начинать нужно с конца. То есть с поиска истинной причины, для чего тебе это надо.

Причем изначально хорошо знать, что существуют две основные теории объясняющие большинство (не)человеческих поступков:

Первая: фрейдовская – в основе (предположим, несхождения дебета с кредитом) лежит либидо.

Вторая: (так и не вспомнил чья) - в основе (предположим, гнева богов) комплекс неполноценности.

То есть:

Нужен тебе дробовик, или тебе надоело быть чмом?

Тебе нужен бокс & бицепс, или ты забыл, когда в последний раз тебя кто-то уважал?

Тебе нужны бабки, тачки, шмотки, или тебе никто не дает?

Ты хочешь помочь городу или стране, или тебе нужны власть и деньги этого Кресла?

Ты любишь стучать каской по рельсам, или ты хочешь есть?

Тебе необходимо сверло, или тебе нужна дырка?

Ты так любишь секс, или просто больше ничего делать не умеешь?

Тебе важны шашечки на такси, или тебе надо доехать? (Взято у Т. Гагина)

Тебе важен БМВ, или количество слюны соседей?

Самое плохое, что очень часто человек с дробовиком, деньгами и властью, так и остается невылеченным чмом с маленькой буквы.

Кто предупрежден, тот не изможден.

Теперь техника:

- 1. Сначала придумать, - чего ты хочешь?**
- 2. Затем подумать, - оно тебе точно надо?**
Надо ли тебе именно это?
И по какой причине?
Существует ли другой метод достижения этой цели?
- 3. А потом, то что ты придумал, умножь на сто.**

И еще раз о важности пункта № 2:

Большое количество людей не могут найти истинную причину своих желаний, стремлений и поступков и тратят свою жизнь на достижение целей, которые не принесут ничего, кроме вопроса самому себе, - «И что? Это всё? А где счастье? И что дальше?»

Например, тебе жизненно важно:

1. Поступить в институт.
2. Выучить канадский или бразильский язык.
3. Устроиться на работу.
4. Купить Жигули (или машину).
5. Купить квартиру (или дом в пять (или в восемь(в зависимости от соседей) этажей).

6. Купить кольцо (или часы) за 40 000 €.

А теперь очень важная фаза: поиск и нахождение истинной причины, - «зачем тебе это надо?»»

1. Институт.

А. Не знаю. Нужно высшее образование. Нужны корочки. Без «вышки» - никуда не устроишься.

Б. Нужно развивать мозги. Расширять кругозор, лексикон. Налаживать будущие связи.

2. Язык.

А. Так меня быстрее возьмут куда-нибудь работать. Престижно сказать какую-нибудь фигню (даже с ошибками), чтобы никто не понял.

Б. Как подспорье к делу (если есть дело). В качестве хобби, для общего развития.

3. Работа.

А. А на что жить? Потому что зарплата хорошая. Такие должности на дороге не валяются. Есть что домой унести.

Б. Нужны деньги.

4. Машина.

А. Потому что круто, клёво, по-кайфу. Престижно. Положение обязывает. Соседям на зависть. Ежедневное производство всеобщего фурора с кормёжкой собственного эго.

Б. Удобно, комфортно переместится из точки А в точку Б.

5. Дом или квартира.

А. Критерий единственный – «должно быть лучше и больше чем у», потому что я могу себе (на данный момент) это позволить.

Б. Удобство и комфорт.

6. Кольцо или часы.

А. Все должны видеть и признавать, кто я такой, но так, чтобы я видел, что они видят.

Попытка нивелировать неполноценность внутреннюю, ценностями внешними.

Б. Мне нужно знать сколько времени. Мне нужны надёжные часы. Я люблю украшения, как индейцы бусы.

И после того как ты определил, зачем и почему, тебе все это надо. Ты задираешь планку по принципу «выше некуда, или толще не бывает». То есть:

Если это институт, то лучший, - (предположим) МГУ. И основная причина поступления – лучшие знания, связи, может быть гордость за себя самого, - ты принадлежишь к лучшим.

Если языки, - учи сразу пару, или тройку. Развивает мозги безумно.

Если деньги, - то ставишь себе задачи и интересуешься проектами, не меньше чем на миллион. Вопрос или задача поставленная самому себе, будет автоматически искать ответ и решение – природа не терпит пустоты (кроме как в голове, конечно)

Если машина, то самая удобная и комфортная.

Если квартира или дом, то уютное жилье в хорошем районе.

Остальное по вкусу.

Просто нормальный подход нормального человека – «курочка по зернышку ворует», «Москва не сразу грабилась», приводит лишь к тому, что тратятся бесценные годы на достижение ничтожных целей.

Для начала, устройшься слесарем, в следующей жизни родишься вновь прорабом. А позже из прораба до министра дорастешь. Но правильно пел В.В., - «но если туп как дерево, родился баобабом. И будешь баобабом тыщу лет, пока помрешь.»

Ежедневно ставя себе задачу найти бизнес идею на миллион (не на 1000 не на 2000, - на миллион.) ты заставляешь свои мозги этот долбаный миллион искать, искать, искать, искать.

В конце концов они тебе это найдут, потому что ты им не оставил другого выхода.

И даже если ты ошибешься предположим, в два раза, то я полагаю всегда найдется кто-нибудь, желающий тебя утешить, когда люди будут смеяться: «Смотрите, Лох идет. Вместо миллиона, заработал вонючие 500 000.»

Резюме: Чем круче цель, тем круче ты становишься сам, если ты это сделал. Причем первые плоды ты пожинаешь уже в самом начале.

Вот только причина крутости должна объясняться только лишь тем, что ты сам стал ЛИЧНОСТЬЮ НА МИЛЛИОН БАКСОВ.

Просто миллион может уйти, личность – это навсегда!!!!!!!!!!!!!!

Книгу читают с начала до конца. Бизнес ведут противоположным образом. Тут начинают с конца, т.е. с цели, и потом делают все, чтобы её достичь.

Гаролд Дженин амер. менеджер

Не то плохо, что мы ставим перед собой слишком высокие цели, а то, что мы ставим слишком невысокие цели – и попадаем.

NN

Гонясь за недостижимым, мы совершаем невозможное.

Роберт Ардри амер. Писатель

Жизнь большинства людей тратится на то, чтобы на нее зарабатывать.

NN

Черницова Виктория. Руководитель группы. Челябинск.

Практические результаты тренинга:

1. Появилась ясность, как генерировать идеи, понимание того, что нетрадиционный бизнес (без стартового капитала) может быть прибыльным и перспективным.
2. Появилась ясность, как заработать свои желаемые деньги – легко! За одну сделку.
3. Появились теплые нужные контакты с людьми – в перспективе, каждый их этих контактов может вырасти в бизнес.
4. На порядок повысилась планка по зарабатыванию денег с 4 000 долларов до 40 000 долларов (готовность получать, зарабатывать такие деньги есть!!!)

Сергея, огромное спасибо за сильный и умный тренинг, который реально работает.

**2. О сохранении денег или –
«почему банкноты, в основном кончаются?»**

Глава о платах и расплатах, или недетская игра «Кто просрал больше?»

Для лучшего усвоения этой главы, жизненно важен пересмотр отечественного эпоса об итальянском аферисте, удачно впихнувшем дезинформацию о том, где находится счастье, за 5 золотых монет (25 грамм золота по 10 долларов за грамм и умножить на 5 штук).

Приблизительно 750 € за 10-ти минутный разговор (без стартового капитала, без обязательств и ответственности) – хороший бизнес.

- А ты в бизнес-школу ходил?

- Не-а

- Прекрасно, синьор Буратино

А уж если вы не ходили в школу, тогда к Вам не замедлит постучаться в дверь очередной финансовый консультант Базилио.

- Не прячьте Ваши денежки по банкам и углам

- Не прячьте Ваши денежки, иначе быть беде.

Беда придет однозначно и неизбежно, а знаете почему? Опять же, потому что вы ничего не знаете. (простите за каламбур)

Итак – умозаключение.

Деньги уходят у Вас сквозь пальцы, благодаря различным стихийным бедствиям в виде рекламы, сезонных скидок, уличных торговцев-зазывал, наглых таксистов, жуликоватых партнеров, добрых родственников и внезапных желаний заплатить деньги первым, только потому что Вы не знаете как сохранять деньги.

Самое смешное что Вы знаете что их нужно сохранять, а вот как?
Задавайте законные вопросы – Че делать-то? или Че сказать-то?

Ну буду объяснять

Вы возможно думали такое – деньги как песок сквозь пальцы.

Вы возможно слышали такое – куда деньги деваются, ума не приложу.

Вы возможно говорили себе такое – все. Нельзя столько тратить. Буду экономить.

Возможно даже вы начинали новую жизнь с понедельника и даже покупали себе новую копилку для этой новой жизни.

И что происходило через месяц?

Осколки разбитой копилки лежали по углам комнаты осколками так и не начавшейся новой жизни полной финансовой независимости.

А вы с бутылкой пива на диване задумчивым взглядом и философской мыслью (благо есть под рукой) – «не в деньгах счастье, старина. Не в деньгах счастье.»

Но случайный взгляд на черно-белый телевизор, где начинался очередной сериал «Богатые, цветные и красивые» наталкивал на мысль – ну почему у них на это деньги есть?

У меня для вас две новости плохая и хорошая.

Плохая новость – средний уровень зарплаты по России составляет что-то около пяти тысяч рублей.

Хорошая новость – даже из этих крох вы сможете вырастить денежное дерево, если будете знать как. И основным отправным пунктом в разведении баксов являются.....

Правильно – ЗНАНИЯ.

Вы скажете, - кое что я уже знаю, жизнь включая девяносто восьмой год меня научила.

Прекрасно скажу я – трижды в детстве упав с велосипеда, каждый отказывается в дальнейшем от всех наземных видов транспорта, не так ли?

Что является результатом такого мышления? Простой ответ:

Большинство людей полностью истратит все что получает и после многих лет зарабатывания денег останется ни с чем.

И первой причиной всего этого является неправильная схема, или установки, или стереотипы, или взгляд на вещи.

Теперь немного о схеме в голове, но сначала вопросы:

Как вы считаете, насколько правильным является **ВАШ ВЗГЛЯД** на вопросы касающиеся денег (предположим зарабатывание и сохранение)?

Вопрос следующий – если **ВАША ТОЧКА ЗРЕНИЯ** правильна, то по идее денег у вас должно хватать на то, что вы себе желаете. Так?

Скажите, если денег не хватает, **НУЖНО ЛИ МЕНЯТЬ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ?**

Скажите, если денег не хватает, **ХОТИТЕ ЛИ ВЫ МЕНЯТЬ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ?**

Если вы решились менять свои взгляды на те, которые будут сохранять вам ваши деньги, **ТО ЧЬИ СОВЕТЫ МОГЛИ БЫ ВАМ ПРИГОДИТЬСЯ?**

Правильно, - людей знающих, их еще профессионалами называют. Если ты о деньгах ничего не знаешь, то кто ты в этом вопросе??? Правильно, - дилетант с вагоном страхов порожденных НЕЗНАНИЕМ.

Я понимаю, что когда профессор говорит тебе: «Надо делать операцию, это необходимо.» у тебя начинается мандраж и ты начинаешь глубоко сомневаться в его компетентности.

Ты ищешь доктора который скажет, что помазать зеленкой (смазать спиртом изнутри, почистить ёршиком чакру, будет достаточно.)

И пытаюсь избежать боли, мы пытаемся уговорить его, уговорив для этого сами себя: «Это еще не настолько необходимо, я еще не созрел, он пытается меня уговорить, чтобы заработать на мне денег, чтобы продать потом выгодно, мой отрезанный аппендицит.»

Но все-таки, согласишься, обидно видеть как исчезают деньги заработанные твоими руками и ты не в силах что-либо предпринять. И для того чтобы попытаться изменить эту ситуацию, мы попытаемся изменить несколько взглядов на общепринятые вещи и может быть тогда тебе будет легче сделать так, чтобы деньги у тебя наконец появились.

Итак - Почему люди денег не откладывают, не сохраняют?

Песнь первая, – «У меня на это нет денег».

Ваша точка зрения: мне необходимы все деньги, которые я зарабатываю и плюс еще столько же.

Другая точка зрения на примере русской народной сказки:

Сорока - белобока получила зарплату (премию в квартал, комиссионные за сделку) и началось –

- этому дала –(оплата за квартиру)
- этому дала – (закупились на рынке)
- этому дала - (сломалась машина)
- этому дала - (сосед-гад на бутылку выпросил)
- этому дала - (ой, какая кофточка, тряпочка ,сумочка)
- этому дала - (отдала долг за тот месяц)

В общем давала она так и думала: «А то что останется, буду копить в кучу.»
Теперь загадка - сколько у.е. осталось у нее к концу месяца.

Ваш ответ?

Правильно. – минус 100 и жгучее желание в следующем месяце начать новую жизнь, полную финансовой независимости.

Теперь-следующий этап – работа на воображение.

Мы ставим всех людей, которым мы платим деньги, в один ряд и сами становимся туда же.

Схематически это выглядит так



арендодатель
ростовщик

механик

торговец мясом

ВЫ

сосед

владелец магазина

Вопрос на засыпку: - «Кого в этом ряду Вы любите больше всего?»

- Соседа, чисто физически?
- Я не совсем о том спрашиваю.
- Разумеется себя.

Тогда вопрос, который задавала Джульетта Гамлету через тридцать три года после их свадьбы

- **Почему ты, (растяпа), всю жизнь платил всем, кроме себя???**

Почему если у тебя сломался каблук, ты тут же находишь для этого деньги?

Почему если у тебя сломался телевизор, ты находишь для этого деньги?

Почему если тебе что-то подвернулось по дешевке, ты находишь для этого деньги?

Почему у тебя нашлись деньги на все то что валяется ненужным хламом в подвале, на чердаке и на антресолях?

И почему у тебя нет денег, чтобы заплатить самому себе, любимому?

Ответы на вопросы, оставим повисшими в воздухе, мне до них дела нет, но **выход из положения** только один -

**плати в первую очередь самому себе
и это должно быть минимум 10 % от заработанных тобой денег.**

Это должна быть сумма, которую ты в первую очередь откладываешь при получении зарплаты.

Это должна быть сумма, которую ты ни при каких обстоятельствах не будешь трогать. Ни на какие машины, квартиры, дачи, компьютеры и, боже упаси, мебель.

Это должна быть сумма, которая поможет тебе вырастить курицу несущую золотые яйца и которая будет тебя поддерживать в старости лучше, чем самые импортные костыли мира.

Песнь вторая – «Я боюсь куда-то откладывать»

Ты наверное помнишь ситуацию, когда мама отвела тебя маленького в детский сад и ты стеснялся других детишек, которые дружно толпой лепили что-то в песочнице. Но через несколько дней ты уже знал всех по именам и вместе с ними бегал по двору.

Ты наверное помнишь момент, когда тебе в седьмом классе поручили написать реферат на неизвестную тебе тему и ты переживал и боялся, что у тебя не получится. Но по мере того как ты собирал информацию, страхи рассеивались и реферат получался что надо.

Совсем недалек в памяти тот момент, когда ты решил купить себе автомобиль. Вспомни что ты тогда делал: ездил по стоянкам, выяснял детали, советовался с теми кто уже покупал себе автомобиль, узнавал о репутации продавца и старался узнать все возможное о том что тебе необходимо. И через какое то время с удовольствием сам поучал (как ты их называл) Чайников.

Что происходит: любые страхи вызваны как правило несколькими факторами и один из них – неизвестность.

Если ты никогда не занимался вопросами вкладывания накопления и преумножения денег и судить об этом можешь только благодаря телевизору, которое регулярно сообщает об очередной катастрофе, то в голове у тебя кроме катастрофы ничего нет, равно как и в кармане.

Преодолеть барьер незнания ты сможешь, если займешься образованием и самообразованием в этой области. И чем скорее ты этим займешься, тем быстрее ты сможешь увидеть результат.

В современной методологии достижения целей есть такое понятие – эффект бабочки и звучит это так : взмах крыльев бабочки на одном конце земли, может привести к урагану на другой ее стороне. Или например, ваш супруг, с которым вы счастливы уже пятнадцать лет, растите детей и с которым познакомились на вечеринке у подруги, мог бы в тот памятный вечер задержаться на учебе, или заболеть, или пойти на другую вечеринку и т.д.

То есть: незначительное событие, такое, например, как прочтенная глава в книге, побудила вас в тот же день заняться поисками информации, которые привели к тому, что вы сами через некоторое время стали экспертом в области финансов, начали зарабатывать и сохранять деньги.

И в один прекрасный майский день, спустя тридцать лет вы стоя на пороге банка со своей супругой и держа чек на 50 000 долларов сказали: «А помнишь про эффект бабочки в той книжке, хорошо что мы ее тогда прочитали.»

С сегодняшнего дня вы посвящаете часть своего свободного времени тому что бы получать дополнительные знания по сохранению накоплению приумножению денег. И не потому что я вас призываю, а потому что это действительно вам нужно!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

А Вот сколько именно может из этого получиться, давайте посмотрим вместе:

Объяснение вышеизложенного на примере.

- Дано: мальчик

- Возраст: 40 лет

- Стаж: значения не имеет

- Зарплата: 200 €

- Сколько будет работать? 25 лет

- Сколько будет жить? Столько же и так же (если не верите, соберите 65 летних в радиусе 200 м и спросите).

- Сколько накопит: Столько же сколько сейчас: минус 100 €

- Вопрос: Что делать-то?

- Ответ: Плати самому себе, 10% – т. е. 20 €. Вкладывай деньги под 10 – 12 % годовых.

Если нужны более подробные консультации, заходите на мой сайт www.nerabota.ru

Расчеты: 20 € • на 12 месяцев равно 240 € в год•на 25 лет равно 6 000€ под 12 % годовых равно приблизительно 30 000 €.

Если вы решите откладывать не 20 €, а 50 €, в таком случае денег будет что-то около 70 000 €, при ваших вложениях – 15 000 €.

Сюрприз на пенсию, когда ты будешь старой и больной, но слава книгопечатанию, не нищий.

Кстати для людей, у которых уже есть какое-то количество денег: 10 000 \$ одноразово вложенные, под 12 % годовых дают вам на 65-ти летие (если вам сейчас 35) – 300 000 \$, если точнее то – 299 599,05 извините чуть не обманул.

Небольшое примечание для любителей тянуть время и кота.

Если вы решите сделать это через год, то разница в сумме составит не 240 €, как многие думают, а что-то около 3000 €. Просто вы берите год последний вместо первого, когда на сумму уже накопленную, должны придти еще 10 процентов. В результате получается, что каждый протянутый месяц вы теряете – 250 €.

Кстати, о вложении денег, судя по реакции с семинаров, люди очень часто об этом думают, но боятся это делать, потому что не доверяют банкам и государству. Именно поэтому, создали службу разъясняющую все эти вопросы. Ссылку на нее вы можете получить на моем сайте.

А теперь обещанная детская игра:

1. Считаем свою полученную зарплату за последние 5 лет. (Например: 300 \$ в месяц, умножить на 12 месяцев и умножить на пять лет. Итого – 18 000 \$.

2. Вычисляем 10 % от этой суммы, как если бы вы эти деньги откладывали.

Итого – 1800 \$.

3. Пользуясь нижеприведенной таблицей вычисляем, сколько денег, дала бы эта сумма вам к пенсии. Например через тридцать лет (если вам сейчас, предположим, тридцать), при 10 % годовых – 31 500 долларов.

Если бы Вы вкладывали под 12 %, то сумма составила бы 54 000 долларов.

И если Ваша зарплата составляет 600 \$, то все умножьте на два и не забудьте вздрогнуть оттого, что эти деньги к Вам не вернуться никогда.

Во что превращается 1 доллар

	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%
15 лет	2,4	2,8	3,2	3,6	4,2	4,8	5,5
20 лет	3,2	3,9	4,7	5,6	6,7	8,1	9,7
25 лет	4,3	5,4	6,8	8,6	10,8	13,6	17,0
30 лет	5,7	7,6	10,1	13,3	17,5	22,9	30,0

И если после вышепрочитанного, Вам придет в голову сумасшедшая идея, откладывать деньги, то Ваши дети смогут полюбоваться на результат.

100 долларов в месяц

%	15 лет	20 лет	25 лет	30 лет	35 лет
5	26 013	39 831	57 466	79 974	108 790
10	38 583	69 464	119 198	199 296	328 295
12	45 439	87 703	162 186	293 451	524 785
15	58 370	125 494	260 504	532 058	1 078 249
Всего	18 000	24 000	30 000	36 000	42 000

Глава об удачности рифмы «торгуйся, – не понтуйся.»

Ситуация первая. Вы стоите возле станции метро «Таганская», ловите такси.

- Такси. Такси.

Подъезжает, останавливает.

- Таксист – Куда едем?

- Вы – В Гамбург.

- Таксист – Сколько?
- Вы – Двести рублей.
- Не мужик, за такие деньги, в Гамбург только по факсу доберешься, но я смотрю, ты из плена домой добираться, да и похож ты на Монику Левински, давай, тебе со скидкой, за триста.
- Ну, поехали.
Другая ситуация. Как я ловил такси.
- Такси. Такси.
Подъезжает «Газель» – фургон. За рулем, дед Щукарь, только моложе, лет 49-ти. Мелкий, жилистый, злой, веселый. Куда ехать, не спрашивает, орет, головой кивает, руками машет
- Поехали, командир, поехали.
- Сколько?
- Поехали, я тебе говорю, садись.
Я закидываю портфели, сажусь.
- Ну, поехали, только дам я тебе сто пятьдесят рублей, не больше. И отвезешь ты меня на Первомайскую. Хорошо?
- Да, ладно, ты. Все нормально. А куда ты стерва, под колеса лезешь?(Это гражданке на обочине.) Ну, куда ты, козел, прешься? (Это выезжающему мерсу.)
Надо признаться, что автор, сам любитель быстрой езды, но то что выделял Щукарь на Газели, одновременно рассказывая руками, поворачивая не только голову, но и все что можно, не поддается никакому описанию.
- Ничего, проскочим, никто и не заметит. (На красный свет, под самосвал.)- Сегодня еще ничего, машины кругом, твою мать, разогнаться не дадут. А вот давеча, я одного капитана милицейского вез, так он сначала орал ты свои права собственноручно по приезду жрать будешь, да потом так рад был, что доехал, что забыл.
- Ну ты что зараза, так и будешь плестись (это девушке на Форде, кстати очень даже быстро едущей.)
- О, свадьба! Эй, меня снимай, эй, слышишь? Чувак, ты чё глухой что ли?(нажимает на сигнал и выдает на нем трели. Видеокамера из едущего лимузина немедленно поворачивается на нас.)
- Эй чувак, ты попал, слышишь, ты попал. Ха-ха. А я вот тоже свадьбу сыну играл недавно, две гармошки порвал. Я ж на гармошке еще могу.....
И т.д. и т.п. Наконец, ни жив, ни мертв. Приехали. Фу... Тормози.
- Ну, как? Я ж говорил успею. (Притом что я никуда не спешил). Накинул бы полтинник, командир, за скорость. Какой русский не любит быстрой езды.(Это он мне - азиату). Я заплатил ему еще пятьдесят рублей, и сказал, что про него я напишу в книге.
Впрочем я отвлекся. Речь о торге.
Третья ситуация с одним из выпускников курса.
- Куда едем, командир?
- (Улыбаясь) В Чернобыль.
- Сколько?
- (Улыбаясь) А сколько хочешь?
- Не, ну я много чего хочу, ты скажи, сколько?
- (Широко улыбаясь) Погоди, парень, это твоя машина?
- (Недоуменно) Конечно моя.
- И за рулем ты сидишь, верно?
- Ну.
- (Широко безмятежно улыбаясь) Так ты и должен сказать сколько. Вот и говори.
- (В непонятках) Двести.
- (Улыбаясь) Не, мастер. Я сюда за сто доехал. Но ты же не за просто так катаешься и денег зарабатывать тоже надо, так что давай так, я плачу сто двадцать и рассказываю классный анекдот и через двадцать минут у тебя есть не только деньги, но и хорошее настроение. Согласись, тоже на дороге не валяется.

- Поехали.

Разбор полетов:

1. улыбка-энергетика
2. обоснование несогласия
3. называние цены
4. перенос в позитивное будущее
5. вызов согласия риторическим вопросом

Вывод – все дело техники.

Представьте себе вы хозяин пиццерии и кокаин в вашей пиццерии продается по сто за кило.

Вопрос за сколько вы его покупаете, если продаете за сто.

Ответ – приблизительно за пятьдесят.

Вопрос – если придет покупатель и скажет давай за восемьдесят пять, или уйду. Согласитесь?

Ответ – конечно продам.

Другая ситуация.

Вы работаете продавцом в пиццерии, получаете твердую зарплату, включая пинки от шефа и продаете кокаин по сто за кило.

Вопрос – если придет покупатель и скажет, давай за восемьдесят пять, или уйду.

Согласитесь?

Ответ – да и хрен с тобой, иди на все четыре стороны.

ВЫВОД – небольшая скидка в цене, все равно выгодна владельцу бизнеса, и поэтому резон торговаться.

Помимо этого необходимо учитывать относительное безразличие обслуживающего персонала, поэтому все переговоры о цене, только с лицами, принимающими решения.

В основе нелюбви торговаться лежат (необоснованные) страхи (отказа, критики со стороны окружающих и т.д.) низкая самооценка и неумение. Всё это прикрыто маской гордости и позиции: «Я могу себе это позволить»

Но все же лучше понимать, что:

Торг с таксистом в течение 3-х минут приносит вам прибыль в 50 рублей,- ровно столько же сколько стоит один час вашей жизни

Резюме: торговаться резон, готовьте заготовки. (Лучше веселые)

Практикуйтесь. В поле, все в поле.

Алексей Минцковский

ООО «Крона» Зам. рук. информ — вычисл. службы.

Семинар очень полезный, как по материалу, так и главное, как тренинг, научивший новым способам мыслить. Дальше – практика «В поле». Спасибо.

Глава о наклейке, которая рубль бережет.

Вам приходилось закупать продукты в супермаркете в голодном состоянии?

Вам приходилось покупать что-либо, только потому что было как-то неудобно уходить без покупки?

Вам приходилось покупать что-либо, под давлением продавца?

Вы когда-нибудь тратили деньги по случаю суперскидки в честь «Дня наивного, но жадноватого покупателя?»

Что общего во всех этих вопросах?

Правильно. Речь идет о том, что вы потратили денег больше, чем нужно и дома появился очередной «Памятник жадности (наивности, глупости, кому что больше нравится.), который вы забросили на чердак, подвал, антресоли.

Для борьбы с этим явлением, можно использовать очень простую вещь.

Представьте себе. Вы проглотив все имеющиеся таблетки для жадности, заезжаете на самосвале, кузовом вперед в «Магазин для вас – «Шестерочка».

На вас, как мухи на говидло, налетают продавцы и грузят вас сначала базаром, потом товаром.

Вы улыбаясь, как Гуинпен и радуясь, как представитель крайнего Севера, важно шествуете к кассе.

Достаёте портмоне, собираясь отслонявить 95746498573 йенов,

Как вдруг замечаете там ярко-красную бумажку приклеенную к стенке портмоне со словами:

ОНО ТЕБЕ НАДО?

После чего радость сползает с лица, уступая место напряженной внутренней борьбе: «Хоть жувачку-то купи, однако?»

Вы заявляете обалдевшей продавщице: « Я передумал. Я коммунист, ничуждо коммунистическое мне ничто.»

Выгружаешь товар.

Уходишь домой.

Ты застыл как вкопанный у своего черно-белого радиоприемника – идет реклама [покупок в кредит фирмы ДДД \(делаем детей должниками\) ?](#)

Ты свернул два шейных позвонка, пока записал с перетяжного плаката номер телефона фирмы «Инвесткудесник – вложи, забудь и не звони»?

Ты достаешь из широких штанин?

Оно тебе точно надо?

Использование фразы распространяется не только на бесцельную, или бессмысленную трату денег, но также и на отношения, трату времени, бесполезные разговоры и пустое времяпрепровождение.

Резюме: наклейка в портмоне, – простой и эффективный способ бороться с ненужными тратами и покупками под воздействием уговоров. Сделай это сейчас.

Пасмуров Александр, Ген. Директор НПП ИРПА им. Попова

Практически каждый человек тяготеет к стабильности и привыкает ездить по накатанной колее. В итоге глаз “замыливается” и перестает видеть обходные пути, новые маршруты и т.п. Семинар – великолепная встряска мозгов, промыв глаз, возможность посмотреть на себя и окружающий мир с новых позиций (причем встряска, произведенная артистично, остроумно, весело). Только в ходе семинара я родил с десяток новых идей для своего бизнеса. С другой стороны, Сергей Азимов также предлагает ездить, но по своим рельсам. Вооружает шаблонами и алгоритмами. Но!!! Это – шаблоны, которые позволяют находить деньги, лежащие под ногами у каждого из нас. Такое оружие дорого стоит. Плюс каждый получил новый ресурс – С. Азимова. Ну, далее этим нужно правильно воспользоваться.

Типичная ошибка многих, особенно начинающих предпринимателей – все делать самим, неумение делегировать полномочия. С.Азимов умело показывает, как можно строить бизнес в партнерстве, используя ресурсы других. Полагаю, что и эти наши отзывы будут с пользой употреблены Сергеем. С удовольствием передаю ему эти строки. Хочу добавить к этому и мой предварительный отзыв в Интернете, написанный после презентации семинара. Я не ошибся, не зря пошел!

Марина Васильева

Менеджер продаж продуктов питания

Полезная вещь для встряски мозгов. Начала думать (в конце-то, концов) и что-то делать (из конца-то, в конец). Спасибо.

3. Глава о незнании, или «если ничего не получается попробуйте прочитать инструкцию».

**О том что мешает зарабатывать деньги, или –
«почему сантехнику трудно поступиться своими принципами?»**

Крошка сын к отцу пришел и спросила кроха:

- пап, как ты думаешь, почему активность корпоративных и субфедеральных облигаций вчера на фондовом рынке оставалась на среднем уровне?

На что папа незамедлительно ответил: так, кто тут самый умный, где ты только такого нахватался, я в твои годы честно из вагонов во.. разгружал, ну-ка покажи дневник, почему по пению тройка? Все ты наказан.

Что там в целях воспитания, не знаю, но смысл картины прост – кто-то знает, кто-то нет.

Итак, ты с трудом достигнешь того, о чем практически ничего не знаешь.

У меня к вам вопрос: Чего вы хотите от жизни:

- здоровья, молодцы правильно с этим все ясно, еще чего –нибудь?

- Счастья тоже правильно,

- и может быть чуть-чуть денег.

А теперь у меня к вам следующий вопрос: где обучают здоровью?

- в поликлинике скажете вы. Нет, там вас уже или еще лечат.

- В телевизоре воскликните вы – в передаче здоровье, а еще где – в книгах, журналах, на различных курсах и семинарах. Правильно согласен.

Следующий вопрос – где обучают счастью? Возможные ответы – книги, курсы, психотерапевты, библия, религия.

И последний вопрос – где обучают ЗАРАБАТЫВАНИЮ ДЕНЕГ? Нет я не имею в виду работу на дядю. Ответьте сами.

Что мы делаем с тремя важнейшими составляющим нашей жизни?

Где мы набираем знаний о том как не болеть, быть счастливым и богатым?

Где? Когда? Как?

- Что вы делаете, если у вас что-нибудь заболело?

Идете к доктору, то есть советуется с экспертом.

- Как вы поступаете, когда у вас сломалась машина?

Едете в автомастерскую, то есть советуется с экспертом.

И последний вопрос, к какому эксперту вы обращаетесь если у вас нет денег???

Хотите тест? Но поскольку книга о деньгах, буду спрашивать о деньгах.

1. Сколько книг о зарабатывании денег вы прочитали за последний месяц?

2. Сколько семинаров или курсов (курсы повышения квалификации и др. из темы –«Как лучше работать на дядю» не в счет) вы посетили за последние полгода?

3. Какой процент от общей информации за последнюю неделю был о том, как все-таки заработать весело, легко, не напрягаясь, получая удовольствие от того что делаешь.

Предвижу самые различные ответы, но чтобы обобщить их и показать наглядно, предложу – вспомните, что читают люди в метро и в общественном транспорте.

Правильно – газеты, журналы, кроссворды, детективы и романы.

Что там о деньгах? – Ничего.

Итак: свои знания о деньгах ты получишь:

1. Читая книги (см. Приложение)
2. Посещая семинары школы, бизнес-клубы и т.д.
3. Целенаправленно общаясь с правильным окружением(что значит правильное см. Главу об окружении.)

Резюме: с сегодняшнего дня я обязуюсь:

- прочитывать минимум 2 книги в месяц на бизнес темы
- раз в три месяца посещать какой-либо семинар посвященный деньгам, мотивации, личностному росту, успеху, достижению целей.

Никифоров Кирилл

Менеджер по перевозкам.

Спасибо. Получил несколько интересных идей. Пообщался с хорошими людьми. Получил большое удовольствие.

Глава об отсутствии мотивации или нахрена тебе Таити?

Вас и здесь неплохо кормят?

- Случалось ли тебе многоуважаемая лисица, проезжая в кабриолете, видеть изумительные, сочные, грозди винограда, свисающие через забор Дачника Раскарячника

- Да, мой дорогой.

- Приходилось ли тебе, остановив машину, стремиться к нему, вихля бедрами

- Да, мой недешевый.

- Бывало ли у тебя так, что ты прыгала восемь месяцев каждый день с утра до ночи по 14 часов в сутки, как дура ненормальная, пытаясь достать этот хренов виноград?

- Ну, положим это не ваше дело.

- Скажи мне, когда ты не могла допрыгнуть до винограда, те слова, которые ты цедила сквозь зубы.

- На что ты намекаешь, гад.

- Что ты чувствовала, когда к тебе потом вдруг подошли взрослые стокилограммовые дети Дачника-Мордачника?

- Все вокруг сволочи.

- Когда пришел инспектор, чтобы взять с тебя налог на выделенную слюну, какие умные слова пришли тебе в голову из басни Э. Зопа?

- Зелен виноград. Зелен виноград. Зелен виноград.

Жизнь так долго била тебя мордой об стол, что диву даешься,- классные столы

И после всего этого, еще куда-нибудь стремиться? ???

- Да нахрен мне это надо.

В основе отсутствия мотивации, что-либо делать или даже думать о том чтобы делать, лежит, как правило, либо низкая самооценка (с таким болваном как я, все равно ни одна не пойдет.), либо прошлый неудачный опыт. (два раза не пошло, в третий раз. делать не буду. Баста.)

И именно поэтому, мотиваторы всех стран, объединившись придумали слово СТИМУЛ, что в переводе (если не ошибаюсь с греческого,)означает Остроконечная палка для того чтобы погонять ОСЛОВ.

Тебе нужен стимул?????

Пож-ж-ж-ж-жалста.

- Кто хочет выкопать яму во дворе?

Правильно, ищи дурака. (нет желания)

- Кто хочет выкопать яму за тысячу?

- Я хочу. (есть желание)

- Тысячу рублей.

- Ищи дурака. (нет желания)

- Яма двадцать на двадцать сантиметров.

- Я хочу. (есть желание)

- Полтора метра в глубину.

- Ищи дурака. (нет желания)

- Тысячу долларов.

- Я хочу (есть желание)

- Яма на Северном полюсе.

- Ищи дурака (нет желания)

И такая дребедень, целый день.

Резюме: если не будешь мотивировать тихо сам себя, для того чтобы двигаться к своей цели, всегда найдутся мотиваторы на твою задницу, потому что голова у них уже есть, а твоя им без надобности.

Витоугас Голочка

АВ „Алпа“ обслуживание программного обеспечения.

Интересно, информативно, весело.

Тренинг открывает новые возможности, дает знания, схемы и инструкции по достижению больших денег.

+ Идеи, которые несут в себе большие деньги.

+ Происходит обработка, разработка твоих идей, проверка их на реальность и возможность реализовать.

Глава о стартовом капитале, или «через четыре года здесь будет, МОЖЕТ БЫТЬ...»

Размышления о бизнесе, необычайно популярные среди братьев наших (то ли меньших, то ли нищих, не помню.), но являющихся на самом деле, типичной телегой впереди лошади.

- Я уже 8 лет отработал на такси, в булочной или магазине. Я скопил за это время 10 000 и теперь я еще займу столько же и открою СВОЕ ДЕЛО (читай – такси, булочную или магазин.)

Схема стара как мир и увлекательна как песня о Сулико., которая вложила все свои и занятые деньги, прогорела и кто-то ее там по горам искал.

У меня нет стартового капитала – поэтому я не могу начать свое дело... Нет стартового капитала – нет дела, нет дела – нет капитала... Поэтому я и сижу... ничего не делаю!.. И молодец. И правильно. Лучше уж ничего не делать, чем лезть в долговую яму под названием «Стартовый капитал»

Итак, установка, что стартовый капитал необходим – для новичков в бизнесе, это не только неправильно, это **ОЧЕНЬ И ОЧЕНЬ ОПАСНО**.

Почему? Статистика организации и банкротств малых и средних предприятий приводит такие цифры (по Германии): из 100 открывшихся малых предприятий через три года на

плаву остаются лишь треть, причем из оставшихся в живых, через три года опять лишь треть. Остальные закрываются по одной простой причине – у них **КОНЧИЛИСЬ ДЕНЬГИ**. Простой пример: ты открыл магазин на 100 кв. м.

Сколько денег тебе на это понадобилось? Ну скажем, в зависимости от товара, как минимум 20 000€. И магазин, что называется «не пошел».

Я конечно мог бы поговорить о том как ты привлекал специалистов, устраивал рекламные кампании, боролся с налоговой за каждый цент и т.д. и т.п. Но я просто повторяю – магазин **НЕ ПОШЕЛ**.

Ты не просто – «не заработал», ты **ПОТЕРЯЛ**.

А теперь подумай, сколько времени должно понадобиться, только для того, чтобы тебе, смертельно раненному в карман, подняться из минуса всего лишь в ноль, когда ты рухнул на диван, с простреленной мотивацией и лежишь на нем, день деньской, истекая процентом на занятые деньги.

Где ты возьмешь идею для того чтобы зарабатывать деньги которые ты должен отдавать?

Будет ли эта идея опять со стартовым капиталом в 20 000?

А может ты пойдешь опять работать на дядю?

И будешь, насмерть замотивированный мечтой о свечном заводике в Самаре, отдавать долги по гроб жизни.

Нет, скажешь ты, я все просчитал, я такое уже делал, я уверен, что все будет нормально.

Скажи, пожалуйста, все те люди, которые таким образом теряли деньги, они были уверены в том, что их дело пойдет?

Скажи, пожалуйста, среди них есть такие люди, которые уже имели опыт в бизнесе?

Скажи, пожалуйста, может ли твоя уверенность и опыт быть гарантией того, что твое дело будет приносить тебе деньги?

Нет.

Где же выход?

Выход из положения состоит в том, чтобы придумать, или увидеть идею, которая принесет тебе деньги без участия твоих денег. Ты вкладываешь время, нервы, переговоры, но не деньги.

Ты можешь делать все что угодно, но денег ты не потеряешь.

Но именно это большинству людей не под силу. Они этого просто не знают, а если знают, не умеют.

Для того чтобы показать, что такие схемы существуют, я приведу тебе несколько примеров:

Первое – это продажа собственных знаний, умений, услуг.

- И выдал Мальчиш-плохиш военную тайну, да получил за это бочку варенья и корзину печенья...

- Песни со сцены – до 20 000€.

- Прыжки со штангой с трамплина – 100€ в воду, 110€ на асфальт.

- Умение любить всем телом – от 50€

Второе – продажа чужих знаний, умений, услуг, или товара.

- Здравствуйте, Вы, колдун? (рекламное агентство, служба знакомств, Газпром)? Давайте, так. Я вам клиентов, а вы мне деньги.

- Вы умеете любить всем телом? У меня к вам дело по поводу тела....

Третье – Вы берете аванс под выручку.

То есть лично у тебя денег нет, и ты используешь «деньги других людей». Ты убеждаешь потенциального клиента в том, что этот товар (услуга) ему абсолютно необходим – или находишь такого, который уже сам в этом убежден... Здесь на первом плане способность убеждать, вызывать доверие – в общем, умение торговать.

По такой схеме работают перегонщики машин из Европы в Россию. У самого перегонщика денег на покупку машины нет, но он находит покупателя, пригоняет ему машину за его же деньги, и из сорока тысяч, что прошли через его руки, у него остается одна – за предоставленную услугу...

Четвертое – изменение уже имеющегося.

Дело уже есть, но оно приносит явно меньше, чем могло бы. Стоит только подойти чуть по-другому, чуть повернуть, или чуть расширить его – и денег посыплется больше!

Здесь на первом плане – умение верно оценить базовые возможности уже существующего проекта и твоя креативность, умение нестандартно «развернуть» ситуацию.

Вот, к примеру – два магазинчика на расстоянии 8 метров друг от друга.

В одном продается профильная литература и кассеты, в другом – шмотки... Один приносит не меньше полутора тысяч в месяц, другой – от силы пятьсот-шестьсот...

Площадь одинаковая, аренда – тоже. Вот в этой ситуации и необходимо задуматься, потому что с минимальными затратами – а может быть, и вообще без вложений – во втором магазинчике можно выручку утроить.

И если вы с таким проектом – обоснованным и просчитанным – придете к хозяину, то вы можете рассчитывать на комиссионные. Ничего, заметьте, не вкладывая.

Порой достаточно элементарного увеличения количества точек – и выручка возрастает в несколько раз!

Иногда можно «из ничего» сделать ликвидный товар – и старые, грязные, никому не нужные опилки прессуются и превращаются в дорогостоящее ДСП!!!

И это я еще молчу про гав-о, ой, извините, натуральную подкормку и удобрение, для ваших любимых растений, на биологической основе.

Пятое – высший пилотаж имени Тома Сойера – получить деньги там, где их нужно заплатить, или по крайней мере получи бесплатно.

Для начала – анекдот.

Пришел бедный Иван к богатому Ивану

- Займи рубль, по осени два отдам

- Хорошо, но в залог топор оставь.

- Не вопрос, держи топор.

- Держи рубль.

Сели. Обмыли сделку. Обращается Богатый к Бедному

- Иван, тебе по осени два рубля тяжело возвращать будет, так ты сейчас один отдай.

- И то верно. Светлая голова. Держи рубль.

Идет домой и думает: «Денег нет, топор в залоге, рубль должен... И – все правильно!»

Классический пример высшего пилотажа – история с Томом Сойером: забор за плату, красят только самые достойные.

А вот и несколько современных примеров:

Это высший пилотаж современной жизни. Через 3 месяца строительный заказ выполнен, рабочие за небольшие деньги приобрели диплом и квалификацию. Все счастливы... Занавес!

- «Иностранной фирме требуется высококлассная секретарша, умеющая печатать со скоростью звука, с зарплатой 2000\$!!!».

Выстраивается очередь. В качестве первого тура конкурса – а как вы думали? – эти девушки за 8 рабочих часов напечатают такой объем, за который Вы бы никогда с ними не расплатились... А тут – никаких претензий. Конкурс заканчивается, каждой девушке

говорится отдельное спасибо за участие. Зарплата такая огромная, что ни одна из претенденток особо не удивится, так и не дождавшись приглашения на работу...

Правда этот пример – не для повторения...

- Очередное объявление о приеме на работу. Условия – шоколадные. Претендентов – минимум тысяча-полторы.

Каждый из них – до собеседования – получает во-от такую пачку тестов. «Вы должны отвечать максимально подробно и правдиво!» Назавтра – в ваших руках стопки заполненных тестов. Все это загоняется в компьютер, суммируется, и получаются готовое социологическое исследование, которое продается за 10... 15... 20 тысяч долларов!

Вот так.

Резюме: при организации бизнеса уделите больше времени поиску и нахождению идеи не требующей стартового капитала, нежели вкладыванию денег в близлежащий проект.

Андрей Верхолетов

Специалист по операциям с недвижимостью.

Хороший курс. Много до чего додумался сам, здесь изложено, вместе связано. Сейчас знаю схему, которую буду применять. Результат неизбежен.

Глава про отговорки, или как лечить «сразунемогуйство?»

Вы слышали когда-нибудь такое

- я или делаю на все сто, или не делаю вообще (и так тринадцать лет подряд)
- мне нужно больше информации (хочулия, могулия, схреналимне)
- так сразу, не могу. (а впрочем раздеваюсь)
- **ЗНАМЕНИТАЯ ФРАЗА – МНЕ НУЖНО ПОДУМАТЬ.** (Родена, мне Родена!)

Вы говорили когда-нибудь такое

- Мне еще рано, я еще слишком молода, (чтоб пролетая, залететь)
- Мне уже поздно, я слишком стар (для большого секса)
- У меня нет таких возможностей (из недамки в дамки).
- У меня нет связей
- Если бы не работа (и от работы тошнота.)
- Если бы у меня была работа
- Если бы никто не мешал
- Подождем калик переходных (профессиональные мотиваторы Древней Руси. В числе клиентов – Илья Муромец.)

В девяноста процентов случаев, это оправдания и отговорки для других или САМОМУ СЕБЕ, для того чтобы не шевелить (задницей, пальцем, извилиной, загогулиной) имеющееся подчеркнуть.

Почему? Объясняю на примере.

«Песня про долг в двадцать баксов.»

Слова и музыка не Кольского.

Мой друг психолог, не поэт

В дождливый вечер на стекле

Мне про отмазки объяснял

Открыв мне чудо на земле.

Сидел я молча у окна и наслаждался тишиной

Как телефон вдруг зазвонил –

мой друг зовет к себе домой.

Померкли яркие тона. Забыл уже и вот она...

Двадцатка баксов на три дня.

Но как отдать??? И маюсь я...

В общем я к нему на вечеринку не пошел, сославшись на трахнофобию, аноргазмию после просмотра заседаний Госдумы, уникальную возможность столкнуться с милиционерами в темном переулке и ужасный, просто кошмарный курс непальского песо к зимбабвийской рупии.

Вместо решения проблемы, люди старательно придумывают причину, благодаря которой можно проблему не решать.

Еще ситуация

Представь – я работаю на тебя. Ты, типа Боос и звать тебя Хуга.

Так вот Хуга, на протяжении месяца я работал на тебя всего три дня. Почему?

Русским по белому объясняю:

Восемь дней я болел (ну, по-настоящему, там с переломами этих, как их, – кишечных палочек. Ну просто все переломал, вот справка от ветеринара.) Далее.

Семь дней каждое утро меня арестовывал местный ОМОН и до вечера спрашивали у меня это, как его – ФИО. (ну, по-настоящему, там с переломами). Вот справка от главной маски.

Еще шесть дней потом держал базар конкретный, с пацанами местными, ну типа чё не приделах я в натуре и шняга это все фуфлыжная, подстава ментовская. Вот малява от бугра реальная.

И оставшиеся три дня Родину от шпионов дивертсантских защищал. Выискивал их по местам значным (а где же им еще водиться?) Свидетельниц тамошних допрашивал, три кровати сломал. Вот накладная от мебельщика.

Но работать на тебя как хотел так и хочу. И буду. И рукава засучены и пальцы в поисках лопаты шевелются.

Оставишь меня у себя работать?

Ясно и коротко – нет.

Чем красивее, драматичнее причина невыполнения чего-либо, тем легче и охотнее убеждаем мы себя в том, что – «В этот раз – никак.»

Другая ситуация

Опять я работаю на тебя. И опять ты мой Боос по имени Хуга.

И опять я работал на тебя лишь три дня из целого месяца. Почему?

Объясняю.

Каждое утро, я звонил тебе на работу и говорил: «Аллё, это кто? Директор? Да пошел ты в жопу, директор, не до тебя щас.» И так в течение двадцати двух дней. А потом вышел на работу.

Оставишь меня у себя работать?

Ясно и коротко – нет.

Резюме: почему?, зачем?, отчего?, и тому подобные объяснения не нужны никому.

Миру, по большому счету, на это наплевать.

Нужен результат. Он или есть или его нет.

А все твои песни на тему «Почему до сих пор...я все езжу на запор...» – это отговорки. Чем больше ты в них веришь сам, тем хуже для тебя.

Вместо дела, ты впихиваешь людям свои отмазки, в надежде, что тебя кто-то поймет. Да.

Поймут. Такие же как ты.

Оно тебе надо?

Делом займись. Все.

Алексей Ковалев

Alna Software. Production Director

Емко, понятно, схематично, но мало. Хочется закрепления, Хотелось бы DVD с семинаром, для просмотра со стороны, разбора и закрепления отдельных техник, да и просто для поддержания, включения.

Глава о Вашем образовании – гарантии чьего-то успеха, или посвящение умно-голодным.

Для начала как всегда вопросы с пояснениями. Представьте себе, что вы сидите в зале в котором находятся еще сто таких же как вы простых советских заклю.. простите , граждан

1. У кого есть высшее образование, поднимите руку.

Поднимают руку 85 %

2. Теперь пусть поднимут руку, те кто работает по полученной им специальности.

Поднимают руку 40%

3. Теперь, те, кто работает по специальности и доволен своей работой.

Реакция 20 %

4. А сейчас те, кто работает по специальности, доволен работой и получает достаточное количество денег?

Ответ 5 %

5. Вопрос для чего вы учились 5 лет этой (именно этой) специальности?

6. Скажите как часто вы используете в повседневной жизни знания о том, что «...Начала или аксиомы не могут быть выведены из чего-нибудь более несомненного; в таком случае они не были бы началами. Однако и для них возможно находить основания – оправдывать их принятие. Наведение состоит в восхождении от частного к общему, от известного нам, к известному всем и каждому – одним словом к началу...»

7. Каким образом вы отправились учиться именно на этот факультет, именно в этот институт? Хотите подсказку?

Потому что он находится ближе всего.

Потому что туда идут практически все наши после десятого.

Потому что так настояли (и заплатили денег) мои предки.

Потому что престижно.

Потому что не знаю.

Потому что какая разница?

Знаете что пишут в рекламном проспекте о себе учебные заведения?

- большое количество наших выпускников, находят себе (на задницу. прим. автора) работу.

Ты можешь получить титул магистра, академика, главного звездочета, кучу медалей и дипломов – вот только зачем все это нужно? Зачем?

Пример из собственного опыта: я вел переговоры с одним из ВУЗов о проведении бесплатной презентации.

По моим представлениям, если после презентации, на семинар придут хотя бы 20 человек, то заработок мог бы составить что-то около 4000 €. Даже в худшем случае это было бы минимум – 2000 € .

Исходя из таких соображений, я шел пешком, не спеша, на переговоры.

Переговоры со мной вела жесткая, целеустремленная, решительная дама, которая в первую очередь поинтересовалась, какое у меня образование.

И узнав, что я техник-строитель, без кандидатской диссертации, сообщила мне, что только лекторы со степенями и званиями имеют право вести у них лекции с соответствующей их образованности оплатой – максимум – 500 рублей в час.

День работы соответственно – около 130 €.

А теперь загадка – по какой причине, недипломированный техник-строитель получает денег в 10 раз больше, чем насквозь обвешанный дипломами профессор – академик и почетный член. И это я еще молчу про поп-звезд и футболистов.

Но все-таки для тех, кто еще сомневается в цифрах и фактах, я могу показать еще пару зарисовок, так сказать с натуры, или в натуре, в общем смотрите сами.

Вот, например, мини-экскурсия в систему профессионального образования Германии – для особо интересующихся гражданами.

Приходит человек учиться на механика. Получает так называемое МЕСТО ОБРАЗОВАНИЯ (Ausbildungsplatz) – четыре дня работы на производстве, один учебы в спецшколе (по-русски – ПТУ)

Ему объясняют, показывают, подправляют ошибки, и все это время он – работает!

Работает те же самые 8 часов в сутки, быть может, только поначалу – не так быстро и качественно.

И пашет так он 3 года, получая примерно \$300 в месяц. Через 3 года ему вручают бумажку, и с этого дня, если оставляют на производстве, начинают платить уже \$1000.

Все эти годы он недополучал по 700 баксов каждый месяц!!

За 3 года он потерял (или инвестировал в свою любимую профессию, кому что больше нравится), почти 26 тысяч!!!

Он потратил 3 года своей молодой, красивой жизни, ухнул кучу денег – ради чего?

Получить рабочее место на сегодняшний день, шанс один к пяти.

В стране – 4,5 миллионов безработных. Как ты думаешь, Сколько среди них механиков?

Так вот – прежде чем озадачиваться вопросом: «Кем работать мне тогда, чем заниматься?» – выпроси слезно, на бирже труда, фото этого на редкость счастливого, образованного, безработного механика и повесь у себя над кроватью.

Ну, вот скажете вы, что ж теперь все бросить нафиг и не учиться?

Нет скажу я и объясню свою точку зрения.

Для начала упрощенная краткая выдержка из одного из курсов по развитию памяти – КАК ДУМАЮТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ МОЗГИ.

Итак – любое действие, движение, или мысль, можно представить в виде автобана, который прокладывается от одной клетки в мозгу к другой.

Незнакомые действия или решения, совершаемые нами в первый раз, заставляют наши мозги напрягаться, прокладывая новый автобан.

Новый автобан прокладывается медленно и как следствие, совершаемые нами движения – неуклюжи, а решение той или иной задачи происходит медленно.

Чем чаще мы повторяем движение, (ездим по проложенному автобану), тем легче и быстрее, мы можем это делать.

И теперь внимание – Чем больше в голове проложено автобанов, тем быстрее прокладывается новый.

То есть – что заставляют нас делать в школах и институтах? – Правильно, нас учат там мозги напрягать.

Другими словами каждый день у тебя в голове кипучая деятельность по прокладыванию сетей, развилки, разъездов, тупиков, переулочков и т.д.

И в тот момент, когда перед тобой встает новый, неизвестный тебе вопрос, твои тренированные мозги выдают тебе решение на полгода раньше, чем это делают мозги Васи у которого в голове всего лишь одна узенькая тропинка – от дома до ближайшего Продмага.

Еще это можно сравнить с физической тренировкой мускулов. Так мастер спорта по легкой атлетике, легко одолеет среднеразвитого соперника и в плавании, и в поднятии штанги, и в борьбе. (А как он шахматами шандарахнуть может – просто песня.)

Если ты уже знаешь два иностранных языка, то времени, чтобы выучить третий, тебе понадобится гораздо меньше. (Особенно, если он родной)

Итак – получение образования имеет в высшей мере важность, если оно является подспорьем в твоём любимом деле.

Если ты все еще возишься в песочнице, несмотря на свои 38 лет, зарабатываешь на этом хорошие деньги, (у тебя регулярно берут интервью, показывают в передачах, создан Фонд

поддержки не выпавшим из детства и т.д.), тогда образование которое дает МИСИ будет явно в тему.

Если ты с детства готов резать людей, как в плохую погоду, так и в хорошую, в помещении или на воздухе, как с их согласия, так и без оногo,(разумеется за каждого обрезанного, отрезанного минимум полмиллиона), в таком случае образование хирурга, – это то что тебе понравится и пригодится.

Но что делать, если ты еще не знаешь, что тебе нравится делать. А идти учиться уже надо.

В таком случае могу предложить два универсальных образования, которые в любом случае пригодятся при организации своего любимого дела.

Первое – экономическое. Ты всегда (почти) сможешь быть в курсе, на сколько кидает тебя твой бухгалтер. А сколько уважения прибавит тебе твое умение обращаться с калькулятором, так как редкая птица...(даже не знаю как закончить).

Второе – юридическое. На просьбу клиента – не резать, ты всегда можешь обосновать свой отказ ссылкой на параграф №1635 МАГ.38-кал., из раздела № 6Н-АХ-РЕН, комментария FiG. – 21Wam., с поправкой к закону о беззаконии.

Резюме: образование жизненно необходимо для развития мозгов, навыков общения, кругозора, лексикона, связей и т.д. Но одновременно должно являться подспорьем в ТВОЕМ ДЕЛЕ.

Дмитрий Шульгин

КБ «Салют», ведущий инженер.

Простой и конкретный ответ на вопрос «Как начать бизнес без капитала». Хоть тренинг и является техническим, мотивирует (заряжает на действия сам ведущий), его энергия, страсть, любовь к делу. Оказывается просто заработать миллион баксов – нужно всего лишь продукт за 1000 долларов и продать на 1000 директоров. Все приемы просты и хорошо объясняются Сергеем. Осталось только научиться применять их на практике, развить в себе этот навык зарабатывания денег и ты обречен на успех.

Глава о надежде на будущее, или о насквозь пробитом звездном часе.

- Посмотри на меня – ты еще сомневаешься?! Я заработаю столько, что обо мне будет говорить весь город. Это однозначно. Это обсуждению не подлежит. Баста!

Так говорил мне один мой знакомый. Ему было тогда двадцать пять лет. И у него были все зубы и он был араб.

- Когда? – спросил я его.

- Ну, года через два.

Сегодня, спустя четыре года, его выгнали из квартиры за неуплату.

- Серый, отстань от меня со своим предпринимательством, когда-нибудь у меня все равно будет свое дело.

Так говорила мне одна моя знакомая. Ей было тогда двадцать два года. И она была очень красивая и вся жизнь у нее была впереди.

- Когда? – спросил я ее.

- Ну, года через три.

Сегодня, спустя пять лет, она работает на бумажной фабрике, так, что отваливаются руки после смены.

В своих записях недавно обнаружил такую интересную строчку – «В тридцать лет я заработаю свой миллион». Тогда мне было двадцать три. Хорошо, что не указал миллион чего? Во всяком случае, тугриков заработал.

В тридцать лет я стоял на базаре, торгуя кассетами и книгами.

Но слава богу, мир не без добрых покупателей, и в тридцать три, в одиночку, за первый квартал, я продал украшений из золота на 280 000 марок.

Каждый из нас, носит в себе то, что не возможно пощупать руками или купить за деньги – надежду. Но необходимо знать, что надежда, является самой совершеннейшей, самой распространенной и самой продаваемой отмазкой самому себе для того, чтобы ничего не делать. (она же является самой дорогой, так как цена которую ты платишь за «завтра будет лучше» – твоя жизнь.)

Да, это хорошо быть уверенным в чем-либо.

Да это хорошо верить в то, что твой звездный час пробьет.

Но самое интересное, когда твой час тебя пробивает (в виде звонка будильника на работу в пять утра, например), ты смотришь и понимаешь, что какой-то не звездный он.

Для того чтобы определить серьезность и действительность происходящего, существует один очень простой индикатор. Просто задайте конкретный вопрос:

У тебя бизнес-план есть? (Не обязательно бизнес, но обязательно – письменно)

Нет?

Это и есть индикатор! Что бы ни сочинял ты, если нет ничего письменно, можешь скатать свою уверенность в трубочку, чтобы легче было засовывать (читай утилизировать.)

И последний вопрос:

Какова твоя ежедневная активность, приносящая деньги? А.П.Д.

Вчера, позавчера, каждый день – что ты сделал, чтобы заработать свой миллион?...

Для того, чтобы А.П.Д. было легче видеть, приведу пример. Итак, твой приблизительный распорядок дня

1. 8.00 – открываешь глаза
2. 5 мин – молишься Богу Солнца
3. 45 мин – валяешься в боку на бок
4. 10 мин – молишься Богу Солнца
5. 20 мин – умываешься в ванной
6. 20 мин – молишься Богу Солнца
7. 20 мин – читаешь информационный бюллетень «Фигаполис – секспресс»
8. 30 мин – молишься Богу Солнца
9. 20 мин – завтракаешь
10. 20 мин – важный разговор с подругой о том, что – Кто? Кого? Куда? Почему?
11. 40 мин – молишься Богу Солнца
12. 2000 мин – под предлогом «посмотреть почту», ныряешь в компьютер
13. 50 мин – молишься Богу Солнца
14. 30 мин – едешь к клиенту
15. 60 мин – по дороге, молишься Богу Солнца
16. 60 мин – заключаешь с клиентом договор, который приносит тебе деньги.

Теперь препарируем распорядок следующим образом: задаем вопрос – «Могу ли я без этого действия заработать сегодня денег? И все, что подпадает под вопрос, – убираем из списка. Через пару дней напряженной работы, ваш список выглядит следующим образом

1. 8.00 – открываешь глаза
2. 20 мин. – умываешься в ванной
3. 20 мин – завтракаешь
4. 30 мин – едешь к клиенту
5. 60 мин – заключаешь с клиентом договор, который приносит тебе деньги.

Резюме: надежда на блестящее будущее имеет право на жизнь, будучи подкрепленной письменным планом и ЕЖЕДНЕВНЫМИ АКТИВНЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ.

И прекрати молиться Богу Солнца.

Сергей Чайлин

Менеджер по логистике

Отзыв: Спасибо большое. Узнал много нового, посмотрел на себя со стороны. Причём самое интересное то, что я могу воспринимать эту информацию на своём уровне развития. Я также как господин Азимов воспринимаю обучение: путём методической и долгой «логической» тренировки навыка, а только потом- интуитивного «драйва». В работе в группе получил то, зачем пришёл- помимо изучения навыков и «фишек», рекомендацию попробовать начать перевозки.

Глава о страхах, которые сами себя не стоят.

В этом мире наряду с простыми легкообъяснимыми страхами, например, такими как: Митхунчакрабортилюфтганзафобия – страх просмотра индийских фильмов в самолете Харекришнаэскалаторфобия – страх столкновения в метро с бритоголовыми, а также Фигувкнигевижуфобия – страх не угадать нужную букву, существует целый ряд сложных страхов, бороться с которыми необходимо и жизненноважно.

Страх отказа

Страх неудачи

Страх потери

Страх критики

Страх бедности

Страх богатства

Страх не быть любимым ни за что

Страх, что меня полюбят конкретно

Страх быть голым

Страх не снять трусы и т.д.

Страх! Страх! Страх! Страх! Страх?

В – общем, на эту серьезную тему написаны десятки книг и существуют семинары, пройдя которые, всего за пару дней вы избавитесь от большого количества ненужных вам страхов.

Там же вам дадут чисто технические приемы при помощи которых вы сможете возвращать себя из состояния животного страха в нормальное состояние.

Абсолютно серьезно – очень помогает

Автор собственноручно ходил по битым стеклам, по раскаленным углям, разъяренным божьим коровкам, прыгал с вертолета (в смысле с парашютом), летал на дельтаплане и ночевал , один и без оружия, в Алексеевском отделении милиции, после чего оттуда уволился дежурный лейтенант. (пользуясь случаем, передаю Георгию привет)

Внимание – про это сто раз в день писали, пишут и будут писать, но все равно в качестве примера чувствую себя обязанным напомнить о самой распространенной игре человеческих мозгов. Называется – «Катастрофа»

Итак.

Вы сидите, никого не смотрите, пьете себе «Блинское». Тут забегают ваш приятель, который только что отсидел свое, за экономические нововведения. С криком: «Ура! Мы теперь богаты, есть идея!»

В вашей голове со скоростью минус тысячу рублей в минуту, пронесется фильм достойный приза зрительских рыданий – «Как я попался на удочку, или чем пахнет в долговой яме?»

Через три минуты вы не понимаете, как вы умудрились столько задолжать?

Через пять минут вы понимаете, что чтобы отдать, надо взять у других.

Через десять минут вы пишете явку с повинной за крамольные мысли и за то что вы потенциальный преступник.

Через пятнадцать минут вы осознаете, что вам поможет человек-мессия по фамилии Кащенко

Через двадцать минут вы спев прощальную песню «Жизнь – лохотрон, а я всего лишь лох» , выпрыгиваете с балкона своего первого этажа и упав на чью-то бабушку, приходите вдруг в себя – ну и нафантазировал. Фу, слава богу, в этот раз пронесло.

Для того чтобы было легче оценивать ситуацию (бизнес-ситуацию), я придумал такую схему в которой ты можешь отследить пункт за пунктом, что ты можешь потерять.

Итак – ВАРИАНТ – «ПРОИГРЫШ»

Пункт 1 – нервы, здоровье, жизнь.

Пункт 2 – время, свободу

Пункт 3 – деньги

Пункт 4 – репутация и отношения

Пункт 5 – внутреннее состояние.

То есть. Предположим, ты решил стать ведущей моделью в рекламе фирмы «Педигрипал» и у тебя это не получилось. Разбор полетов.

1. Жизнь, ты не потерял. Здоровье, даже улучшилось от наличия в корме витаминов. А нервы, ну пожалуй тебе все это даже нравилось.(Лаять в камеру – не каждый смертный удостоен.)

2. Время. Год на репетиторов. Пять лет учебы в ВУЗе. Два года практики.

Десять минут на получение отказа. (Плохо вилял виртуальным хвостом.)

3. Деньги. Плата за вступление – 3000 долларов. За обучение – 5000 долларов.

4. Репутация. Теперь ни одна собака в районе, с таким неудачником как ты, не здороваются.

5. Внутреннее состояние – все молодые годы и голубая мечта – псу под хвост.

Самым важным, по моему, мнению из пяти пунктов является – внутреннее состояние (просто ситуаций, где мы по-настоящему рискуем жизнью и здоровьем , не так уж много)

Время? – еще наверстаешь.

Деньги? – Еще заработаешь.

Репутация? – Еще реабилитируешься.

Но только в том случае, если внутри тебя стержень не сломался. Если по-другому, то кранты.

Резюме:

1. Посети семинары по борьбе со страхами (см. Приложение)

2. Не крути в голове «Катастрофу», а сядь и по пунктам просчитай.

3. Успокойся, нафиг.

Дмитрий Шульгин

Ведущий инженер

Прекрасная возможность увидеть себя со стороны, со стороны увидеть ошибки, получить качественную обратную связь. Много техник, результативность которых показывается на «живых» примерах. И, главное, в конце тренинга понятно как действовать дальше, как улучшить свои навыки продаж и переговоров.

Глава о времени, или «Сказка про ежедневные убийства.»

Жил в одном городе один мальчик. И был он ма-а-аленький, сантиметров сто и был он радостный, как новые пять копеек. И ходил он по городу, а иногда и бегал, но в основном, конечно прыгал. Прыгучий такой попался.

И ходило и бегало и радовалось вместе с ним его ВРЕМЯ и было оно ростом тогда выше крыши и толщиной поперек себя шире и косая сажень в бедрах и морда за три дня не осмотришь и хватало мальчику его ВРЕМЕНИ на все и всегда.

Кто до второго этажа доплюнет – пожалуйста.

Девчонкой по забору постучать – пожалуйста

В носу чего нового посмотреть – пожалуйста.

И не было у мальчика проблем со временем, а у времени с мальчиком.

Но вот вырос мальчик ростом выше крыши и толщиной поперек себя шире и косая сажень в бедрах и морда за три дня не помоешь.

И начались у мальчика так называемые ДЕЛА. И требовало каждое ДЕЛО слегка ВРЕМЯ прикончить.

Вынь так сказать, да зарежь.

Ну, мальчик и резал, так слегка.

Надо машину починить – пожалуйста.

Надо с девушкой повстречаться – пожалуйста.

Надо потом в поликлинику, на всякий случай сходить – пожалуйста.

А ВРЕМЯ идет за мальчиком, да улыбается – есть еще время.

Но появились у мальчика друзья, товарищи, знакомые, малознакомые, родственники, коллеги по работе,

И приходили многие из них к мальчику со своими проблемами, заботами, хлопотами. И в принципе, ничего страшного в их приходах не было, за исключением одного – КАЖДОЕ ИХ ДЕЛО, ТРЕБОВАЛО УБИТЬ ЕГО ВРЕМЯ .

И не всегда хотелось мальчику ВРЕМЯ-то свое убивать, да помогали ему в этом люди добрые, ненасытные.

Сказал шеф на работе задержаться – пожалуйста.

Попросил шурина в город с ним съездить, а то одному скучно – пожалуйста.

Зашел сосед с бутылкой, потрепаться – пожалуйста.

А тут еще трехголовый монстр ТЕТЕКО (для тех кто не знает – телевизор, телефон, компьютер) каждый день свою долю требует.

И смотрел мальчик на ВРЕМЯ свое, которое кромсали, рвали на куски, ногами тырили люди разные, да ничего сказать не мог. Тут стыдно, тут страшно, тут неудобно. И пришел час, когда сдохло ВРЕМЯ его.

А на следующий день пришел к нему сын его и сказал: «Папа, пойдём в зоопарк или в кино или в Макдональдс.» И ответил ему отец: «Извини, сын мой, НЕТ У МЕНЯ ВРЕМЕНИ!!!!»

А потом позвонил отец его и спросил: «Как ты там, сынок, почему не звонишь?»

И ответил ему мальчик: «Извини, батя, да все как-то ВРЕМЕНИ НЕТ.»

Время, – самый бесценный, самый незаметный ресурс, идущий по самой жесткой цене – 60 минут в час. Если не научишься управлять, уйдет словно песок сквозь пальцы. Придет время и захочешь посмотреть на то, что ты в этой жизни сделал. И не дай тебе бог, в этот момент, самому перед собой облажаться.

Да не коснется тебя фраза – «Да, я тут ВРЕМЯ убиваю.»

Верхолётов Андрей Юрьевич

Никогда не думал, что всё дело в техниках, виртуозном владении этими техниками.
Получил инструменты, заряд, готов к развитию, продвижению дела, хотел бы тренировок,
продаж!

Готов к пост встрече в любом случае

Глава о работе за зарплату, или ишак бредущий за морковкой.

Песня Дяди с Тетей

Ишак идущий за зарплатой (извините. За морковкой)

Ты злой и темный от печали

Когда тебя мы нанимали

Совсем не то мы обещали

Припев: ишак из панельного дома, ты скоро пойдешь на панель.

Куда ты, блин, с подводной лодки

Все ж ты не Ви.Ай.Пи персона

В твоих движеньях нет резона

Тебе до нас как до Херсона

Припев: ишак без нормальной зарплаты, не может платить сам себе.

А коли вдруг мала морковка

Так не вопрос, еще привяжем

Чуть больше титул, меньше денег

Но делай, делай, что прикажем.

Припев: ишак без хорошей машины, подохнет с мечтой о ней.

Песнь ишака.

Да. Я хотел не раз, но я боялся

Хоть что-то начинать или кончать

И день мой одинаково кончался

Когда уставший я ложился спать

Припев: О долбаный конвейер, ты мой долбаный жизнь.

Да, я хотел не раз, но был я занят

Уже пятнадцать лет, не продохнуть

Полжизни уж прошло, а звезды манят

И все трудней свернуть куда-нибудь

Припев: пописать, даже не на что сходить.

Да, я хотел не раз, но стало поздно

И вовсе уж не те мои года

И все рассказы мне про эти звезды

Не пригодятся мне уж никогда.

Припев: Завод любимый, ты меня угробил.

Достоверное описание научного эксперимента, удостоенного Мебелевской премии. Все участники и организаторы эксперимента получили новую мебель в виде толстого слоя пыли многоцветного использования.

Пункт 1. Берется лягушка бездомная, беспаспортная и безработная.

Пункт 2. Ей пудрятся мозги о Родине в опасности, долге перед Отчизной, гражданской ответственности и выселении из страны в 24 часа.

Пункт 3. Лягушка самостоятельно бросается в банку с очень горячей водой, как дура ненормальная, потому, что Родина сказала – «Давай, сука, прыгай.»

Пункт 4. Так же самостоятельно быстренько оттуда выпрыгивает, так как не сильно прониклась сознательностью.

Пункт 5. Лягушка ругается, несмотря на обещанный вымпел «Тормоз Отечества»

Пункт 6. Происходит массовое успокоение лягушки ногами ученых.

Пункт 7. Лягушку убеждают повторить эксперимент, при условии, что вода в банке будет комнатной температуры, ссылаясь на то, что первую банку готовили американцы.

Пункт 8. Лягушка пробует воду в банке своей жилистой лапой, достойной лучших французских кулинаров.

Пункт 9. Лягушка плавает в банке баттерфляем уже 10 минут

Пункт 10. Незаметно включается горелка под банкой на маленький огонь.

Пункт 11. Контрольный вопрос лягушке – «Ну, как, жизнь молодая?»

Пункт 12. Получен контрольный ответ – «Зае-ись.»

Горелка включается на огонь посильнее и с тех пор фиксируются только ответы лягушки каждые 3 минуты. (Для чистоты эксперимента, текст повторен слово в слово.)

- 3 минуты – «все путем, начальник»

- 6 минут – «не твое дело»

- 9 минут – «да, вроде ничего»

- 12 минут – «че-то я не въезжаю»

- 15 минут – «чѐ за лажа?»

- 18 минут – «эй, кто-нибудь?»

- 21 минута – «волки позорные»

В целях избежания очередного международного скандала, опыт был прекращен путем вылавливания лягушки и доставки ее в ближайший медпункт, а оттуда, на Родину в болото.

Так называемая комфортная зона, горячо любимая обыкновенными людьми, дает ложное ощущение спокойствия и уверенности. Не поддавайтесь чувству, что все нормально, если не можете сказать себе: «Я расту каждый день. Каждый мой день – ступень вверх.» В природе не бывает застоя. Если ты не растешь – ты умираешь (читай,-деградируешь)

Итак, исходя из опыта, полученного благодаря просмотру индийских фильмов, таких как «Танцор Писка» и «Зита, Гита и Омон», можно предположить, что если сейчас вас, уважаемый читатель, посадить жопой с размаху на долг в 50 тысяч баксов, то наконец-то закрутится у вас в голове нечто иное, нежели ваша повседневная жизнь с зарплатой в 300 умерших енотов.

(Слабаки, не нойте, что вы сопьетесь. Мне до вас дела нет.)

И методы зарабатывания денег будут иные и уровень будет иной и вы сами станете человеком у которого планка в голове задралась наконец-то на нормальный прожиточный уровень.

Просто нормальная жизнь, подобная болоту не требует от тебя не то что подвигов, – даже напрягов никаких, день прожил и ладно.

«Моменто лягушатикус» – в переводе с латинского – «не будь как животное».

Резюме: работа за зарплату, – если нравится и денег платят хорошо, тогда глава не для вас. Но лучше мне кажется видеть себя хозяином системы, нежели её винтиком.

Для остальных – работа, только в качестве промежуточного этапа на пути к своему Делу. Собираешь опыт, связи, навыки и т.д.

Цхай Николай, предприниматель

Утро третьего дня... Позитивный прописанный “пендель” заставляет “рожать” и расписывать бизнес... Семинар – Супер! Знал бы раньше “эти вещи” – уже был бы миллионером. 6 часов в день семинара проходят на одном дыхании. Считаю, что посетить семинар будет полезно абсолютно всем стремящимся к успеху людям.

4. О том что необходимо для того чтобы зарабатывать деньги, или «О добром слове, пистолете и умении ими пользоваться»*

* Добрым словом и пистолетом можно добиться большего, чем только добрым словом
Аль Капоне

Вадим Роцин

Системный администратор

Тренинг просто супер! Во-первых, я достиг все цели которые были поставлены до тренинга. Во-вторых, получил гораздо больше чем ожидал. Я уверен, что этот тренинг отличная инвестиция, и он окупится многократно. Было получено также много новой и интересной информации, а самое главное-полезной, которую просто надо отработать и применять в жизни. Узнал кучу «фишек» и приёмов. Тренинг полезен и в качестве отработки профессиональных навыков и в качестве личностного роста.

Глава об умении продавать, или как впихнуть невпихуемое.

Исторический пример с логическим окончанием.

- На рынке корову старик продавал
- Никто за корову цены не давал

Но о чем умалчивает пресса, так это о том, что помог ему спихнуть животное, один нахал с подвешенным языком, но так как корова абсолютно не доилась, то были потом у деда неприятности.

Отсюда мораль:

1. Научись продавать.
2. Продавай честно, если больше никак не получается.

Если сейчас прислушаться ,то можно услышать стройный хор

- Мы не продавцы, продавцы не мы
- Мы рождены, чтобы отмазку сделать былью
- Продавцом надо родится и т.д.

Вы абсолютно правы и чтобы окончательно добавить цемента – уверенности в ваш монумент правоты, я приведу несколько примеров не из вашей, разумеется, кристально чистой жизни, а из четвертькриминальной жизни продавцов – хитрецов.

Ситуация номер один

Ты сидишь спокойно у себя в квартире. На тебе твое любимое домашнее трико с пузырями на коленях и твоя любимая тельняшка, которую ты привез домой из армии четырнадцать лет назад, да так и не снимал.

На столе газета «Монгольский комсомолец», на газете порезанная селедка, любимое пиво «Блинское». Капли жира селедки сползают к локтю, но ты не замечаешь – в телевизоре любимая передача «Двери».

Рядом на диване, любимая супруга хрустит чипсами от Е.Б. и разлетающиеся крошки на лету склевывает любимая черепаха Шайба.

Из других комнат раздаются звуки бьющегося фарфора, гнущегося металла, зависающего компьютера, пытаемого шпиона.- это развиваются твои дети.

И тут идиллию нарушает телефонный звонок.

- Алле, а это мы к вам в гости идем, вы рады, мы –да. В-общем через полчаса будем. Встречай.

Взвыли сирены, зазвучали фанфары, заорала подавившись чипсой, любимая черепаха Шайба.

Атас. Полундра. Шухер. К нам гости, мать их ети.

- Так, Валя, ты давай на кухню быстренько че-нибудь сваргань... Да потом накрасишься, тебя и так никто не боится.

- Леха, ты у нас самый взрослый, давай в магазин, возьми там, сам уже знаешь чего. Ну и что, что пятнадцать лет? Скажешь тебе двадцать два.

- Так дети, быстро пылесос и бегом, коридор, зал, а спальню? Спальню не надо. К тому времени когда спальня понадобится, всем уже пофигу будет.

- Так, мать? Что мне надеть-то? А носки где мои новые? Где стоят? Ладно уже нашел.

Через двадцать девять минут пятьдесят девять секунд, каблуками щелк

- Здравствуйте, гости дорогие. Хорошо что заглянули. Ну проходите в зал. Чем богаты, тем и рады, как говорится. А сейчас Петенька расскажет нам стишок про муху и повидло.

Ой, бля, варенье.

Занавес.

Жизнь полна ситуаций, где мы машинально перестраиваем свое поведение, но большая часть игр нами планируется и доводится до выгодного нам окончания.

Еще ситуация

Ты сидишь дома, играешь со своим другом Коляном в шахматы, вот уже вторую бут...простите, партию и попутно листаешь справочник «Большая зарплата и работа» Видишь цифры – зарплата от 1500 у.е.

О. Это тебе то, что надо. Ты набираешь номер указанного телефона.

- Алле. Девушка, у вас тут в объявлении указано –от полутора тысяч. Пусть ваш главный ко мне зайдет. Я кажется хотел бы эти деньги получать.

- Как, не зайдет? Как, вы к нам? Какое резюме? Что значит ответственная работа? Что значит – За такие,... – ...раком.

Обращаясь к другу Коле

– Колян, чё они гонят? Какое еще резюме-дрезюме, блин?

Друг Коля светится опытом, и радостью поделиться опытом с другом. И через неделю, в точно указанный срок, весь выглаженный, побритый и надушенный, вы кладете на стол хозяину свое РЕЗЮМЕ.

Я

Родился

Учился

Женился

Готов неуклонно претворять в жизнь великую миссию Вашей великой фирмы.

Под руководством такого замечательного человека как

К своим скромным качествам могу отнести такие как:

1. абсолютная абстиненция, молоко только по праздникам.
2. по smoking с детства,
3. по fucking без соответствующего на то указания руководства,
4. обожаю труд с утра до вечера, могу работать беспрестанно, без пауз и обедов, праздников и выходных, стоя, сидя, на столе, на диване, на кровати и в раскрытом окне.
5. всегда лоялен к руководству,
6. честен как двадцать седьмой бакинский комиссар, после расстрела двадцати шести.
7. гибок во всех суставах,
8. креативен, как 38 креативных попугаев
9. быстр и смел
10. весел и находчив,
11. нюх как у макаки,
12. глаз как у крота

Выдержка из реального резюме, реального высококвалифицированного юриста, ищущего себе место в другом банке:

«За период моей трудовой деятельности,

учитывая мою активную жизненную позицию,
умение находить и принимать решения,
и свойственное мне стремление к профессиональному росту,
которое нашло **свое воплощение**
в большом количестве сверхурочной работы,
работы в сжатые сроки,
во внерабочее посвященное изучению нормативно-правовых актов и английского языка
время.»

Занавес.

Да, это продажа!

Да, вы продаете себя когда:

- готовите более вкусную еду,
- накрываете более красивые скатерти на стол,
- одеваете самые красивые трусы, как более радушных, умеющих хорошо готовить, владельцев красивых трусов.

Да, вы продаете себя, когда:

- посещаете школы, где вас за деньги учат выдумывать и писать про себя всякие классные штуки, что вас не задумываясь берут на работу сторожем в зоопарке.

Да, вы продаете себя, когда, встречаясь с девушкой, выдаете себя за

- остроумных – (две зазубренные цитаты),
- богатых – (взятая напрокат машина),
- парней со связями – (кивнул вышибала на дискотеке)

Вывод из свеженаписанного:

Вы все равно уже продаете себя. Каждый день по многу раз. И коли вы это все равно уже делаете, почему бы это не делать хорошо?

- Логично, скажете вы, но не хочется.
- Ну, ясный перец, скажу я, потому и денег нет.

Теперь о трепетной НЕлюбви к самому акту...я продажу имею в виду.

Причина нелюбви кроется в самом традиционном – нежелании покинуть комфортную зону, избегание боли.

Ну, представь. Ты ему:

- А вот кому пирожки. Учебно-тренировочные, двухцветные, погрыз сам передай другому.

а он тебе

- Да зачем они мне ,спекулянт проклятый. Решил денег на мне заработать?

Или

- Господин Тайсон, господин Тайсон, хотите похудеть, спросите меня как?

И господин Тайсон отказывает тебе двумя от души идущими жестами – правой прямой, левой боковой.

Каково? Что на душе? А что в кармане? И ухо отгрызено.

И теперь самая страшная правда о продажах:

- продажа – это (почти) всегда риск
- продажа – это (поначалу) частые отказы
- продажа это – как полопаешь, так и покакаешь

Но с другой стороны :

- продажа это искусство и чем искуснее ты – тем ценнее, и не важно в какой области.
- продажа это самоутверждение.(Ты выходишь с подписанными бумагами....Йес!)
- продажа это единственное что приносит деньги.

Резюме: Полюбите продажу!!! Научитесь продавать!!!

Агаркова Ольга

Менеджер по продажам

Я пришла на тренинг уже занимаясь продажами и пренебрегая некоторыми «фишками», взятыми с других тренингов по продажам. Закрепила то, что уже умею, получила новые навыки. Что понравилось: проблемы, ситуации, подробно разбираются, понимаешь, почему необходимо говорить именно так, а не иначе. Много универсальных алгоритмов, которых можно везде применять, много практики, и «разбора полетов». Единственное, возможно чуть помедленнее говорить. Блин, даже на ум не приходит сразу, к чему можно придраться...

Всё супер. Очень понравилось! Спасибо скажу, когда тренинг окупится...

Глава о феномене цены, или «почему на это, деньги у них есть?»

Представьте себе. Вы идете вдоль по Палубе, Набережной, Крещатику, Арбатику, прогулочному дворику.

Вокруг полно народу. Все чего-то снуют, покупают, продают, гуляют, зевают.

И вдруг к вам подходит приятный молодой человек, который держит в руке пачку стодолларовых банкнот и говорит

- Добрый день. Меня зовут Чак, фамилия моя Норрисов и работаю я в фирме «Чук Геку не Дейл». Сегодня по случаю дня рождения у восьмой жены хозяина, мы устраиваем праздничную распродажу. Только сегодня и сейчас – сто долларов продаются по пятьдесят. Спешите, остались последние сто тысяч.

Вопрос – купите?

Ответ – вообще-то хочется. Но услужливая подруга память вытаскивает на монитор подшивку «Криминальной хроники» за последние 30 лет и в голове проносится вихрь триллехорроужасов.

Вот один раз был такой случай...(просто ужас какой-то) ...и всех забрали.

А вот еще у моей соседки так же....(кошмар натуральный) ...только она его и видела.

И в газете недавно писали...(настоящее светопредставление) ...а там одни мертвые трупы.

В-общем пока не надо.

Другая ситуация. У вас в руках килограммовый слиток золота из настоящего золота. Вам нужны деньги. Слиток стоит что-то около десяти тысяч долларов. Как быстро и за сколько вы его продадите?

Третья ситуация. Вы изобрели суперкрылометный парадоездолет. Подобные конструкции на рынке хуже в десять раз, дороже в пять, потребляют топлива в 3 раза больше, чем ваше чудо. Вопрос как быстро и за сколько вы продадите свое детище?

Четвертая ситуация. У вас талант. Вы очень редкий и талантливый самородок из тайги, в смысле песни петь под баян. Каков шанс, что я увижу вас по телевизору?

А теперь разберем прямо противоположную конструкцию.

Вы в музыке – шестикратный ноль, ваш музыкальный слух улавливает лишь – секс, бакс, кокс. Ваш голос – колоратурное рыгано.... или сопляно.... о – сопрано.(я не разбираюсь).

Но ваш папа – олигарх хочет видеть вас на сцене.

Вопрос – сколько людей уволят, скольким сделают внушение, скольким набьют морду, если не дай бог, через месяц, вы на сцене, под фанерой, стоять не будете?

Еще ситуация. Вы идете по Арбату, Крещату и к вам подходит молодой человек, со словами: «Здравствуйте, меня зовут Максим Сладкий, я работаю в испанской фирме «Заклидос», для тех кто не знает – «Замучай клиента до смерти»

По случаю годовщины с момента последней продажи у нас праздничные скидки: всего за триста рублей – ножики-нережики (10 размеров, ни один не режет), ложки диетические из натуральной бумаги растворяются еще в супе, туалетная бумага из алюминия многоразового использования и праздничный фейерверк «Подожги соседа, устрой себе праздник».

Если вы это купите сейчас, то вы примете розыгрыш в абсолютно бесплатной лотерее «Кто не поедет на Канары», для этого вы пройдете сейчас с нами в наш офис, где и внесете свой первый взнос 1000 долларов, для того чтобы мы вас разыграли.

Еще хотите? Пожалуйста.

Впервые в Гамбурге!

Только у нас!

Проездом из Чукотки на Камчатку.

Излечитель всех болезней.

Заклинатель всех недугов.

Повелитель всех зараз.

Усатый как матрас.

Шаман – МАСТУР – БАТЫР.

Поможет индивидуально

практически любой красивой молодой девушке.

Для остальных массовый сеанс в актовом зале.

В программе сеанса:

Битье (избранным) в бубен.

(Лейкопластырь предварительно можно купить в фойе).

Втирание и вытирание земли тундры.

(Землю тундры предварительно можно купить в фойе).

Лечебное распевание песен тундры.

(Текст песни тундры, предварительно можно купить в фойе).

Целебное изображение зверей тундры.

(Фотографии зверей тундры предварительно можно купить в фойе).

(Из неофициальных источников: на шамане в течение 2-ух месяцев заработали около 100 000 €.)

Итак – феномен цены:

Не важно, что вы продаете.

Важно как вы продаете.

Важно кто продает.

- Что вы скажете, насчет поцелуя восьмидесятилетнего старика за пятьдесят долларов.

- Нет, нет, вы меня не поняли. Не он вам платит, а вы ему.

- Нет желающих.

- Хорошо.

- Старик – Папа Римский.

- Все билеты проданы.

Резюме:

Не удивляйтесь, когда у вас на руках классный товар и вы не можете его продать. Это феномен цены.

Не удивляйтесь, когда все вокруг словно сумасшедшие покупают какую-то дрянь. Это феномен цены.

Вы сможете продать все, что угодно сделав себе имя. (Нижнее белье от BOSCH – сними трусы с механиком)

Пока этого нет, изучайте технику продаж по книгам, на семинарах (см.Приложение), обязательно практикуйтесь ежедневно.

Удачи.

Толоконников Александр

Сетевик

Затрудняюсь оценить будущую пользу. Получил больше уверенности в себе. Надеюсь, что завяжу несколько ценных контактов. Посмотрел как делают презентации другие люди. Увидел какого уровня могу достичь. Получил некоторую обратную связь (это важно!).

Глава об игре по своим правилам, или «записывайте, я диктую»

Для начала простое упражнение.

Берете книгу, кладете на пол и не отрываясь от чтения, начинаете делать отжимания от пола.

Каждый раз считая, сколько раз вы отжались. Задание понятно. Поехали.

- оди-и-и-и-ин,

- дэ-э-э-э-ва-а-а,

- т...т...три. Ух. Всё. Не могу больше.

Довольны результатом?

Хотели бы делать больше?

Что для этого необходимо делать?

Как часто?

Когда начинать?

Теперь другое упражнение.

Берете бумажник. Высыпаете все деньги на стол. И лихорадочно блестя глазами, начинаете их считать. Задание понятно. Поехали.

- оди-и-и-и-ин рубль,

- дэ-э-э-э-ва-а-а,

- тэ-э-ри-и. Ух. Всё. Больше нету.

Довольны результатом?

Хотели бы иметь больше?

Что для этого необходимо делать?

Как часто?

Когда начинать?

Теперь вопрос для спортсменов-отжималистов, выпускников математическо-философского отделения: какое отжимание от пола – самое важное?

Варианты ответов:

А. Первое. (Самая дальняя дорога начинается с первой кражи в сельпо) Лао Китайчик.

Б. Второе. (Всякая медаль о двух сторонах, палка о двух концах, баба о двух мужиках.)

В. Последнее. (Еще немного, еще чуть-чуть. Последний рубль, – он рваный самый.)

Нет, нет и еще раз нет.

Самым важным является то, что находиться за пределами сделанного.

Если это десять отжиманий, – то одиннадцатое.

Если это переговоры, – то добиться результата, даже после первоначального отказа.

Если это жизнь, даже после ста неудач, – встать. И не просто встать, а встать и повести за собой.

Вот тогда и только тогда, ты поймешь и увидишь, что такое «Цвет жизни»

Самые яркие ощущения мы находим там, где мы делаем что-нибудь «из ряда вон.»

Попробуйте вспомните какую-нибудь ситуацию, которая вызывает прилив адреналина.

Хотите угадаю: это была поездка на метро от станции Таганская до станции Курская, где вы притворялись спящим, чтобы не уступить места старушкам,

после чего, они собравшись вместе, начали вымещать на вас свое старушечье зло, после чего вы раскидали старушек по вагону и чтоб другим неповадно было, забрали у них все проездные на наземном транспорте и рецепты на лекарства. Количество ситуаций оставляют неизгладимый изменения в вашем характере, в вашей натуре.

Невозможно стать в одночасье суперменом, если всю жизнь ты исполнял чужую волю. Невозможно зарабатывать много денег, если тебе делается дурно от пристального взгляда уборщицы вашего подъезда.

В одной хорошей книге прочитал выражение с которым полностью согласен, - Самые большие деньги находятся после третьего «Нет.»

Ты будешь хозяином своей жизни.

Ты будешь хозяином практически любой ситуации.

Ты сможешь играть по своим, а не чужим правилам:

Если возьмешь себе в привычку еще раз, после самого последнего раза, в самом безвыходном положении, после самого окончательного отказа, сделать свое «последнее отжимание».

Сделать свои 110 процентов.

Ибо последние 10 процентов ваших усилий приносят 100% результатов.

Ибо последние 10 процентов, – это и есть тот цвет и вкус.

Ибо последние 10 процентов, – это ваш прямой позвоночник и расправленные плечи Хозяина этой жизни.

Резюме: каждый раз выполняя намеченное, поставленное, ты знаешь что запас прочности у тебя заканчивается, ровно через минуту после выполнения.

Глава об умении расставлять приоритеты, или о бесполезности и нецелесообразности применения, в целях излечения, минеральной воды всем известного бренда, при дисфункции внутренних органов пребывающих в состоянии отваливания.

Итак:

Сегодня ты не идешь на дискотеку,

Завтра ты не пьешь пиво возле метро,

В субботу ты не идешь на день рождения,

А в воскресенье ты не идешь с пацанами играть в футбол.....

И вообще , - завтра к тебе придет злой медицинский волшебник Айболит Хотаббыч, выдерет у тебя все волосы и запретит тебе твое любимое занятие: «Я в советские времена, о-о-о..., а у нас в армии, а-а-а..., а правительство наше, у-у-у..., а всех тех кто ниже меня ростом я ы-ы-ы...», а еще он будет превращать в жаб всех твоих знакомых и товарищей, которые приходят к тебе и начинают заниматься сексом с Муму.

Ну как, нравится????? Что, нет???????

Погоди, ты денег хотел, или как???????

Вместо этого ты:

каждый вечер, как профессор-ботаник читаешь книжки типа «Как конкретно чтобы были деньги.» или «Чё делать, чтоб ничё не делать.» (Прикинь там все мелким шрифтом и ни одной картинки. Во попал....)

По субботам и воскресеньям ходишь на тренинги и семинары (за свои же кровные, руками заработанные), где тебя всезнающего-ничегонеделающего учат жить и не помогают материально.

А еще иногда ты выполняешь разные серьезные задания типа: подготовить рекламный текст, и подготовиться к проведению переговоров о размещении в близлежащем здании милиции, батальона женщин легкого поведения и замены вывески на просто «Органы.»

И все это, вместо того чтобы: Москва пить пиво, Монголия пить пиво. Шахтер пить пиво. Монтер пить пиво. Студент пить пиво и мент пить пиво.

Речь идет о расстановке приоритетов.

Я понимаю, что основной причиной, почему не хочется делать, а хочется жить чтобы пить, является получение сиюминутного суррогата нормальности и ощущения творческой завершенности жизни:

- Ты меня уважаешь???
- И я тебя уважаю!!!!
- Бля, мы уважаемые люди...

Но ошибка заключается в том, что если ты ничего не делаешь сейчас из серии «**НАДО, через немогу и нехочу**», то ты навсегда застрянешь на своем этаже 300 долларовой зарплаты, машины твоего же возраста и женщины с задом твоей же машины. (Я цвет имею в виду)

То есть:

тебе неохота напрягаться на тренировках, - получай всю жизнь по морде и самоллюбию. Неохота учиться содержать дом в чистоте и хорошо готовить, - отдай мужика подруге, ему там больше понравится.

Не любишь учиться, - люби в грязи возиться. (Кстати, возиться будешь по любому, но без любви.)

Жизнь не будет тебя мотивировать и кричать: « Ну давай, еще разок, сынок!»

Она ухмыльнется и скажет: «Ну что, съел? Чмо. Тебя предупреждали....»

И поэтому тот кайф, который ты получаешь сейчас, является лишь жалким подобием того, что ты мог бы от этой жизни получать, в том случае, когда смог себе позволить.

В общем схема проста:

1. **Определись**
2. **Напрягись**
3. **Обломись**
4. **Еще раз напрягись (пункты 3,4 повторять необходимое количество раз.)**
5. **А уж потом оторвись по полной**

Резюме: для определения приоритетов:

1. **Выпиши все свои дела.**
2. **Рассортируй**
 - А. Важное и срочное (например, поездка за пивом) - делай сам и прямо сейчас.**
 - Б. Важное и несрочное (например, поездка за пивом, когда пиво кончится) - запланируй когда ты это сделаешь сам.**
 - В. Неважное и срочное (выкинуть пустые бутылки из под пива, а то пиво некуда ставить)- по возможности поручи кому-нибудь сделать.**

Г. Неважное и несрочное (например, подумать о смысле жизни) – выкини, вычеркни, забудь, НЕ ДЕЛАЙ.

3. Делай, делай, делай, делай, делай, делай, делай, делай, делай, делай.

Афоризм сбоку: «Пункт первый: написать пункт второй» из ежедневника замполита. NN

Наталья Чайлина

Генеральный директор

Энергично, активно. Структурировано, это помогает. Профессионализм Сергея чувствуется и есть доверие. Взяла чёткие схемы продаж, теперь знаю, что держать в голове, что важнее, чего придерживаться. Также усвоила как правильно вести обсуждения цены, как держаться, это было выжно для меня. Лучше иногда медленнее, т.к. не всегда всё успевала улавливать за Сергеем. Чаше надо возврат к скелету семинара, больше практики участников. Семинар уложил в голове знания, дал схему переговоров, образцы и «фишки». Больше уделять внимания тому, как надо чаще повторять фразы, как это надо. Спасибо!

Глава об умении видеть суть дела, или «как жаль, что вы, наконец-то, уже уходите.»

Вначале было кино.

Русское кино.

И снимали русские.

И снимались русские.

И тексты были русские, наполненные русским смыслом.

А показывали кино в Японии.

Японцам.

С японским переводом, наполненным японским смыслом.

Итак – Сцена пятая, действие первое.

«Скандал Машки – дуры, со своим вечно пьяным, блудливым алкоголиком и драчуном Колькой.»

Та же сцена в японском переводе:

«Страстный разговор о былой любви и нежности, малочитающей и потому не совсем счастливой девушки Марии, с ее тонким ценителем и знатоком вин и портвейнов, пользующегося постоянным спросом у очаровательных женщин, а также защитником всех убогих и слабоумных в районе, Николаем.»

Мария:

- Ах, ты, скотина! Переводчик – (Милый, дорогой, любимый, единственный.)

- Оять нажрался! (Я так рада видеть, что тебе хорошо.)

- Где тебя черти носят? (Я переживала, когда ты задержался.)

- Всю молодость из-за тебя погубила! (Мне становится светло на душе, когда я вспоминаю о годах своей юности, проведенных рядом с тобой)

- Посмотри на себя, на кого только ты похож. (Ты выглядишь как мужчина моей мечты.)

- Ну сколько можно пить? (Я так переживаю, за твоё здоровье.)

Николай: -

- Не ори. Переводчик: (Не ори.)

- Ща, в глаз дам. (Сейчас пропустишь уширо-маваши)

- Дай водки. (Принеси сакэ.)

Занавес.

Фраза сказанная вам секретарем: – «Вообще-то, я не знаю когда шеф будет, он мне не докладывал.»

Скорее всего означает: – «Послушай, малоуважаемый, здесь таких козлов как ты, сто штук на дню и моя задача так тебя отшить, чтобы ты не обидившись, здесь больше не появлялся.»

Распространенная ошибка у новичков – пытаются выяснить, когда же шеф будет, как его найти и т.д. вместо того, чтобы спросить:

-Скажите, милая, я прекрасно понимаю, что в вашу компетенцию входит отбор людей, которые попадают, или не попадают к шефу. И в том случае, если мое предложение вас не заинтересовало, то просто назовите причину, чтобы я знал и не тратил ваше и свое время.

(И только после этого)

Но если вы действительно не знаете, когда он будет, посоветуйте какой –нибудь вариант, как его застать?

Так фраза сказанная клиентом

- Я должен подумать. Посоветоваться.

Вполне может значить:

- Вообще-то хочется, но жаба давит такие бабки платить, вот если бы еще скидку?

Или

- Устал я от тебя, торгаш, отпустил бы ты меня с богом, а?

И так далее и тому подобное.

Но иногда (как ни странно) бывает и так, что ему действительно необходимо подумать.

Реальный разговор одной из участниц семинара выполняющей домашнее задание с моими комментариями:

С охранником

- Здравствуйте. Мне нужен тот, кто решает вопросы по набору персонала. **(Всё предельно хорошо, но можно было бы чуть помягче, - охранник всё-таки, ранимая душа.)**

- Ой, ну я даже не знаю к кому Вас направить. **(на прямые вопросы – прямые охраннические ответы.)**

В разговор вмешивается один из сотрудников фирмы, болтающий до этого с секретарем:

- Что Вы хотели, девушка? **(А кто это к нам пришел, такой красивый.....?)**

- Дело в том, что я студентка экономического вуза и мне бы хотелось попрактиковать свои теоретические знания на практике. С кем я могу об этом поговорить? **(мне хотелось бы, потому что я хочу.....)**

- Не знаю, но Вам, наверное, лучше подойти в понедельник. **(Ну и просьбы...)**

- И к кому обратиться?

- Не могу Вам сказать. **(Уникальный случай...чтобы ответить, нужно подумать. Лучше спросила бы про квартиру что-нибудь...)**

- Может быть секретарь знает? **(Есть хоть кто-нибудь умнее тебя?)**

- Она тоже не знает. **(Это что ж получается: я не знаю, а секретарь знает???!?)** И вообще вряд ли это возможно, девушка. **(Если я не знаю, то не знает никто...)**

- Почему? **(я не понимаю. Ты чё, не понимаешь?)**

- **(Щас я тебе, Буратине объясню...)**Ну, если Вы будете практиканткой, то ведь Вас должен будет кто-то курировать, а тут ведь все работают, своим делом заняты. **(Мы деловые люди занятые своим трудным делом, а ты нам в это время будешь мешать.)**

- Я понимаю, но в моем представлении, я могла бы присутствовать на совершении каких-то сделок, продаж, наблюдать, как это будет происходить, по какой схеме, т.е. не тратя на себя ничье время. Ваша фирма чем конкретно по недвижимости занимается? **(Я тебе легко покажу то, до чего ты своим умишком не дошел.)**

- Да, всем. Продажей квартир, оформлением, дизайном и т.д. и т.п. Но Вы ведь должны понимать, что любая сделка – это коммерческая тайна(.. **и что я тебя теперь, хрен куда пущу, такую настырную.)**

- Это я понимаю, но разве разговор с клиентом о дизайне его квартиры – это тайна государственного значения, которую можно выдать врагам? **(засунь поглубже в трусы, свой секрет Полишинеля, агентишка несчастный.)**

- Нет, но коммерческая тайна, есть коммерческая тайна и частные лица, не относящиеся ни к той, ни к другой стороне, не имеют права присутствовать. **(у меня, слава богу, есть параграф и я тебе им ща башку разнесу.)**

- А вы решаете подобные вопросы? **(ой, погоди, а с кем это я разговариваю?)**

- Вполне. **(ой, погоди, кто я?)**

- Вполне, или решаете? **(кажется я тебя подловила и сейчас буду над тобой глумиться.)**

- Решаю. Я менеджер по персоналу. **(Фу, кажется, выкрутился...)**

- Я так понимаю, что не только Вы, ведь Вы не знали, куда и к кому меня направить. **(эх, сорвался, но по моему он врет...)**

- Может быть и еще кто-то, **(и пусть не говорят, что я не говорил...),**

- Но я Вам точно говорю, **(я - пророк НЕСтрадамус),**

- Что Вам откажут **(мы отказываем всем.)**

- Советую написать личную просьбу на имя президента холдинга, и в течение 1 месяца Вам ответят, но в любом случае это будет отказ.**(вот такой добрый совет с несчастливым концом.)**

- И Вам это не разрешат ни в одной организации. **(я знаю все организации Москвы, России и Заграницы.)**

- А вот мне известно, что многие фирмы берут практикантов. **(а я больше знаю, чем ты, недалекий.)**

- Так вот и идите в те фирмы. **(че ж ты, умная к нам пришла?)**

Честная бодалка закончилась и началось то, с чего должно было начаться.

- Я хочу именно к Вам, поскольку Ваше агентство недвижимости одно из ведущих и здесь работают профессионалы. у которых есть чему поучиться. **(Вы, и в частности, ты - лучший в Москве, России и Загранице и я хочу брать с тебя пример)**

- Вот закончите ВУЗ, приходите к нам работать. Нам такие напористые нужны, мы Вас обязательно возьмем. **(эх, если бы сразу так...а теперь и сказать-то нечего, но девушка действительно нестандартная, хорошо бы её еще раз увидеть.)**

Менеджер по персоналу мягко раскланивается и удаляется.
Занавес.

Резюме: умение видеть суть дела, выделять ее в разговоре и заниматься именно существом вопроса, приходит как правило с опытом, но знать несколько техник можно и раньше.

**Глава об умении принимать решения, рисковать и вообще быть,
как будто ты настоящий мужчина.**

Представь себе – ты стоишь в ущелье, среди высоких скал, покрытых паркетом по 50 баксов за кило, среди таких же мучнисто-водянистых гоблинов и гудвинов как ты. У вас утренняя политинформация.

Вам вещает с близлежащей елки старенький тусклый медленнотихоговоритель. Стрела пронзила ему портмоне. Он у вас за главного.

- Гоблины. Мой **многоуважаемый-малозарабатывающий** народ!

- Вы славно менжевались в этом году. Вы достойно тормозили в прошлом году. Вы решительно боялись что-либо решить всю вашу сознательную жизнь. И вот теперь настала пора, изменить эту светлую, чистую, полную спокойствия и перекладывания ответственности жизнь. И я предоставляю вам эту возможность.

- Мне нужен доброволец.

Ты стоишь ни жив, ни мертв, ни сыт, ни одет. Только бы ни я, лишь бы не меня. В таком же страхе проходят еще десять часов. Ты уже на пределе своих сил стоишь, боясь пошевелиться, как где-то восторженно заорали: «Ура, добровольцу!»

Ты с облегчением вздыхаешь, – кто-то упал раньше.

Беднягу на негнущихся ногтях подводят к вождю.

- Ты будешь теперь за главного, имя твое будет «Потный от страха Рыцарь», погоны твои будут цвета убитого Запорожца, женщину твою будут звать – «Мама-лошадь» и девизом твоим будет – «Стукни меня по щеке, чтобы я работал лучше».

Ты стоишь ушам своим не веря, ты всю жизнь мечтал быть потным рыцарем и теперь мечта твоя ушла к другому. А вождь тем временем кличет дальше:

- Мне нужны еще три добровольца.

У тебя в единственной мозговой клетке, мозговой штурм, достойный корпорации IBM

- А зачем?

- А главный титул уже все равно отдан.

- А вдруг что, так я один всем?

Еще трех выносит вперед, сила пинков позади стоящих. Им вещает вождь:

- А вы трое будете главными советниками Потного. Имеете все привилегии и никакой ответственности, так как вас трое.

Возликовали будущие советники, запечалился ты. Ведь и ты мог бы также как они ничего не делать и быть выше рогов гоблинских.

В третий раз возопил тихоговоритель и в третий раз уже беспокойно стоял ты думу думая, мысль размазывая:

- А ведь и я был бы не прочь. А ведь и на моей улице должен взорваться грузовик с навозом.

И решил ты, и рванул ты изо всех сил вперед, но оказался в толпе таких же желающих легкой наживы и твой номер был лишь тысяча восемьсот сорок пятый. И сказал вам ваш вождь

- Да будет вам имя одно на всех – **ХОТЕЛЬЩИКИ**. А вот вам и песня в награду за смелость.

Лица серые по городу кружатся

Чистят мусорки и громко матерятся

От работы вам, не спрятаться, не скрыться

Лица серые, скажите что вам снится....

А впрочем, не надо и так все ясно.

Нежелание принимать решение, ни к чему не приводит – вы все равно решение приняли – оставить все по старому.

Самое главное, что по большому счету вы хотели бы что-либо изменить, но боитесь принять на себя ответственность.

Но согласно одному из множественных следствий и выводов из Закона Мерфи, – чем дольше (например, бабу) выбираешь, тем хуже (бабе же) и достается.

Принимать решение нормальному человеку приходится каждый день, по многу раз.

Пойти на днюху или на дискотеку?

Одеть платье или трусы, а может то и другое?

Одеть трусы на левую руку или на правую?

Заправить платье в трусы спереди или сзади?

Обратите внимание, как часто над элементарным вопросом, люди в раздумье зависают не хуже Pentium-а

Официант: – «Чё пить будешь, мужчинка? Колу, фанту, спрайт, сок, джин, тоник, пиво, воды, лимо, водку, чай?»

Ты (с важным видом): – «Подойдите минут через пятнадцать, я определюсь конкретно.»

Через пятнадцать минут.

Ты: – «А что еще у вас есть?»

Мысль о том, что какая-то деталь могла быть упущена при вынесении вердикта о потреблении прохладительно-горячительных напитков и вдруг это отразится должным образом на твоём самочувствии, не дает тебе покоя. Все должно быть совершенным.

Лажка полная.

Одно из лучших правил, прочитанных мной у одного из лучших тренеров Германии, Бодо Шефера:

«Делай настолько быстро, насколько возможно.»

Один из реальных примеров с семинара:

Вводная: Человек, работая по найму, подумывает о создании своего бизнеса.

Вопрос тренера: «Что вы собираетесь предпринять и когда?»

Ответ: «Не знаю, потому что, если я уволюсь с работы, мне не на что будет жить.»

Вопрос: «Разъясните, о каком бизнесе вы думаете.»

(После долгих объяснений и не без помощи группы вытаскивает суть): «Предложить банкам в Саратове, программу семинаров для населения, рекламную кампанию, которой субсидирует какой-либо банк, выгода которого состоит в том, что он получает весь банк данных, плюс проводить на уже подготовленной почве свои семинары. (Схема, кстати, очень популярная на Западе.)

Вопрос: «Что в деле главное?»

Ответ: **(И вот тут начинается...даю ответ немного утрированно, но от настоящих ответов он находится совсем недалеко.)**

- надо съездить в Саратов, поговорить с бабушкой дяди моего кузена, сестра которой работает в одном из банков сторожем. Я думаю она что-нибудь подскажет.

- надо съездить в Саратов, поговорить там с типографией, которая будет выпускать рекламные буклеты для семинаров.

- надо съездить в Саратов, посмотреть там помещение в котором будут проходить семинары. Есть ли там шторы и стены.

- В-общем, в Саратов в любом случае ехать необходимо, а поехать туда я могу лишь следующим летом, потому что отпуск в этом году я уже отгулял.

Поэтому я подумываю о начале своего дела в конце следующего года.

Замечательно.

Теперь начинается самое интересное.

Вопрос тренера: «Откуда вы собираетесь получать деньги?»

Ответ: «С банка, если дадут (и если сначала соберут, и не убегут)»

Вопрос: «В результате чего банк согласится выплатить вам деньги?»

Ответ: «Ну, в результате переговоров, если они увидят выгоду для себя.»

Вопрос: «Поэтому нужно готовить что?»

Ответ: «Переговоры!!!??? А как же типография, помещение и бабушка?»

Вопрос: «Если вы получите (**я так называю**) принципиальную заинтересованность банка после первых переговоров, вы найдете возможность узнать расценки типографии?»

Если вы получите (вдруг) какую-то предоплату от банка, вы найдете способ арендовать помещение?

Если банк скажет ОК, вы найдете страшную болезнь ОРЗ (От Работы Заболел), чтобы взять больничный, поехать в Саратов, и за две недели сделать самое основное?

Ответ: «Ну конечно. Я что, лысый что-ли?» (**Примечание: тренер – лыс. Примечание тренера.**)

Вопрос: «Что в деле главное?»

Ответ: «Э-Э-Э... Договориться с доктором????»

(Тренер бьется головой об доску, рвет на себе рубаху, пытается выпрыгнуть в окно)

Кто-то из зала: «Переговоры с банком!?»

Тренер (успокаиваясь, но нервно дергая глазом) : «Ну, вроде как да.»

Продолжаем.

Вопрос: «Если мы решили, что главное – переговоры с банком, что нужно сделать?»

Ответ: «Подготовить переговоры.»

Вопрос: «Как? Называйте все возможные варианты.»

Ответы: «Купить книги по переговорам, составить текст, откатать самому текст на близлежащих банках и уже с опытом ответов на вопросы и возражения, атаковать заветную цитадель.»

Вопрос: «Сколько времени на это необходимо?»

Ответ: «Ну, месяца два....?»

Тренер, (начиная заикаться): «С...с...с...скока, скока?»

Кто-то шибко умный из зала (как правило, ген.директор чего-нибудь): «Пятнадцать минут в перерыве до Таганки, книжный отдел, Стивен Шиффман , в кассу и обратно.

Итого сорок минут.

Вечером два часа максимум, (если все делать письменно) – составление текста переговоров.

Завтра здесь же на тренинге - комментарии, корректура, исправления.

В понедельник, минимум пять банков по пятнадцать минут на каждого в течение дня.

Во вторник, все что недоделал в понедельник.

В среду звонишь в Саратов.»

FINITA

Делай настолько быстро, насколько возможно, потому что все находится на расстоянии звонка.

Умение принимать решения, и делать что-либо быстро, тренируется точно также, как и бицепс. И теперь когда вы это знаете, можно смело бегом бежать за пивом, тренируя навык каждый день.

И еще раз, наступая на мозоль и следуя устаканенной колее:

Познакомиться, не познакомиться? Не познакомиться!

Делать, не делать? Не делать!

Следовать, не следовать? Не следовать!

Говорить, не говорить? Не говорить!

Идти, не идти? Не идти!

Сидеть, не сидеть? Не сидеть!

Лежать, не лежать? Не лежать!

Сам с собой? - Руки поверх одеяла!

И после всего этого, ты идешь к психологу с жалобами на недостаточное количество оргастических ощущений в темное время суток, и отсутствие наличия особ женского пола.

Но все-таки необходимо запомнить, что все чего хорошего ты добился в жизни, (право бесплатного проезда на наземном транспорте, например), появилось только в результате того, что ты что-то СДЕЛАЛ (отработал сорок лет, или купил крякалку-мигалку)

И иметь эту жизнь ты сможешь без проблем, если ты ее СДЕЛАЕШЬ!

Резюме: каждый раз, когда от тебя требуется принять решение, ты делаешь это быстро (быстрее, чем ты это делаешь всегда), либо (если требуется время для обдумывания) быстро сообщая точный срок твоего окончательного отрицательного ответа. (ха-ха)

Что касается риска, то здесь пригодится простой просчет, который я уже приводил. А именно: что ты можешь потерять или операция Вариант «Проигрыш»

1. Здоровье, нервы
2. Время, свободу
3. Деньги
4. Репутация
5. Внутреннее состояние.

Как правило основная масса людей боится чего-либо абсолютно беспочвенно.

То, что вы боитесь в 95% случаях никогда не случится. В остальных 4% случится только в ваших мыслях и страшных снах.

Домрачев Виктор. Зав. производством в ресторане «Американский Бар и Гриль на Таганке»

У меня уже был небольшой опыт в продажах, но это не уменьшило значимости данного тренинга. Практики – это сильная вещь, что действительно помогает. Вот именно этим мы в течении трех дней занимались. Думаю это принесет мне денег и уже в ближайшие дни. Точнее я в этом уверен на все 100%.

Глава об умении считать, или «не прячьте ваши денежки.»

Это умение нуждается в постоянной тренировке.

Вам необходимо выработать в себе любопытство по отношению к чужому бизнесу. Необходимо постоянно просчитывать чужой бизнес – где бы Вы ни оказывались. Магазины, кафе, офисы продаж, фирмы по оказанию услуг...

Ненавязчиво интересуйтесь – ценами и себестоимостью, затратами на аренду и рекламу, зарплатой персонала, оборотом... Конечно, делать это нужно со всей деликатностью, чтобы не вызвать ненужного подозрения или недовольства.

Можем порекомендовать замечательную форму постановки вопроса «А скажите, если не секрет...»

Обычно люди любят говорить о своей работе – и охотно выкладывают массу информации. Вам же остается только систематизировать полученные данные и просчитать в уме рентабельность данного бизнеса.

Это дает Вам

во-первых, замечательную тренировку по быстрой оценке себестоимости любого товара, рентабельности любого дела,

во-вторых, Вы пополняете личную «базу» самых разнообразных данных, которые могут Вам очень пригодиться в дальнейшем,

а в-третьих оттачиваете умение легко и быстро входить в доверительный контакт с нужными Вам, но незнакомыми людьми.

Итак, для оценки любого бизнеса существуют следующие позиции:

- Начальные, разовые расходы при открытии дела (Закупка оборудования и товара, реклама)

- Текущие расходы (налоги, аренда, зарплата персонала, реклама и т.д.)

- Объем продаж – сколько посетителей за день, сколько денег оставляется)

- Время окупаемости, возврата расходов

- После этого – высчитывается себестоимость

- Определяется прибыль

Практически все составляющие бизнеса можно либо узнать в приватной беседе со словоохотливым сотрудником, либо просчитать самостоятельно.

После того, как Вы высчитали прибыльность этой фирмы, очень желательно проговорить кому-нибудь алгоритм Ваших умозаключений..

Самое лучшее в данной ситуации – это поведать о своих расчетах владельцу данного бизнеса. Во-первых, Вы насладитесь произведенным впечатлением, а во-вторых, проверите правильность расчетов, если не получите по шее.

Резюме: преврати в игру просчет чужого бизнеса.

Фантин Кирилл

Риэлтор

Ещё при чтении книги Сергея не один раз возникало желание написать ему с намерением выяснить ну в чём же подвох, развод- ведь казалось, что не может быть всё так чётко, доходчиво, и просто. И я попался на удочку собственной непредубеждённости и любопытства, И вот я уже на тренинге. Скажу о своих чувствах, которые я испытал на тренинге! Сначала недоверие(как позже сказал Сергей- «семь ног на тормозе») в перемешку с любопытством, которое впринципе доминировало, позже пришла уверенность- это все про «Шута». На «Продажи» я уже летел на крыльях. Огромный спектр чувств: от безумного веселья до чувства полного тупика и смятения, когда пришлось «продавать» Сергею перед камерой и как и в прошлый раз в конце тренинга пришла уверенность, что «продажи» это-моё, это круто, это просто, это весело, этим можно зарабатывать кучу денег! За последние годы наконец появился человек- личность-профессионал на которого хочется равняться, с кем приятно иметь дело!!!

Глава об умении создавать окружение, или «как красится ворона в белый цвет?»

Начнем, пожалуй, с русских народных пословиц.

С волками жить, по волчьи выть.

Яблоко от яблони недалеко поддает.

Короля мочалит свита.

Скажи мне кто твой друг и я скажу чем ты болен.

Итак: Что касается окружения, существует так называемая точка отсчета. То есть те параметры, на которые ты не мог, или не можешь повлиять. Например: родители, место

проживания, язык, образование, профессия и т.д. То есть – все то, что у тебя появилось до сих пор. Твое прошлое, на которое ты сейчас повлиять не можешь.

И уже одно то, что вы читаете эту книгу, говорит о том, что вам ужасно повезло. Перечислю первые пять пунктов везения.

1. Вы (скорее всего) не живете в Руанде, где по официальным данным, каждый третий болен СПИДом и каждый второй, стреляет в каждого первого.

2. Вы не стоите (сидячих и лежащих мест там нет), в пакистанской тюрьме, потому что книг, кроме Корана и портретов углем на стене Бин Ладена, в тамошней тюремной библиотеке нет.

3. Вы умеете читать по-русски. (По официальным данным только в Германии более 50 миллионов человек, не могут читать по-русски.)

4. Вы все еще видите (более 2 миллионов человек, на земле, считают наличие двух глаз непозволительной роскошью.)

5. Вы, практически, наверняка, не мышонка, не лягушка, не неведома зверушка.

И разумеется, в плане денег,

- папа банкир, Гарвардское образование и семь пядей во лбу, может быть несколько лучше, чем,

- папа алкаш, нерегулярное питание и семьдесят штук баксов в долгу.

Далее. То окружение в котором ты находишься в данный момент. Как определить хорошо это или плохо?

Так как речь идет о деньгах в данный момент, задаем вопрос, касающийся денег.

Вопрос – Что сделало вчера, ваше ближайшее окружение, чтобы вы зарабатывали пять, десять, двадцать тысяч американских рублей в месяц?

Вам папа сказал – «Сынок. Ты должен идти на работу. У меня прораб знакомый, тебя возьмут в бригаду.»

Или мама сказала, что специально для вас выбила место в аспирантуре?

Вам сказала подруга – «Трахни меня, по-человечески, как мужчина.»

Или вам сказал друг – «Пей, Клинское, пусть он отсохнет»

Я ни в коем случае не ставлю под сомнение их человеческие качества и ценности. Просто речь сейчас идет о другом. Вы можете продолжать любить и ценить их за то, что они у вас есть, но вот только слушать и следовать их советам в отношении денег, – не рекомендую, за исключением тех случаев, когда они уже чего-то добились.

Самое ужасное, что они сами того не подозревая затягивают (как правило) вас обратно туда где находятся сами, по одной причине – они тоже не знают, что надо делать и поэтому на всякий случай надо сидеть тихо и не дергаться. А то и это отнимут.

Причем на любую вашу идею, или попытку, или предложение автоматически включается критика.

(Кстати, они в этом не виноваты. Просто природа человеческая так устроена, что сначала и причем очень мощно, срабатывает механизм защиты.)

И второй аспект – человек начинает чувствовать себя значительным как только получает возможность высказать свое мнение в качестве критика-эксперта.

Но так как мало людей могущих с ходу сказать КАК НАДО ПРАВИЛЬНО СДЕЛАТЬ, а вакуум надо заполнять, то вы и получаете соответственно: «Э-э-э... Ну, в общем, там поосторожнее....а лучше не надо... мало ли чего...и в газете писали вон тоже...»

В общем, - «Мы в жопе. Оставайтесь с нами. Потому что другой жопы у нас для вас нет.»

Пример для наглядности.

Представьте себе, что вы, совершенно случайно, в компанию, состоящих из

1. десяти миллионеров
2. десяти каратистов
3. десяти гомосексуалистов
4. десяти аккордеонистов
5. десяти ваших ближайших друзей и родственников (мама, папа, подруга. Друг, брат, сестра, теща в конце да концов. Тоже не последний человек.)

Разницы, где это происходит практически нет. Можете взять для примера корабль-клуб «Аида», необитаемый остров, или (по желанию) тюремную камеру.

И следующее условие – вы проводите в этой компании один год своей жизни.

Вопрос первый. К кому вы хотели бы попасть?

Вопрос второй, если ответ не пункт 5 – а почему вы еще не с ними, так сказать, при жизни?

Вопрос третий, – кем вы оттуда выйдете? Ха-ха-ха, про пункт 3.

Вопрос четвертый – почему?

Вывод – вы неизбежно подвержены влиянию вашего окружения, так как каждый человек с самого детства использует чаще всего один и тот же метод обучения – подражание.

Кто являются твоими учителями? – Правильно, твое окружение.

Вы можете представить себя в виде камня, на котором каждый ваш знакомый высекает то, что считает нужным.

Каждый день в ваш процессор какие то люди пытаются запихнуть свою программу, считая ее самой крутой. (Прям как я сейчас.) И встает поднимается неизбежный вопрос – «Люди, кому верить-то?»

Простой ответ – если в той области, которая тебе интересна (например, рытье ямы другому), человек добился большего чем ты, в таком случае ты можешь выслушать его совет, а следовать или нет, реши сам.

То что ты должен делать каждый день, это – физически создавать свое окружение.

Объясняю каким образом. Сначала ты ищешь примеры для подражания в следующих направлениях:

1. Здоровье (тебе нравится как он классно выглядит под капельницей.)
2. Связи (Алле, Зяма, это тетя Соня. Зяма, как здоровье у мамы, как там Софочка? Ну прекрасно... Кстати, Зяма, верните-таки человеку его три миллиона, шо вы прям без них обойтись никак, ну прям как дети, ей богу....Вот и хорошо....Спасибо.)
3. Деньги (А.Б. , Б.Б. , МММ, и т.д. – выбирай на вкус, цвет, запах, срок.)
4. Смысл жизни (Родиться чтобы быть диким. Родиться чтобы умереть. Родиться чтобы жениться. Родиться чтобы напиться.)
5. Эмоции

И после того как нашел себе человека, на которого ты хотел бы быть похож, делаешь следующее:

1. Если можешь постарайся приблизиться к нему на максимально близкое расстояние.
2. Если можешь предложи (попроси) быть ему твоим тренером в данной сфере.
3. Если можешь, попробуй работать под его началом. Это даст возможность видеть как решает он возникающие вопросы и проблемы. Как он общается с людьми, что он делает хорошо. В общем, самое бесценное – опыт и связи, ты можешь получить бесплатно, если будешь общаться и наблюдать.
4. По мере возможности тут же употребляй приобретенные навыки, наработки, приемы, так самый лучший метод обучения, это делая самому,- обучать других.

Метод до умопомрачения прост – «Подруга, смотри на меня, делай как я.»

Но тут я хотел бы кое о чем предупредить тебя. То с чем тебе возможно придется столкнуться в будущем.

Жизненный опыт лишь подтверждает типичную схему, когда твой самый лучший работник, превращается в самого серьезного конкурента, съев, что называется всю

«Кухню» и забрав клиентскую базу. Ну не переживай. Ты не один такой. По ходу разберешься.

Резюме: с сегодняшнего дня, сознательно выбираешь и создаешь свое окружение, не слушая тех, кто тянет вниз и общаясь с теми у кого можешь учиться.

Андрей Бабин, Лондон, AVSC Europe, AV менеджер.

Считаю тренинг в высшей степени полезным и я бы сказал, поворотным. Для меня это (без преувеличения) как второе рождение. Время расколосось на «до» и «после» тренинга. Неужели я был настолько слеп все эти годы, что не видел элементарных вещей. Оказывается, мы все умеем мыслить креативно, рождать прибыльные идеи и схемы, находить ресурсы и зарабатывать деньги изящно, без стресса на радость себе и окружающим.

Сергей нашел в нашем сознании эту ужасную пропасть между «знать» и «уметь» и построил мост из практики, примеров, игр, вопросов, ответов, заданий, юмора, личного опыта, что называется одним словом тренинг, и провёл нас на другую сторону пропасти, сторону «уметь».

Спасибо.

Глава о шаблонах, стереотипах, правилах и традициях, или сколько пальцев на десяти руках?

На далеком-дешевом севере, там где чукча в чуме ждет обещанного, провели папуа – ново – гвинейские ученые опыт:

Стадия 1 – Посадили в клетку обезьян штук 10 , подвесили бананы к потолку и канат привязали рядом. Но как только какая либо из обезьян пыталась лезть за бананами, всех без исключения окатывали ледяной водой из брандспойта.

Очень быстро самые умные сообразили что к чему и если кто-то глупый лез за бананами, вожак кидался на него и тырил ногами (так ему умные сказали). И все помогали ему, кто чем мог.

Стадия 2 – Сажают новичка № 1. Разумеется, тот пытается лезть за бананами, но не успевает их достать, так как получает глубокий нокдаун от соплеменников. В третьем раунде, устал бить головой о кулаки и понял, – бананы вредны для обезьяньего здоровья. Стал вял, скучен, равнодушен к бананам.

Стадия 3 – Сажают еще одного новичка № 2.... Его бьют все включая №1...Через пять минут бананы второму тоже уже не нужны...

Стадия 4 – Таким образом всех обезьян в клетке, одну за другой поменяли, так что не осталось ни одной, которую поливали холодной водой.

Стадия 5 – Клетка. Обезьяны. Бананы. Никто не лезет. ПОЧЕМУ???

- У нас так принято !!!

Стадия 6 – К обезьянам подбежал папуа-гвинейский ученый-психолог и стал задавать им вопросы на макако-гвинейском языке

- Скажите пожалуйста, а в глубине души, вы как умный чело... макак понимаете, что бананов-то хочется?

- Скажите пожалуйста, хотите ли вы всю оставшуюся жизнь прожить рядом с бананами, с традиционным пониманием их вредности, ненужности и бесполезности.

- Скажите пожалуйста, фильм «Всю жизнь в двух шагах от счастья. » Это про вас?

- Скажите пожалуйста, песня «Лечь, встать, работой заклеименный. » Это про вас?

- Скажите, пожалуйста, песня «Тридцать три года, плохая погода. » Это про вас?

Большинство людей, при разговоре на тему «Где взять больше денег? », ничего кроме своей работы, да неудачной попытки своего соседа заняться бизнесом, вспомнить ничего не могут.

И их взгляд на мир (и бизнес в том числе), напоминает взгляд зашоренной лошади, – «только прямо, в рамках дозволенного. »

Причем именно автоматизм и шаблонность, инерционность мышления, не позволяют просто увидеть все те схемы простые и изящные, которые позволяют что называется «делать деньги из ничего.»

Один из примеров прочтенных мной где-то в прессе: один из экспериментов на выявление удачливости.

Участникам раздали газету и попросили подсчитать количество фотографий. На пятой странице крупными буквами было напечатано объявление, что тем, кто это объявление заметит, будет выплачена большая сумма денег.

Можете себе представить, что заметили это объявление именно люди, которые считали себя удачливыми и счастливыми в этой жизни. Остальные считали фотографии.

Хотите убедиться на примере вживую? Пожалуйста.

Соберите своих домашних вокруг себя, скажите им, чтобы они отвечали вам четко громко и быстро.

Покажите им две руки и спросите: «Сколько пальцев на руках? »

И тут же после их ответа: «Сколько пальцев на десяти руках? »

Резюме: Креативность, нестандартность, – одно из важнейших качеств при зарабатывании денег. Развивается при помощи упражнений, книг, семинаров

Александр Олейников, коммерческий директор ТД “Вереск”

“С кем поведешься от того и наберешься”. Три дня сидел у “фонтана” генерирующего идеи и появилось ощущение, что во мне самом заработал свой генератор идей.

Щурко Александр. Basingstoke, Директор и соучредитель «Different Direction» ltd

Семинар просто супер, на многие вопросы ответил, ещё больше задал...

Дал хорошего пинка под задницу и в тоже время я смог реально увидеть возможности (а не невозможности) в зарабатывании денег без денег и строить на этом принципе бизнес, жизнь, ..делать дело любимым, расти развиваться..

Сроки уже прописал.

5. О самом главном

Глава о том как генерировать идею.

Но прежде чем приступить, выполните следующее упражнение: без какой-либо помощи или вспомогательных материалов, придумайте пословицу а-ля Фоменко. Типа – Яйца от курицы недалеко падают. 3 минуты на выполнение, Время пошло.

- 1.
- 2.
- 3.

Ну, как? Получилось? Так же смешно? – Не очень. Быстро? – Уж третьи сутки, а мысли дельной нет.

Теперь то же самое, но используя нижеследующий вспомогательный материал:

Баба с возу, кобыле легче
Одна голова хорошо, а две лучше
Лес рубят, щепки летят.
Сделал дело, гуляй смело.
Что упало, то пропало.
Дареному коню в зубы не смотрят
Готовь сани летом, а телегу зимой.
Любовь зла, полюбишь и козла.
Яблоко от яблони недалеко падает
Чем дальше в лес, тем больше дров.
Что у трезвого на уме, у пьяного на языке.

Без труда не вытащишь и рыбку из пруда
Не говори гоп, пока не перепрыгнешь.
Слово не воробей, вылетит не поймаешь.
Смех без причины – признак дурачины.
Сколько волка не корми, он все равно в лес смотрит.
Назвался груздем, полезай в корзину

Легко и просто. Ты просто берешь
часть одной поговорки и соединяешь с другой.
Принцип : «Сети – конструктора» – когда у вас под рукой собраный материал, то сделать
готовое изделие не так уж и сложно. Особенно если перед глазами пример.
Вы легко соберете из множества деталей велосипед, если рядом будет стоять образец.
Вы сможете подготовить выступление, предварительно найдя, записав и зазубрив текст.
А теперь главное: пишем в две колонки свои деловые связи и контакты, минимум по 10 в
каждую.
Например:

1. Миша – профессиональный безработный.
2. Костя – мажорный студент.
3. Боря – олигарх 6-ого разряда.
4. Слава – гадалщик – каменщик.
5. Хуго – директор фирмы Босс.
6. Ангелина – трактористка.
7. Сава Зайцев – знаменитый писатель про заек.
8. Чипполино – торговец луком.
9. Александр – эксклюзивный дистрибьютр-р.
10. Джавед – киллер.
11. Наталья – мебель из Германии.

12. Петр – девушки в Германию.
13. Авиценна – хороший доктор.
14. Валла Толкачева – певица.
15. Вениамин Пухх – торговец свининой.
16. Шура Пушкин – издательство «Дантес».
17. Миша Шумахер – гонщик в натуре.
18. Аллан Глоба – подзарядка аккумуляторов.
19. Мавроди – банкир на короткие дистанции.
20. Антибиотик Палыч – аптека 39,6.

Три правила :

1. Все люди должны находиться на уровне принятия решений, т.е. хозяева, директора и т.д.
2. Перечень постоянно пополнять т.е. регулярность
3. Все делать письменно.
4. Не бросать начатое.

(Кто-то самый умный заметит, что правила – три, а цифры – четыре. Вопросы на деловую смекалку – будет ли из-за этого несоответствия, книга хуже продаваться?

И будет ли книга лучше продаваться, если все поставить правильно?)

И теперь сплетаем, выстраиваем конструктор, задавая каждый раз вопросы:

Чем именно (вставляем один ресурс) Антибиотик Палыч, может быть полезен ... (вставляем постепенно один за другим, пока не выискивается что-либо интересное) например,

Кому и что может быть необходимо. Работа, материал, заказы или заказчики, поставки, клиенты и т.д. Полный перечень вопросов Вы сможете получить на семинаре.

Из 20 контактов у вас получится 380 связей и хотя большинство из них (в зависимости от уровня этих людей) будет неэффективны, но пару проектов, посидев час другой вы сможете разработать.

Найти идею приносящую деньги, когда перед глазами минимум 100 деловых контактов, предложений, идей и товаров, не так уж и сложно.

Например: певица вполне реально может спеть на банкете у олигарха. (После чего, вы используя связи, начинаете продавать нефть в трехлитровых банках)

Гадальщик погадать практически всем. (После чего вы записав текст на диктофон, начинаете гадать сами направо и налево.)

После чего ими займется хороший доктор.

Писатель вполне может заинтересовать издательство. (Если книга пошла, вы нанимаете литературных рабов и имеете процент с каждого раба, ой... то есть книги.)

Эксклюзивный дистрибьютор – вообще универсален в продажах чего угодно.

Осталось дело за малым –

1. просчитать бизнес план,
2. проверить его на пригодность,
3. подготовить текст – разговор – предложение, которое ты должен сделать людям

Андрей Симов, Лондон, «Mitie Catering» ltd, Manager Assistant

Сергей, огромное спасибо!

Я ожидал тренинг, а не чудо. Не знаю как все, а я получил больше, чем ожидал. Во время тренинга возникло много идей, и прояснились пути их достижения.

Утвердились пути достижения результатов, которые разрабатывал до тренинга самостоятельно. Думаю, научился выделять главное, осталось приложить к практике.

Ты открыл мне глаза на использование ресурсов. Особенно мне понравилась идея получать деньги там, где обычно надо платить.

Глава о технике достижения, или творчество по заказу.

Теперь переходим к методам достижения.

Для наглядности приведу два примера. И два метода достижения, которые невозможно отделить друг от друга.

Один метод – причинно – следственный (то есть, для того чтобы достать звезду, необходимо:

А. Поднять голову

Б. Протянуть руку

В. Взять звезду

Второй метод – эзотерический (то есть вы подумали о звезде, отпустили мысль в Космос и въехали в зад Волге, из которой вылез Генерал-майор)

Но так как вторым способом достигать цели не привык, то объясняю только то, что делал сам уже много раз.

Для доступности покажу, все-таки, то, что желают себе большинство людей, но что по представлениям почерпнутым мной из умных книг, не стоит того чтобы это ставить основной целью.

Итак: вы хотите хорошую машину, которая стоит предположим 20 000 €.

Стадия первая.

Способ первый: вы берете лист бумаги и начинаете письменно задавать себе вопросы:-
Каким образом я получу эту машину?

1. Куплю на честно заработанные деньги.
2. Куплю на честно наворованные деньги.
3. Куплю в кредит
4. Угону.
5. Получу в наследство
6. Выиграю в лотерею

Выбираете себе самый тернистый путь – купить на заработанные деньги. Это возможно в случае:

1. Если вы работаете и зарплата ваша составляет 300 €, то 66,66 месяцев, или 5,55 лет при условии – ни есть, ни пить
2. Если вы работаете и зарплата ваша составляет 1000 €, то 20 месяцев, или почти два года на тех же условиях.
3. Если вы зарабатываете 3000 € в месяц, то живя на 1000 €, вы можете откладывать ежемесячно 2000 € и через 10 месяцев иметь возможность ездить на машине.

Теперь необходимо определиться какие деньги вы хотели бы получать. Время пошло...

Прекрасно.

Меньше суток необходимо нормальному человеку, чтобы выбрать самую большую цифру. Но мы остановимся на 3000 €. Далее.

Для того чтобы получать эти деньги, мы можем выбрать один из нижеперечисленных способов:

1. Что либо изобрести и продать патент
2. Что либо изобрести, начать производить и продавать.
3. Продавать свой труд, то есть время, то есть жизнь, то есть работать на дядю.
4. Продавать свои знания или умения, оказание услуги.
5. Продавать знания или умения других людей, оказывая услугу.
6. Купить товар и продать.
7. Продавать товар других людей.
8. Ваш вариант.

Теперь рассмотрим каждую позицию в отдельности.

Сначала убираем позиции, требующие вложения денег. (Позишен намба ту энд сикс.)

Потом убираем позиции не очень доступные простому смертному. (Позишен намба уан.)

Затем убираем позиции, из-за которых простой смертный, быстро становится «скупным мертвым смертным» (Позишен намба фри).

После эдаких трансмутаций остается следующее:

1. Продавать свои знания, умения, услуги.
2. Продавать знания умения услуги других людей.
3. Продавать товар других людей.

И теперь – самое главное – выбрать из кучи-малы то, чем все-таки стоит заниматься.

При отборе – решающий критерий – будет ли это продаваться? И второй – сколько из этого получается денег?

Для того чтобы решить первый вопрос существует несколько решений:

1. Посмотреть (и посчитать, разумеется) – как это уже продается у кого – либо.
2. Просчитать сколько времени и действий (еще раз напоминаю – все без стартового капитала) вам понадобится, для того чтобы выяснить это самому.

И с этого момента вы начинаете посвящать большинство своего времени тому что:

1. задаете себе вопросы,
2. думаете,
3. смотрите по сторонам, интересуетесь ценами, проектами.
4. считаете,
5. пишете.
6. один из самых легких способов найти идею, – залезть в интернет.

Вчера вечером, сидя в отеле Стамбула и делая массаж на ногах своей жене, мысленно считал, сколько на этом можно заработать.

Стамбул, как известно, – город контрастов. Отели переполнены. За день так находишься, ноги отваливаются. И тут, представьте себе, вам говорят – массаж на ногах, включая, разумеется не прямой массаж вашего бумажника. Теперь цифры:

Стоимость 15 – ти минутного массажа на ногах – 5 €. За целый день по минимуму – всего 10 заказов – итого 50 €. При работе массажиста – около трех часов. За месяц соответственно – 1500 €.

Стоимость рабочей силы, (продавец к примеру), в Стамбуле – около 400 € в месяц (при загруженности 10-12 часов в день, шесть дней в неделю. Целый день на ногах.)

Итак: 1500 отнимаем 500 на массажиста, 300 на поддержание системы в действии (владелец отеля, полиция, непредвиденные расходы) чистых денег – около 700 € с одного отеля.

10 отелей (при том, что отелей 100 минимум) дает – 7000 € в месяц без особых проблем и стартового капитала. Причем идея не нова, – но именно здесь этого нет.

Резюме: придумывание – что именно делать, – не занимает много времени, в том случае если думать и писать.

Вам не нужно десять идей, – вам нужна одна хорошая идея. После чего вы все расписываете по срокам и делаете, делаете, делаете до победного конца.

Шайхинуров Руслан – совладелец компании «Химпродукт», предприниматель:

— Очень полезный семинар прежде всего для опытных предпринимателей. Несмотря на то, что именно они в первую очередь скептически реагируют на тему семинара: «Че? Кто-то хочет научить делать бабки с нуля МЕНЯ? Да знал бы он, как я в свое время поднял свой бизнес (ларек, завод, холдинг, МММ...) Я сам кого хочешь научу!» Но именно состоявшиеся предприниматели получают на семинаре больше остальных – потому что у них уже есть и опыт, и связи и «автобаны» в голове (см. Азимова): осталось наложить на все это четкую технологию генерации новых бизнес-идей. И, блин! – открываются другие горизонты. Мало того, что участники семинара прямо там же начинают рожать идеи (на практических занятиях), Азимов сам от души сыпет, сеет, раскидывает, разбрасывает идеи десятками и десятками – знай только подбирай. Едва успеваешь записывать. Сейчас пухнет голова – за что взялся в первую очередь. К счастью, Азимов дает технологии отбора «зерен от плевел». Надо просто эти инструменты применить и делать, делать, делать.

Если бы материал давался более структурировано — было бы еще эффективней.

Резюме: Я был на разных семинарах – есть с чем сравнить. Многие пишут в отзывах: «Азимов – супер!». У меня, кроме эмоций, предпринимательское ощущение: Азимов – это без пяти минут Бренд. С большой буквы Бренд. Потому что, кроме того, что он сам по себе – харизма, его тренинг – это нужный, качественный

(шероховатости отшлифуются!), эмоционально заряженный, а главное, уникальный продукт. Если мои ощущения правильные – этим все сказано.

Спасибо, Сергей. Что я хотел, то и получил. И, возможно, даже больше. Осталось – просто ДЕЛАТЬ.

Глава о пригодности идеи.

Что подразумевает чиновник, когда требует предъявить бизнес-план будущего дела?

- Правильно. Наличие у вас дохода, на который сможет существовать вы и ваша фирма.

Что подразумевает банкир, требующий предъявить бизнес-план, когда вы просите кредит в банке?

- Правильно. Наличие у вас дохода, благодаря которому, вы сможете вернуть кредит.

Что подразумевает инвестор, требующий предъявить бизнес-план, когда собирается инвестировать в ваш проект деньги?

- Правильно. Наличие у вас дохода, благодаря которому, он сможет заработать денег.

Что имеете в виду вы сами, когда садитесь писать или считать свой бизнес-план?

- Правильно. Как правило, люди принимают во внимание только один критерий, когда собираются открывать свое дело, когда устраиваются на ту или иную работу, или стремятся к той или иной должности.

Этот критерий – уровень получаемых денег.

Этот критерий несомненно важен, но для того чтобы было нагляднее видно, ради чего мутить огород, посмотри две границы.

1. Сколько на деле можно заработать как минимум?

2. Сколько на деле можно заработать максимум?

3. Устроит ли меня то и другое?

Разберем несколько примеров, каждый раз задавая себе вопросы: минимум, максимум денег?

1. Пойти работать в парикмахерскую на три кресла. (большое, поменьше и совсем большое).

2. Работать учителем-кроликом, в экспериментальной школе имени Вована Конкретного.

3. Открыть кафешку на восемь столиков, четыре стулика.

4. Устроится продавцом в «Запчасти к хлебобулочным».

5. Журналистом в газету «Зад и червяки».

6. Академиком в Академдетсадгородок.

7. Генеральным директором в «Куплю-продам-свалю-пром»

8. Ваш вариант

Резюме: если твой максимум упирается в тысячу долларов, спроси себя, – достаточно ли будет денег? Если – нет, то зачем все это делать, ищи другое.

Следующий критерий – удовольствие, кайф.

Как вы считаете, какое чувство испытывают люди в момент, выполнения своей работы, своего дела.

1. Парикмахер, когда бреет вам уши, лоб, нос.

2. Учитель – кролик, когда садится на кнопку.

3. Владелец кафешки, когда беседует с пожаро-санитаро-милиционеро-налого-братками.

4. Продавец запчастей, поедающий в подсобке запчасть (мак булочный).

5. Журналист, берущий интервью у червяков.

6. Гендир, в большом БМВ, полушубке овчинном, тянущий фирменный воз.

Злость

Возмущенье
Ступор
А куда, блин, деваться?
Напряги, блин, напряги.
Недоумение
Радость беспредельная
Озарение
Кайф
Кайф
Кайф

Один из показателей, действительно любимого дела, - это выполнение процесса независимо от результата, причины, обстоятельств, или условий.

Если вы все равно любите вставать в семь утра.
Если вы все равно любите стоять в пробках.
Если вы все равно любите принимать пинки от шефа.
Если вы все равно любите орать на подчиненных.
Если вы все равно любите (кофе (много кофе), отчеты, планерки, совещания, авралы, переговоры, бизнес-ланчи, непроплаты, премии, кредиты, корпоративные вечеринки, секс в офисе, редко видеть детей и виртуально иметь семью),
тогда карьера менеджера это подходящая тема для ведения переговоров с золотой рыбкой, Хоттабычем, Щукой из проруби и собственным эго.

Но давайте проведем социологическое исследование:

1. Выскочим к метро
2. Поймаем сто (будущих, бывших, настоящих, потенциальных, латентных) менеджеров
3. Покажем им перечень с просьбой указать пальцем на то, где нужно ненужное вычеркнуть
4. Объясним, что благодаря магической силе волшебников из Администрации Руководства Правления Совета, все ими указанное будет навсегда вычеркнуто из жизни менеджера и оставим лишь то, что считается не только полезным, но и приятным.
5. Порадуемся вместе с ними за общность мыслей и правильность выбора.
6. Пойдем к менеджеру ближайшего офиса, трахаться!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

(Господа, все научно обосновано – «Нынешнее поколение хочет ходить по магазинам и трахаться» - из бестселлера для высшего руководящего состава, «Бизнес в стиле фанк.»)

Итак – второй критерий – это удовольствие, или кайф от выполняемых действий. Причем, обратите внимание, не от полученного результата, а именно от процесса выполнения. Оценка вашего удовольствия получаемого от процесса, по десятибалльной шкале.

Ваша оценка

Резюме: изобретая бизнес, думай о получении кайфа от процесса. В таком случае, тебе будет легче жить, пить и делать свой бизнес (особенно, если что-то не заладилось). Делая то, что любишь, ты становишься счастливым человеком.

Следующий критерий – «Раб или хозяин»

Скажите, можете ли вы оставить в любой момент свою работу, свалить куда – нибудь на Мальдивы, Сейшелы и жариться (в смысле загорать), там с мулатками, при этом по

прежнему исправно получая деньги. (Вместо Мальдивов пойдет и Селигер, а вместо мулаток, Галка со второго курса).

Поставили ли вы дело так, что получаете оттуда деньги, не особенно напрягаясь и не участвуя в процессе?

Если да, то, поздравляю. Вы являетесь хозяином своего бизнеса.

Если нет, то знайте, что

- раб вы своего места, кресла, и не вы имеете бизнес, а бизнес вас имеет по полной программе, держит мертвой хваткой по 25 часов в сутки. Вас играет свита и на вас (заметьте сверху) лежит ответственность за получение или отсутствие денег.

И даже если все вокруг видят только корону на вашей голове, то только вы или такие же короли как вы, знают о том, что весит она ничуть не меньше, чем гиря кандалная.

- Привет, Валюня, как там ящики помидорные, - переставляются?

- Да куда ж они проклятые денутся? (Из разговора с хозяйкой магазина.)

- (Раздраженно) Да вы представляете, что вы говорите?! Я сплю четвертый год по пять-шесть часов в сутки, и должен еще эту книгу читать???. (Из телефонных переговоров автора с хозяином книжного оптового склада)

Резюме: изобретая бизнес, думай о том, чтобы не попасть в рабство на галеру «Хозяев бизнеса»

Следующий критерий – «Товар или система»

Если вы три года учитеесь делать тройное сальто с мордоворотом, не вынимая рук из пальто, потом собираете людей, собираете с людей деньги и демонстрируете сальто, то то что вы сотворили называется хороший товар и его можно продавать:

А. Все время делая это самому.

Б. До тех пор пока он (товар)есть. (Как только ты устал, не хочешь или больше не можешь. – денег больше нет).

Если вы три года:

- учите восемь человек делать тройное сальто, (они вам платят деньги за обучение),

- нанимаете агентов по продаже билетов, (на комиссионных началах),

- договариваетесь о создании филиалов в различных городах. (За деньги региональных представителей),

- нанимаете юристов-мордоворотов, для поддержания договоренностей в силе. (Процент от будущей прибыли)

- ставите толкового управляющего, (процент от будущей прибыли).

То то что вы сотворили, называется хорошей системой, и получать деньги здесь можно гораздо большие, при гораздо меньших напряжениях (кто-то будет против, – ваше право, плюс неумение управлять.)

Еще пример.

- Сможете ли вы сделать бутерброд с котлетой вкуснее, чем Макдональдс?

- Конечно.

- Сможете ли вы продать бутербродов больше, чем Макдональдс?

- Разумеется, нет.

Резюме: при создании бизнеса, больше уделяй внимания созданию системы, нежели совершенствованию товара. При наличии системы сбыта, ты можешь продать практически любой товар. Используй другие, уже существующие системы.

Афоризм сбоку: „Увы недолог миг звезды и лишь продюсер баксом зеленеет.“ NN

Следующий критерий – вклад

Как всегда – берем ситуацию уже готовой, так сказать достигнутой цели.

Ну, например, ты уже состоявшаяся Поп-звезда с большой Пэ, ансамбля «Голубая фанера». Тебя возят по стране, за тебя водят

Здесь все очень просто. Потому что не считая здоровья и нервов, (ресурс практически невозполнимый), ты вкладываешь

А. Деньги.

Б. Время.

Больше ничего. Но знать, сколько именно ты вкладываешь – необходимо.

Кстати, если ты внимательно читал главу о стартовом капитале, то ты понимаешь, что деньги, для организации дела, тебе не нужны.

Резюме: просчитай и запиши – чего, и сколько тебе надо?

Следующий критерий – вариант «Проигрыш»

Тоже уже пройденный этап, но еще раз повторюсь. Все что ты можешь потерять:

1. Здоровье, нервы
2. Деньги
3. Время
4. Репутация
5. Внутреннее состояние

Следующий критерий – перспектива.

Когда ты открываешь маленький цветочный магазин, думаешь ли ты только о том, чтобы «на жизнь хватало», да на дядю ходить работать не надо, или у тебя в голове (и разумеется на бумаге) грандиозный план покорения улицы, района, города, области, страны, континента и всей вселенной.

Я понимаю, что тяжело не думать о том, чтобы не мечтать о месте прораба на твоей стройке, где ты работаешь вот уже шестой год в качестве помощника подавальщика силикатного кирпича.

И в глубине души ты тайно лелеешь мечту о поступлении в ВУЗ, триумфальном возвращении на твой же участок, свержении с позором прораба нынешнего и воцарении тебя на главное и самое почетное место в бытовке.

Теперь ты сможешь воровать практически легально.

Когда ты запинываешь ногами живого дракона, несмотря на Красную книгу и протесты партии зеленых, думаешь ли ты о том, что придется тебе на принцессе, не только жениться, но и кормить ее, поить, скандалить.

И с родственниками ее, царем-батюшкой, да царицей-матушкой, вместе в двухкомнатной квартире жить.

Но иногда глядя в зеркало ты задаешь себе странные вопросы: « Почему стала собака кусачей?»

Скажи мне, что двигало тобой, когда ты будучи юным хрупким шестнадцатилетним бритоголовым созданием, поступал на физмат местного забайкало-закамчатского ВУЗа.

Я так и знал.

Ты понял (варианты: ты знал точно, тебе посоветовали доброжелатели, тебе нагадала самая похожая на профессиональную гадалку, гадалка) что главное, - это стать главным физматиком всей забайкало-закамчатки.

Скажи мне о чем ты думаешь, когда влазишь с руками и ногами в огромный полторытысячидолларовый проект сорок восьмым пайщиком?

Резюме: прежде чем начинать Дело, посмотри, хватит ли тебе того о чем ты сейчас мечтаешь и будет ли у тебя потом, достаточно места (в камере), чтобы расти.

Афоризм сбоку – Самое плохое в мышинной возне, это то, что даже победитель всего лишь мышь. NN-

Следующий критерий – первые деньги.

- Когда получает первые деньги мужик, который вложил в открытие своего ювелирного магазина 100 000. При условии что чистой прибылью магазин приносит около 1500 – 2000 тысяч в месяц.

- Правильно через шесть – семь лет в лучшем случае.

- Когда получают первые деньги два партнера, которые вложили в открытие своей дискотеки 100 000 своих и столько же взятых в банке, при условии, что дискотека приносит каждый месяц 8000 прибыли?

- А вот и неправильно. Правильный ответ – никогда, потому что в этом же районе в течение года открылись (читай – накрылись) еще три дискотеки.

- Когда получает первые деньги зубной врач, который открыл свою практику?

- Правильно, на 46583 выданный зуб.

Резюме: идеальный вариант – первые деньги должны быть до того, как ты что-то начинаешь делать. То есть, утром деньги – вечером стулья. Можно конечно и наоборот, но сначала – деньги.

Афоризм сбоку – Лучшее доказательство дружбы – предоплата. NN

Ничто так не укрепляет веру в людей как предоплата. NN

Следующий критерий – окружение

- Кто окружает тебя, когда ты решил поработать пару месяцев Александром Матросовым.

- Правильно. Разъяренные фашисты с открытыми амбразурами – ложись не хочю.

- Кто окружает тебя, если ты решил поработать пару лет в Бутырке надзирателем?

- А вот и неправильно. Не все там отпетые, а вот во что через два года превратишься ты, уже ясно. Но тех кто там, их заперли и не пускают. А ты там добровольно срок мотаешь. Еще вопрос.

- Кто окружает тебя если ты работаешь главным бухгалтером?

- Правильно генеральный директор, налоговая, жена, любовница и дети с одним вопросом – «Куда деньги дел, гад?»

- Кто окружает тебя когда ты стоишь продавцом в магазине...ой, извини, менеджером-консультантом в центре сбыта электротехнических изделий?

- Правильно. Те которые всегда правы. Во всяком случае так тебе сказал твой начальник, потому что ему так сказал его начальник.

Тебе хочется быть среди тех кто всегда прав???????????

Сколько людей тебя окружает из числа тех, с кем бы ты хотел видеться часто, с пользой, или приятностью для себя.

Резюме: ищи такой бизнес, в котором, благодаря окружению ты можешь расти морально и материально.

Следующий критерий – простота бизнеса

В-общем все просто:

1. Ты идешь в банк.
2. Закладываешь свой дом, машину, мебель, жену, тараканов.
3. Тебе дают триста тысяч €
4. Ты их даешь мне.
5. Я еду в Красноярск. 1000 €
6. Ищу там деревья. 1000 €
7. Спрашиваю разрешения у властей. 1000 €
8. Спрашиваю разрешения у милиции. 1000 €
9. Спрашиваю разрешения у санэпидемстанции. 1000 €
10. Спрашиваю разрешения у сторожа Василия. 1000 € плюс две бутылки водки
11. Спиливаю два дерева – одно твое, другое мое. 1000 €
12. Ищу попутный лесовоз. 1000 €
13. Везу бревна в аэропорт. 1000 €
14. Спрашиваю разрешения у властей. 1000 €
15. Спрашиваю разрешения у милиции. 1000 €
16. Спрашиваю разрешения у санэпидемстанции. 1000 €
17. Спрашиваю разрешения у таможни за 250 тысяч €
18. Грузю бревна в самолет для угля. 1000 €
19. Прилетаю в Гамбург. 1000 €
20. Выгружаю бревна. 1000 €
21. Опиливаю черные торцы бревен за 35 тысяч €

Резюме: чем больше звеньев, тем больше шанс, что где-то порвется. Старайся не использовать многоходовок, если уж очень любишь, попробуй упростить, убрать звенья.

Следующий критерий – легальность.

Представь себе. Сегодня ты решил начать новую жизнь с продажи клея «Момент» на ближайшей дискотеке. Ты приложил старания, расхваливал товар как мог, нюхал сам, предлагал другим и к утру у тебя чистой прибыли оказалось – 500 баксов.

Вопросы

- Тебе нравится твоя новая жизнь?
- Когда ты захочешь ее прекратить?
- Когда ты все же остановишься?
- С чьей помощью?
- Какой ценой?

На следующий день, ты вновь решил начать новую жизнь с продажи ворованного контейнера б.у.-шных котлет по-киевски. Ты прикладывал усилия, показывал, что это надо есть, кормил клиента и на следующий день чистой прибыли у тебя оказалось – 5000 баксов.

- Тебе нравится твоя новая жизнь?
- Когда ты захочешь ее прекратить?
- Когда ты все же остановишься?

- С чьей помощью?

- Какой ценой?

И последнее. Твоя жизнь состоит из тёрки и тёлки, стрелки и бабки, разборки и перестрелки, наезды и непонятки.

Припев тот же.

Резюме: при получении больших денег нелегальным путем, самая большая опасность кроется в кажущейся безнаказанности, при видимой опасности. То есть схема:

«Адреналин – куш – эндорфин – в этот раз пронесло», ведет по спирали дальше в лес. Но остановка в подавляющем количестве раз все равно будет, если вовремя сознательно не уйти.

Шаблон пригодности

Кстати, слово ШАБЛОН, вовсе не означает, что теперь должно быть только так и не иначе и если у вас есть дополнения или вопросы, вы всегда можете задать их мне зайдя на мой сайт, или лично при встрече.

Резюме: Используя шаблон пригодности, поймешь, как мало в этой жизни подходит к заветной формуле: деньги плюс счастье.

Но зато теперь ты знаешь, что действительно стоит того, чтобы этим заниматься.

Алексей Минцовский ООО «Крона» Зам. рук. информ — вычисл. службы.

Шикарный. Бесподобный. Очень нужный. Подойдет даже преуспевающему человеку, т.к. раскроет полный спектр существующих и проходящих мимо возможностей. Открывает глаза и скорее, даже, голову.

Глава о типичных ошибках, или «в процессе наступания на швабру, нужно знать...»

Каждый из нас имеет право на ошибку, но не каждый из нас способен ее определить, обнаружить. Иногда случаются ситуации, когда сам себя спрашиваешь, ну, почему же не получается и было бы совсем неплохо иметь под рукой руководство к действию, типа – «если вас никто не любит, попробуйте для начала почаще мыться». Итак:

Ошибка 1. «Срезание углов» – или –недовыполнение, делание кое-как, на шару, для галочки, показуха, втирание очков.

Лекарство от ошибки называется «афганский стадион»

На дистанции в 10 километров по стадиону в Афганистане, ты бежишь не по кругу, а по квадрату (так саперы порекомендовали) и есть мысль угол срезать, а не срезашь. Под страхом смерти будешь с точностью до сантиметра выполнять все задуманное, намеченное поставленное.

А теперь вспомните как делаем мы : сегодня недоподготовка – завтра недоговоры – послезавтра неоплата – через неделю не бизнес.

Если поставил себе целью выполнить десять звонков, – значит должно быть десять. Не восемь, не девять с половиной, – десять.

Вывод – не срезай углов.

Ошибка 2. «Грязное зеркало» – или – неумение выделить главное, занятия второстепенными вопросами, пристальное сосредоточение на мелочах, непонимание сути дела.

Пример.

- Что надо сделать чтобы поехать на машине?

Нормальные ответы нормальных людей – права, бензин, дорога, а куда ехать?, желание, возможности, колеса, сиденья, бардачок, огнетушитель, пена в огнетушителе, красный цвет огнетушителя, белый цвет пены огнетушителя. Чистое зеркало наконец.

- Ответ: сесть за руль, повернуть ключ.

Умение выделить суть приходит как правило с опытом, но очень хорошим подспорьем будет простой вопрос – Что в этом деле главное?.

Вывод – выдели главное и займись этим в первую очередь.

Ошибка 3. «Подход «НЕ» вместо подхода «КАК?»

Сотни мнений, сотни раз одно и то же:

- не пойдет, не ляжет, не позволит, не снимет, не даст, не возьмет, не оторвешь, не напасешься.

Опасность в том, что как только ты говоришь «не пойдет», мозги твои дают сами себе отбой, (а че напрягаться –то, хозяин сказал не пойдет, значит не пойдет). И вдобавок к этому, подход «НЕ» ничего создать не может. В противоположность этому подход «КАК?» заставляет мозг напрягаться и искать выход из положения. В общем стучите и вас откопают.

Из опыта общения в интернете. На сайте где люди размещают свои бизнес – идеи и комментарии к ним. На одну уже существующую и приносящую деньги идею, – 36 комментариев, почему это дело НЕ пойдет.

Вывод – физически меняйте приставку «НЕ» на вопрос «КАК?»

Ошибка 4. «Синдром маленького хозяина» – или – элементарное высокомерие, неуважение, чрезмерное тщеславие, самолюбие, самоуверенность.

В народе называется «задрать нос»... Понты одним словом.

Проявляется как у тебя, так и у твоих партнеров, коллег, поставщиков, покупателей и т.д. Чаще всего проявляется под маской уверенности и гордости, но не имеет с ними ничего общего. Мешает бизнесу, так как вместо разговора по делу – раскидывание понтов.

Вывод:

- во-первых сам себя контролируй, не задираешь ли нос,

- во-вторых заготовь шаблонные фразы для перевода разговора с оппонентом в нормальное русло.

Ошибка 5. «Вопросы вместо программы».

Для начала упрощенная схема

- У вас мяса нет?

- Нет.

- Скажите, а Ивана Петровича после обеда, не будет?

- Не будет.

- А вы не смогли бы?

- Не могу.

Теперь – пояснение – человек по природе своей, очень ленивое животное. Ну скажите, зачем ему напрягаться, отвечать, думая: а будет ли Иван Петрович, не будет Иван Петрович, когда вы сами ему даете готовый ответ. Ему остается лишь как эхо повторить: не будет, не будет, не будет...

Еще пример:

- не смогли бы ли вы принять решение без вашего зама?

Ответ – не смог бы.

Комментарии – вполне вероятно что о зама, ваш оппонент вспомнил как раз с вашей подачи и сейчас лишь тянет время, набивает цену, хочет скидку и т.д.

Рецепт – построение предложения в режиме приказа, с заданной вами программой которая предусматривает благополучное завершение сделки, завернутое в вежливую форму:

- Я предлагаю встретиться на следующей неделе в любое удобное для вас время, скажем, во вторник в шесть, у меня в офисе. Вам подготовить образцы, или буклетов будет достаточно? (Вы пьете кофе без сахара, или без сливок?)

Ошибка 6. «Поиск только в своей области».

Если человек проработал 5 лет в области, предположим рекламы, то как правило все дальнейшие его мысли, идеи, планы в области зарабатывания денег, находятся в этой же области. На все другие идеи у него один ответ: я умею только это. Самое плохое, что он в этом действительно убежден, что не дает ему возможности расти и развиваться и видеть другие деньги.

На самом деле человек универсален, обучаем и если вы можете, предположим, договариваться с кем бы то ни было, то деньги ждут вас повсюду.

Ошибка 7. «Зацикленность на одном.»

То же, что и предыдущий пункт, только еще более суженный. Когда человек не только не видит других возможностей, но и не хочет их видеть, цепляясь за тонущий корабль.

В жизни существует целое море ситуаций которые нас не устраивают:

- Отношения, которые давно в тягость.

- Работа, которая давно надоела.

- Бизнес, который приносит одни убытки.

Разумеется если принять во внимание установку – «Терпенье и труд...э-э-э... всех перетрут..., тебя переживут..., нас не поймут», необходимо проявлять упорство и не сдаваться. Но в этом случае ты должен иметь продуманный план, четко расписанный по срокам. Но если его нет, то уместно привести старую индейскую поговорку – « Лошадь сдохла – слезь». Казалось бы все ясно, но...

1. Мы уговариваем себя, что есть еще надежда.

2. Мы бьем дохлую лошадь сильнее.

3. Мы говорим _ мы всегда так скакали.

4. Мы организовываем мероприятие по оживлению дохлых лошадей.

5. Мы объясняем себе, что наша дохлая лошадь гораздо лучше, быстрее и дешевле.

6. Мы сидим возле лошади и уговариваем ее не быть дохлой.

7. Мы покупаем средства, которые помогают быстрее скакать на дохлых лошадях.

8. Мы изменяем критерии опознавания дохлых лошадей.

9. Мы стаскиваем дохлых лошадей вместе, в надежде, что вместе они будут скакать быстрее.

10. Мы нанимаем специалистов по дохлым лошадям.

Но суть одна и простая – лошадь сдохла, слезь.

Ошибка 8. «Дальние поля в два раза зеленее»

- Если ты думаешь, что в Европе, например, легче зарабатывать деньги,

- Если ты думаешь, что можно съездить в горы за мумием и продать его,

- Если ты думаешь,.....

Да, может ты и прав, но подумай прежде, а самое главное поверти головой вокруг и посмотри на людей, – может те же деньги можно зарабатывать никуда не выезжая.

Просто сказка про работника Балду.

Жил – был работник Балда. Работал он с утра до ночи. По утрам чертей разводил на оброк, по вечерам по па бил по туловищу прилюдно.

Все – бы ничего, но грызла его мысль «Где – бы денег взять, что – бы богатым стать, у кого забрать, да на всех плевать.»

И решил он податься в предприниматели. Открыл он дело под названием « ДЕЛО». Все деньги на вывеску и ушли. Зато стал он работать не по 8 часов, как раньше, как дурак, а по 15. Потому что бизнесмен.

И скопилось денег не мерено, баксов 500, лет за 6. Но тут вывеска свалилась, пришлось новую делать. Но вытянул хозяйство Балда, вытащил можно сказать. Пуще прежнего говорил он всем, что хозяин он. И круче прежнего гнул он пальцы веером, и толще год от года покупал он дутую цепь себе, жене и детям.

Но тут пришла налоговая, и забрала все деньги. Да еще и штраф наложила. Но и тут расплатился Балда . По-честному расплатился с государством, и молодец. И правильно. Государство с нами по-честному и мы с государством по-честному. (Отставить смех) . Ну, в общем, так прошло 30 лет и 3 года деятельности его. В возрасте 48 лет пришел долгожданный, давноожидаемый список болезней и добрая мудрая мысль : « Не быть мне богатым, зато есть еще дело передатое сыновьям. Я не смог, они пусть богатеют. Я то ведь Балда. И то верно.

Совершенно жуткий рассказ о том, как не надо врать своим детям, или стараться не быть ими пойманными , услышанный мной на семинаре.

Жил был один молодой человек по имени Аскольд и было ему три года от роду и было у него прозвище – «Суй нос и все что можно, в любое дело», - сокращенно, и чтобы было проще – СНИВЧМВЛД.

И был у него один друг, того же года изготовления, с которым они раньше не были друзьями, и с которым они даже сначала подрались, сначала из-за красной лопатки, потом из-за места в кустах, чтобы смотреть как воспитательница кого-то ищет три часа, и потом из-за того, кто первый запрыгнет дальше в лужу, но потом они все-таки подружились, и Аскольд узнал что его друга зовут Борис Абрамович Ходорзовский, по прозвищу «Сын папы который может практически все.... плавать брассом, спорить басом и т.д.» сокращенно СПКМПБИТД. Вот.

И так как в битве с девчонками из старшей группы они постоянно спасали жизнь друг другу, то стали они очень скоро «друзьями, которых не может разлить очень холодная жидкость аш два о», или сокращенно ДКНМРОХЖАДО.

И вот однажды придя в детский сад, Аскольд обнаружил, что Борька не сидит, как бывало с утра, в засаде в песочнице, а гоняет по детсадовскому двору на шикарном, потому что красном, и потому что трехколесном, велосипеде. А за ним с воплями: «Ты кого подрезал, гад?» носятся ребяташки.

Увидев друга, Борька со всех своих 0,00002 лошадиных сил рванулся к нему и затормозив об друга, сказал: «Во, в натуре, тачка клевая, пахан на днюху подогнал, садись, поехали телок снимем.»

На что Аскольд ответил: «Вааще без базара, братан.»

И так весь остаток дня прошел в безудержном угаре гонок по вертикали, полетов по горизонтали и потере, времени и себя, в пространстве.

И вечером, когда Аскольд пришел домой, он заявил с порога, что нашел свое призвание, хочет поменять свое прозвище на «Гонщик, который, как почти бешенный конь», сокращенно ГКПКБК, и собирается немедленно покинуть дом и страну, для того чтобы быть «Born to be obgon», и для этой цели ему к завтрашнему утру необходим красный трехколесный велосипед.

На что папа ему ответил: «Извини, сын мой. У меня сейчас нет на это денег.»

«Ну.... Нет, так нет. Был вопрос, есть ответ.», - подумал Аскольд и пошел мыть руки перед едой.

Дети на то и дети, и разговор к папе короткий, потому что ремень у папы длинный.

И так гоняли они вдвоем на велике, и прошло несколько лет, и пришла пора им идти в школу. И первого сентября рано утром, услышал Аскольд за окном непривычный визг тормозов и привычное: «Куда прешь, бабка, не видишь, я за рулем.»

И выглянув в окно, он сказал себе: «О, дух Микеланджело Буанаротти, если ты, там на небесах, не запечатлеешь сей прекрасный миг, ну хотя бы на Поляроиде, я тебе потом морду набью, отвечаю.»

Верный друг Борька стоял посреди двора монументом «Медного водителя, велосипеда «Школьник», двухколесного»

Синего цвета, уже три царапины, изолентой обмотан руль, багажник серебристый дребезжащий, от зависти усратья можно, но не таков был Аскольд и поэтому завопив как Маугли : «Йоу, чувак, коммон еврибади», прыгнул в окно.

Носились они так до самого вечера, а когда зашло солнце, а за ним и школьники со двора, пришел Аскольд домой и сказал: «Папа, купи мне пожалуйста, велосипед.»

На что папа, почесав в репе, задумчиво ответил: «Извини, сын мой. У меня сейчас нет на это денег.»

«Ну... Нет, так нет. Был вопрос, есть ответ», - подумал Аскольд и пошел радостный, не ставить локти на стол и за ним же не чавкать.

Прошло еще несколько лет. И выросли Аскольд с Борькой в практически реальных пацанов по пятнадцать лет. И дружили они по прежнему, и девки тискали их не подетски, и по прежнему кидали они шапки прохожих, - кто дальше?

И вот однажды, когда сидел Аскольд во дворе и напивал...э-э-э простите, напевал под гитару девчонкам любимую песню: «Таганка, все ночи в поисках рубля», раздался шум, с гамом и крики возмущенных земляных червяков.

То не Илья Коноплюевец с печки, с перепоею упал и не качок идет, бычается...
А приехал во двор Борька, друг лепший. И не сам приехал... На мопеде....
Сбоку...Бегом...

Мопед - зверь... Овцебык... Цвета быка, размером с овцу, или наоборот... Да неважно.
А важно то, что крикнул Борька другу: «Брат! Вот в чем сила, брат. Батя подарил. «Как мужчина мужчине», - сказал. Поехали, кататься.»

Конечно, поехали. И поехали, да так, что звон из под копыт...ой..., в смысле, крик из под колес и дед по-над рулем. Ну да ничего. Научились к вечеру. И настала пора распрощаться до завтра, разойтись по домам.

А когда пришел Аскольд домой, то подошел к отцу и положив руку на плечо, попросил: «Папа, купи мне, пожалуйста, велосипед.»

На что папа, отхлебнув водки, грустно ответил: «Извини, сын мой. У меня сейчас на это нет денег.»

Но уже вырос сын, и не хватило отцовских объяснений на этот раз, и задумался сын, а потом спросил:

«ПАПА...,
а ПОЧЕМУ....У НАС.....НЕТ.....ДЕНЕГ?????»

Долго думал отец, глядя куда-то сквозь стены, а потом сказал: «Знаешь, когда-то в молодости мы дружили с отцом твоего друга. Мы также гуляли, веселились, радовались жизни.

Но потом случилось так, что судьба подкинула ему возможность.

Она дала ему шанс.

И он воспользовался им.

И стал жить так, как того сам себе желал.

А у меня за всю мою жизнь, такого шанса не было.»

Так вот, дорогие мои Дамы и Господа!

Вы можете не верить в бога, тырить мелочь из хозяйской кассы, не всегда чистить зубы на ночь и не знать кто такой Бердяев.....

Но не надо врать детям, что у вас в этой жизни не было шанса выбраться из тюрьмы, которую не видно и не слышно, - тюрьмы ваших возможностей.

Там, где вам не хватает денег сыну на велосипед!!!

Юшин Андрей. Генеральный директор «PRO»

Замечательный семинар, с удовольствием бы принял участие в других семинарах.

Из ощущений: если представить, что многое в бизнесе приходится делать «вслепую», - как идя по бревну с завязанными глазами, - теперь глаза развязаны.

Глава об орлах и утках.

Все началось с древней индийской легенды, согласно которой, бог создал человека и спросил его кем он хочет быть.

На что человек, так как он был нормальный человек, сказал,-«Ну я не знаю, что именно вы имеете в виду, я должен все обдумать, посоветоваться, я не могу вот так сгоряча и вообще, нельзя вот так сразу с нами, с людьми.»

После чего бог взял его за руку и повел к морю. Подведя его на берег, бог указал ему на раковины, лежащие на дне морском и сказал,-«Если хочешь, ты можешь выбрать себе жизнь раковины – ты будешь находиться на самом дне, среди миллионов таких же как ты, и едой твоей будет только то, что занесет тебе течение.

День твой сегодняшний будет похож на вчерашний и вся жизнь твоя пройдет без риска и потрясений.

Ни победы, ни поражения не будут волновать тебя. Все время ты будешь лежать на дне, лишь открывая и закрывая створки. И так с утра до вечера : открыть, закрыть, открыть, закрыть, открыть, закрыть, открыть, закрыть.

Показав человеку жизнь раковины, бог повел человека в горы. И там высоко в горах указал ему на гнездо орла.

- Но если хочешь, ты можешь выбрать себе эту жизнь.

- Ты сможешь парить так высоко как захочешь, ты сможешь жить так как захочешь, ты сможешь достигать самых высоких вершин и на вершинах этих ты встретишь лишь немногих таких же как ты.

- Ты сам будешь определять куда и как тебе лететь и ценой всему этому будет то что ничто и никогда не достанется тебе просто так.

- Ты должен будешь каждый день отправляться в поисках пищи, и добывать ее потом и кровью.

- Ты можешь выбрать эту жизнь, если хочешь.

И с тех пор появились на свете люди, часть из которых выбирали жизнь раковины и немногие, которые выбирали жизнь орла.

И казалось бы все определились в этой жизни и каждый должен был идти выбранным путем. Но случилось с людьми, то что с людьми очень часто случается – непредвиденная ситуация.

Очень скоро выяснилось, что основной массе людей не понравилась жизнь на дне:

- как так, я не из тех, кто совсем уж никакой и я кое-чего стою в этой жизни... кажется... наверное...

И я не собираюсь лежать на дне всю свою жизнь...

И я когда –нибудь покажу всем на что я способен....

Но пожалуй не сейчас, а как-нибудь попозже...

И, как выяснилось, хотели эти люди иметь от жизни все, что только возможно, но ничего не давая взамен.

Они хотели получать, не платя за это цены. НА ХАЛЯВУ.

И очень скоро нашлось название этим людям – УТКИ.

Для того чтобы было легче их вычислять приведу пару примеров.

Вам когда-нибудь приходилось разговаривать с продавцом в магазине и выпрашивая о покупке слышать следующую фразу:

- господа, так вы будете брать или нет?

Или на просьбу сказать, сколько стоит тот, или иной товар, так как вы не видите ценника

- я этот отдел не обслуживаю, дождитесь другого продавца.

Или где –нибудь в учреждении (в ОВИРе например) на сто человек – два чиновника один из которых болтает по телефону, На ваше робкое

- Извините, я здесь нахожусь здесь с пяти утра, нельзя ли чуть побыстрее?

Вы слышите в ответ

- Нам за скорость не платят

Это они смотрят сквозь вас если на вас костюм не от Армани.

Это они договариваются о звонке ровно в одиннадцать, потом переносят разговор на неделю, потом когда вы, наконец дозваниваетесь, говорят вам: «Вы знаете, я должна была отвезти маму на дачу и поэтому не могу с вами разговаривать»

Это с ними нужно решать проблемы при помощи взяток или так называемых «нужных людей»

Это их необходимо мотивировать и мотивировать, потому что внутри у них пусто.

Это они будут насмерть стоять объясняя свою точку зрения, почему это не может получиться, вместо того, чтобы один раз сделать.

Если вы пытаетесь им что-то объяснить, смотрят на вас с выражением лица – «КАК ТЫ МЕНЯ ДОСТАЛ, КОЗЕЛ»

Научное объяснение их поведению – ИМ НА ВАС НАСРАТЬ.

При всем при этом они нервничают когда попадают в ситуацию зависимости от таких же уток как они.

Могу дать совет: не нервничайте, скажите просто – УТКА.Что с нее взять. Бросьте терять время, нервы и деньги и ищите ОРЛА, человека который умеет решать проблемы и не боится взять ответственность на себя.

И даже если он не будет решать ваши проблемы, то во всяком случае скажет в лоб – почему, а не станет, упиваясь властью гонять вас по коридорам, или намекая на взятку, рассказывать про низкую зарплату.

Теперь две новости – плохая и хорошая.

Новость первая – плохая – Уток – большинство, Орлов мало.

Новость вторая – хорошая – теперь вы знаете куда принадлежать.

Глава о проблемах, или «когда все ясно и в тоже время ничего непонятно.»

В тот момент когда кто-нибудь закроет книжку и скажет: «Да, все классно. Но чё делать-то?» Вот тогда-то глава и пригодится.

Итак:

Первое – нет идеи

1. Расписываешь связи, умения, контакты.
2. Крестишь между собой.
3. Ищешь чужую идею.
4. Идешь улучшать чужой бизнес.
5. Если ничего не получается, задаешь вопрос мне - www.nerabota.ru

Второе – отсутствие времени

1. Сделай так, чтобы в день ты мог посвящать своему делу один – два часа. Этого для начала хватит.
2. Научись решать дела по телефону и интернету.
3. Определи уничтожителей времени и уничтожь их.
4. Научись говорить – «Да нахрен мне это надо.»
5. Приучи людей отчитываться, отзваниваться и ехать туда, куда тебе удобно.
6. Занимайся своими, а не чужими делами.

Третье – не знаешь с чего начать

1. Нахождение идеи
2. Определение что в идее главное
3. Подробное письменное описание идеи
4. Расписание по срокам. Что когда должно быть сделано.
5. Из опыта – первый шаг – это как правило:
телефонный звонок,
поиск какой либо информации,
подготовка текста переговоров,
написание рекламного текста,
подготовка пакета документов.
Когда делать? Сейчас.
Как? Письменно.
А нахрена? Да пошел ты.

Четвертое – страшно.

1. Семинары по развитию уверенности, преодолению себя. По-другому все будет гораздо дольше и труднее.

Пятое – не получается договариваться, никто не воспринимает всерьез, неумение влиять на людей.

1. Смотри и выполняй пункт 4.
2. Плюс семинары по влиянию и манипуляциям. Плюс книги.

Последнее – если ничего не помогает, тогда традиционное:

1. В гастроном.
2. В рыбный отдел.
3. Тухлую селедку.
4. Домой.
5. Ей мозги....

Или задай мне вопрос в интернете – www.nerabota.ru

Счастливой охоты, счастливой охоты, счастливой охоты.

Чтобы сделать что-либо, требуется не так уж много сил; но решить, что именно сделать, - вот что требует огромной затраты сил.

Фрэнк Хаббард амер. литератор

Есть правила выбора решения. Но нет правила выбора этих правил.

NN

Нет такой большой и сложной проблемы, от которой нельзя было бы сбежать.

NN

Итак резюме всем резюме: как все-таки зарабатывать деньги.

Так как книжка называется «Как зарабатывать деньги без стартового капитала», то вы, покупая книгу хотели готовый рецепт, не так ли?

Рецепт упрощенный:

личностный рост + знание техники исполнения + делать = счастье + деньги

Теперь более подробно:

1. Внутреннее состояние.

Семинары центра «Синтон», Игоря Вагина. Поставят тебя на приблизительно правильное место. Ссылки на них Вы можете получить на сайте или в клубе

2. Принадлежность к основной массе.

Теперь ты знаешь несколько критериев, и делаешь все возможное, чтобы к ней не принадлежать.

3. Незнание.

Ты читаешь книги посвященные этой тематике и посещаешь курсы и семинары на тему: Деньги. Счастье. Здоровье.

4. Цели.

Если пока не получается увязать любимое дело с деньгами, то уже сегодня и сейчас начинаешь создавать несколько систем пассивного дохода.

Но главная цель – любимое дело.

5. Стартовый капитал.

Тебе не нужен.

6. Совершеннейшая подготовка.

Выдели главное, распиши и действуй уже сегодня. Не циклись на мелочах. И не лепи отмазки.

7. Образование.

Хорошо, но не основное.

8. Страхи.

Посещаешь семинары по преодолению страхов. И теперь любую проблему просто просчитываешь по варианту «Проигрыш»

9. Работа за зарплату.

Нормально, но только как промежуточный этап (набирание опыта, связей, навыков) на пути к любимому делу и деньгам. Но определись по срокам когда уйдешь в Свое Дело.

10. Лень.

Все пишешь и дисциплинированно, сосредоточенно выполняешь.

11. Умение продавать, торговаться.

Посещаешь курсы, читаешь книги, практикуешь в каждом удобном случае. Форма – веселая игра. (Не аксиома, просто так легче. Во всяком случае тяжелую артиллерию пустить в ход всегда успеешь.)

12. Сохранение денег.

В течение месяца, начинаешь откладывать 10 % от заработка, избегаешь пустых трат при помощи напоминания – «Оно тебе надо?». В долг не даешь используя заготовки.

13. Умение обращаться с деньгами.

Теперь ты тратишь деньги на активы и необходимые траты, избегаешь пассивов. АПД – больше богу солнца ты не молишься.

14. Умение влиять на людей.

Семинары по НЛП, манипуляторство, «Гений общения» у И.О. Вагина.

15. Умение делать безотлагательно, принимать решения.

Правило 72 часов и быстро насколько возможно.

16. Умение считать.

Насколько возможно, обходишься без калькулятора.

17. Умение думать о деньгах.

Чужой бизнес, считаем как из рогатки, в поисках простых, изящных схем.

18. Умение создавать окружение.

Тратим день на создание нескольких техник, и используем их в 90 процентах случаев.

19. Об идее.

Сегодня занимаешься расписыванием связей, переплетением и нахождением одной (лучшей) идеи. Расписываешь по схеме и делаешь, делаешь, делаешь.

Техники генерации идеи с непривычки делать сложно

P.S. Кстати, один из лучших способов проверить себя в деле, – заняться сетевым маркетингом

Литература, которая посвящена зарабатыванию денег и личностному росту.

1. Эрик Берн Игры в которые играют люди. Люди, которые играют в игры.
2. Дейл Карнеги Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей и др.
3. Аллан Пиз Язык тела и др.
4. Таранов П.С. Секреты поведения людей и др.
5. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек – манипулятор.
6. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком и др.
7. Роберт Кийосаки Богатый папа, бедный папа и др.
8. Роберт Кийосаки Квадрант денежного потока.
9. Роберт Кийосаки Богатый ребенок, бедный ребенок.
10. Наполеон Хилл Думай и богатей.
11. Ли Якокка Карьера менеджера.
12. V. Менеджер Мафии
13. Брайан Трейси Достижение максимума.
14. Брайан Трейси Оставьте брезгливость, съешьте лягушку.
15. Майкл Микалко Энциклопедия бизнес-идей.
16. Игорь Вагин Почему ты еще нищий и др.
17. Игорь Вагин Имейте деньги.
18. Игорь Вагин Сделай так, как я хочу.
19. Игорь Вагин Заяц, стань тигром.
20. Игорь Вагин Власть, деньги, сила.
21. Игорь Вагин Выйграй у судьбы в рулетку.
22. Николай Козлов Философские сказки для обдумывающих житье.
23. Николай Козлов Как относится к себе и людям.

24. Николай Козлов Истинная правда, или учебник для психолога по жизни.
 25. Сергей Ребрик Тренинг профессиональных продаж.
 26. Сергей Ребрик Мастер-класс...
 27. Ог Мандино Величайший торговец в мире и др.
 28. Бодо Шефер Путь к финансовой свободе.
 29. Бодо Шефер Money, или азбука денег.
 30. Джордж С. Клейсон Самый богатый человек в Вавилоне.
 31. Роберт Г. Аллен Множественные источники дохода.
 32. Марк Виктор Хансен, Роберт Г. Аллен Миллионер за минуту.
 33. Джо Джирард Как продать что угодно, кому угодно.
 34. Сирил Норткот Паркинсон Полный свод законов Паркинсона.
 35. Стивен Кови 7 навыков высокоэффективных людей.
 36. Мирзакарим Норбеков Опыт дурака, или ключ к прозрению.
 37. Лоуренс Дж. Питер Принцип Питера.
 38. Николай Рысев Активные продажи.
 39. Том Хопкинс Умение продавать для «чайников».
 40. Джон Максвелл Воспитать в себе лидера.
 41. Джон Максвелл Шеф и его команда.
 42. Джон Максвелл Позиция победителя.
 43. Харви Маккей Как уцелеть среди акул.
 44. Харви Маккей Как уцелеть среди людей.
 45. Александр Деревицкий Охота на покупателя.
 46. Ричард Бах Чайка Джонатан Ливингстон
 47. Джон Кехо Подсознание может все.
 48. Френк Бетджер Вчера неудачник – сегодня преуспевающий коммерсант.
 49. Лейл Лаундес Как влюбить в себя любого.
 50. Роберт Грин 48 законов власти.
- Это тебе для начала.
Удачи.

Отзывы

Здесь я собрал подборку отзывов, прочитав которые, мой папа сказал: «Сынок, чем ты все-таки занимаешься? Смотри осторожнее, нельзя так людям головы дурить».

Если честно, была мысль отредактировать кое-что, но потом оставил все без изменений, ну может только явные грамматические ошибки.

Лана Расторгуева.

Журналист.

«Отзыв о семинаре «Шут и деньги» Есть несколько моментов, которые мне особо понравились: – тренинг заряжает.

Во время него все время вспоминается анекдот о гордой птице – еже, которая без пинка не летает. О себе, естественно, думаешь, как об этом самом еже.

После, появляется уверенность в том, что «Деньги – не волк, от меня не убегут»

Что еще понравилось, – простота изложения.

Когда шла на тренинг, ужасно боялась, что понадобятся хотя бы элементарные знания из экономики и умение хорошо считать и я, со своим глубоко гуманитарным образованием, буду чувствовать себя полной душой.

Все изложено ясно, конкретно – подготовка – минимальная. Присоединяюсь к людям, поющим семинару дифирамбы – это правда, здорово. Спасибо. »

Реснянская Валентина

«1. Изменение цели. До семинара: получить высшее образование, найти «теплое место», работать за высокую зарплату.

Стабильный доход.

Теперь – почему, кто-то должен решать сколько мне платить, я сама буду определять сколько мне нужно денег и как я буду жить в старости.

Теперь могу подтвердить слова Оскара Уайльда – «Работа – последнее прибежище тех, кто ничего не умеет.» верны на все 100%

2. Заработать при помощи идей. Не прикладывая особых усилий – вот цель сегодняшнего дня.

Преодоление страха при помощи расчетов по предложенной технике. Любую идею можно просчитать.

3. Контроль над собой – сохранение и экономия денег. »

Бернадская Софья

студентка первого курса Академии им. Плеханова

«Признаюсь, когда я попала на презентацию этого тренинга-семинара, я и подумать не могла, что получу столько полезной информации и навыков.

Я ожидала услышать обычную лекцию на тему «Денег заработать сложно, но можно. Для этого надо много учиться и т.д.»

А в итоге занятия оказались очень увлекательными, совсем не утомительными, а главное – изменили мои представления о проблеме зарабатывания денег.

Раньше я была уверена, что мне, студентке первого курса, надо сначала получить высшее образование, а уж потом думать о работе с достойной оплатой; теперь же я точно знаю, что возраст и наличие диплома не являются основой для зарабатывания денег.

Всё, что необходимо – это мозги, некоторые навыки которые как раз и дают на семинаре, и конечно неуёмное желание покорять непокоренные вершины! »

Осипов Самвел.

Интерес к семинару возник с буклета. Зацепила фраза – «Вы и ваш бизнес, кто кого имеет?» Решил пойти попробовать, тем более презентация – бесплатно.

Решил заранее, что окончательное решение (идти не идти) приму через несколько часов после презентации, чтобы не эмоции решали, а разум и чувства вместе.

Как вы уже догадались, я пошел на тренинг. На тренинге сначала показалось: это знаю, это читал, это слышал, как никак более 30 книг прочитал на тему личностного роста.

И тут вспоминается шутка: Хулио Иглесиас решил спеть в дуэте с Валентиной Толкуновой. Дуэт так и назвали – ХУЛИО ТОЛКУ. Это я понял, когда на второй день тренинга надо было продать чего-нибудь со схемой в руках.

Уверенность Сергея сквозит аж на буклете. Это не лесть, мало, кто рискнет на возврат денег, если не понравится семинар. На мой взгляд – это классный ход.

Искреннее отношение к обучающимся также видно, т.е. чувствуется. Мне нравится то, как доходчиво все объясняется и обильно поливается реальными примерами.

Нравится также, как Сергей пользуется своим голосом – где снизить голос до шепота, где наорать так громко, что «мама, не горюй», чтобы пример ярче воспринялся. Я тоже хочу уметь орать в тему.

Наверное, благодаря этому, более 6 часов каждого занятия пролетали, а не «проползали.»

И несмотря на то, что животрепещущее денег, как темы, разве что секс, тем не менее нужно уметь вести тему интересно и доступно.

В книгах на эту тему автор почти всегда говорит: « Я был бедный (больной), сделал переоценку ценностей и через три года (как правило от трех до пяти лет) стал миллионером (выздоровел). А самый кайф – те самые 3-5 лет – остаются за бортом.

Здесь же Сергей говорил, что делал, как делал, и т.д. Конкретность, если сказать одним словом. На этих годах останавливаются очень мало.

Лично у меня от семинара есть реальный сдвиг. То, что я хотел сделать три месяца назад, я не делал (страх парализовывал). Одно из домашних заданий по сути было именно этим, только в другом фантике.

Сергей задел меня за живое: «Ты должен быть смелее, или девушка? А Софья пошла.» И я пошел. И пришел. И все получилось.

И не умер. Анекдот: Сторож сада, пьяный вусмерть, увидел, что одна яблоня шевелится и решил поймать вора. Подошел к дереву, запустил руку вверх, поймал мужика за «жизнь», сжал и спросил: «Кто такой?» Молчание. Сжал сильнее, снова спросил: «Кто такой?» снова молчание. Сжал так, что по локтю потекло и еще раз спросил: «Кто такой?» В ответ дикий ор: «Я-Ш-А», – А чё раньше молчал? – Я был глухонемой.

Так вот, по-моему, я «заговорил». И жизнь покажет, какой результат, т.е. «разговорчивость», я взял, получил от семинара. »

Диана Калтахчан,

коммерческий директор DYNATONE

«Просто «супер.» Лучший тренинг – это точно, я их посетила множество. Практик, теоретик, новатор, актер, энергетик, – из всего взято самое ценное и это в одном человеке. Очень близок мне по духу. После семинара хочется сразу к делу и детей туда же. Впечатление, что прикоснулись волшебной палочкой »

Без подписи,

но я полагаю, писал Алексей Кунин. (прим. С. Азимов)

«Сергей, сейчас я все-таки начал писать отзыв о тренинге, а в голове какая-то фигня и хочется спать. Это лирика. Теперь ближе к семинару. Твой семинар блестяще выполнен на самом высшем уровне.

Я действительно получил на нем реальные знания для жизни. Очень похоже на НЛПерские тренинги – все четко и ясно.

Очень мне понравилась твоя энергия и сила, которую ты передаешь на семинаре. Особенно чувствуется после офиса нашей фирмы, где все ползает словно замороженные мухи.

Все! Написал все, что пришло в голову, больше там ничего не осталось. Пойду спать.»

Герштейн Софья

студентка первого курса эк. Академии им. Плеханова

«Главное что дает тренинг, – коренной перелом в осознании понятия денег и абсолютно новое отношение к ним.

Он здорово помогает понять, каково же истинное место денег в жизни, и радикально изменяет видение проблемы зарабатывания денег.

Таким образом получаешь не только новую цель (создание системы, приносящей пассивный доход плюс параллельное получение удовольствия от жизни и своего занятия), но и методы достижения.

Удивительно, но тренинг обнажает, то, что находясь на поверхности, для большинства остается незамеченным.

Сергей прекрасно дает материал, причем полностью отсутствует элемент «сухой теории» Каждый теоретический кусок опирается на яркие живые примеры.

Еще один плюс – образность, благодаря которой, материал усваивается гораздо легче.

Кроме того, Сергей проводит тренинг с хорошей долей юмора, часто через юмор подводя к серьезной сути.

В итоге – образность и примерность (а не абстрактность) в сочетании с юмором, дают запоминаемость материала и результативность тренинга.

Я студентка и очень рада, что прошла этот тренинг, именно пока мне еще 17, поскольку передо мной намного более полная картина того, чего бы я хотела от жизни.»

Крыло Ольга

психолог

«Появилась энергия для того чтобы реализовать те дела, которые давно планировала. Появились новые идеи.

Столкнулась со своими стереотипами, которые мешают зарабатывать деньги.

Важным было услышать о тех качествах и умениях, которые необходимы, для построения своего бизнеса.»

Гордийчук Надежда

инженер

«Это великолепно! Я бы хотела, чтобы мои дети прослушали Ваш курс и изменили свою жизнь. Да и не только мои, вся передовая молодежь. Вам огромное спасибо и успехов.»

Лосева Светлана

менеджер по персоналу

«От семинара я получила не только большой заряд энергии, но и большой объем нужной, эффективной информации. Ваш семинар, можно воспринимать, как толчок к действию, как прыжок с трамплина.

Что понравилось:

1. План

2. Качество

3. Конкретность.»

Строяковская Елена

издатель журнала «У нас в Гамбурге»

«Очень полезно, актуально, информативно. Форма подачи – очень живо и весело.

Для меня особенно – «архиважно» – как говорил Ленин – теория накладывается на опыт.

Желаю успеха и развития, уверена, что семинар будет пользоваться успехом в Гамбурге и проходить регулярно.»

Диппе Мила

□ журналист

«Семинар дал толчок к размышлению о своей дальнейшей жизни и выборе пути. Много эмоций, много примеров из повседневной жизни.

Учит системной организации времени и четкости в определении цели.

Рекомендуется всем – независимо от рода занятий и возраста, тем, кто хочет зарабатывать деньги.»

Минеев Евгений

программист

«Очень информативно, до сих пор я об этой теме, не читал, не думал. Семинар перевернул мой образ мышления, мое отношение к деньгам.

Техники очень близкие к жизни, в смысле, что можно делать прямо сейчас и физически.

Очень сильно мотивирует к действию, показывает перспективы.»

Старков Борис

«Трудно писать – голова полная знаний и впечатлений.

Конечно кое-что читано и слышано раньше, но тут же забывалось и не применялось.

Очень хорошо все собрано, выбрано и подано. Главное конкретно и практично.

Если теперь не начнешь применять, то уже не начнешь никогда.

Всегда была проблема начать и знать с чего начать: первая мысль, первое действие.

Теперь есть конкретный план действий.»

Ксынкин Алексей

главный энергетик в сети АЗС

«Семинар с первых двух занятий классно повернул мозги на то, откуда берутся деньги и куда они деваются.

Получил технологию получения денег, а главное, за что стоит браться, а за что – нет.

Открытие!!! – деньги лежат везде, а не только в кассе в виде зарплаты.»

Николаев Алексей

агент по недвижимости

«Семинар очень понравился. Я получил много полезной информации о получении и сохранении денег.

Определение «деньги – жизнь» мгновенно помогает делать выбор, порой меняет его в самых разных ситуациях.

Особенно хочу отметить изменение окружения, считаю это одним из самых важных разделов из семинара.»

Ялдыгин Валерий

программист, математик, аспирант, преподаватель ТюмГУ

«Семинар прошел очень интересно и плодотворно. Узнал много новых идей.

На мой взгляд, на семинаре было много редких вещей, которые раньше не встречал.

Очень здорово, что есть целый клуб единомышленников.»

Кузнецова Татьяна

менеджер по продажам

«В семинаре все конкретно, по делу, без воды. Очень понравилась идея «плати самому себе» теперь всегда это буду использовать.

Понравилось то, что на самом тренинге воплощаются идеи, разрабатываются планы по их осуществлению.

Для меня главное, то что этот тренинг сломал мою самую большую установку – образование – гарантия успеха.

Спасибо.»

Дмитрий Устинов

психолог

«Ярко, красиво, образно, очень выразительно.

Все по делу, без воды, максимально конкретно. 100 процентов содержания.

Как если бы из всех материалов по бизнесу выжали всю воду и оставили сущность.

Многие неясные вопросы превратились в четкое понимание.»

Наталья

преподаватель

«Получила на семинаре четко сформулированные цели, много нового, ценного, новое видение своих возможностей.

Каждый день, каждый час менялись мои взгляды на то, как можно заработать, сохранить, увеличить капитал и т. д.

Нестандартные подходы, ломка стереотипов. Ухожу с семинара другим человеком, с другой программой.»

Елена Шевченко

аналитик

«Здорово проняло по поводу идей, они действительно валяются под ногами.

По поводу откладывания денег, совершенно новый подход, хотя я откладываю, но увидела новые перспективы.

Главное, что получила желание действовать и азарт.»

Дмитрий Ащепков

предприниматель

«Семинар «Деньги» позволил мне найти себя, начать самореализовываться в этой жизни.

Изменил мое отношение к деньгам, сохранению, расходам, времяпровождению.

Научился мыслить нестандартно, что позволяет мне сегодня делать жизнь проще и легче, экономит время и заставляет задуматься о завтрашнем дне.

Семинар дал мне большой круг знакомых, интересы которых совпадают с моими.

Много реальных жизненных примеров, личностный подход, уверенность, устранил часть моих страхов, мешающих действовать на 100% активно!

Действительно поворачивает мозги на 180 градусов.»

Анатолий Спирков

предприниматель

«Очень качественный тренинг, действительно применимый в жизни (проверено на себе).

Получил не только механизм, как создавать деньги, но и создал свое окружение.

Многие вещи которые я считал невозможными, после тренинга стали реальностью, и это можно доказать.

Поэтому рекомендую его своим друзьям.»

Андрей Осокин

предприниматель

«Общее впечатление – 100% полезно любому. Все знают , что так жить нельзя, но продолжают, не зная, что и как менять! Здесь ты получаешь ПРАКТИКУ»

Инна Музыка

риэлтор

«Отлично! Огромное спасибо! После первого же дня в голове улеглось, получила практически все ответы на свои вопросы.

Получила мощнейшую психологическую и энергетическую подпитку. Семинар насыщен информацией.

Для того чтобы получить подобную информацию и настрой у меня самой бы ушло на это годы работы.

А здесь два дня и ты уже другой человек! По новому мыслишь, действуешь!»

Михаил Кузнецов

предприниматель

«Общее впечатление: Прикольно . эмоционально, легко, ярко, живо, нестандартно. Вправляет мозги.

Пробуждает творческие мысли (катализирует).

Плюс личные примеры, плюс суть, обобщенная в принципы.»

Надежда Пискун

предприниматель

«После прохождения тренинга: открыла несколько параллельных направлений бизнеса.

Открыла несколько различных точек по продаже своей продукции.

Проанализировав контакты, взяла на реализацию товары и успешно продаю по наработанной системе сбыта.

Появилось много новых идей развития моего бизнеса.»

Аля Никандрова

студентка

«До семинара читала и мечтала. После первого занятия целый месяц мечтала и читала еще больше. На втором курсе « Бизнес практика» мне сорвало крышу и я начала действовать.

Сейчас понимаю, что главное для меня действие. Все гениальное просто.

Запутался , пропала мотивация, открываешь конспект с занятий и анализируешь свои ошибки.

Мой результат – жизнь из яростной борьбы превратилась в игру. Считаю организацию клуба очень хорошей идеей.

Тусоваться и при этом зарабатывать деньги, что еще нужно?»

Константин Куршлев

предприниматель

«Не могу себе представить, что может быть лучше. Классная теория и потрясающая практика.

Реальные рецепты успеха, Реальные примеры бизнеса, самое главное без капиталовложений.

Эмоциональный заряд заставляет двигаться вперед. По другому смотришь на свою жизнь, появляются другие цели, произошла перестановка приоритетов.

Много идей реально применимых в нашей действительности и понимаешь, что деньги лежат повсюду и ждут пока их просто возмут.»

Андрей Осокин

предприниматель

«Сохранение – изменил принципиальное отношение к сбережениям. Буду стабильно откладывать 10 процентов.

Повысилась самооценка, думал, что не могу креативно мыслить, оказалось что могу и весьма успешно.

Захотелось учиться, читать больше и практиковаться в изученном.

Очень много полезных контактов и связей в процессе тренинга.»

Егор Ульянов

студент

«Понял, что надо менять окружение, стал по-другому смотреть на свои возможности.

Понял, что могу сделать многое, о чем раньше и не мечтал. Уже начал в свободное от работы время, создавать свою бизнес – систему.»

Елена Маланина

предприниматель

«Тренинг информативный, как нельзя более практичный и конкретный. Много четких рекомендаций и схем – это хорошо, смотришь и все по пунктам разбираешь.»

Евгений

студент

«Теперь, конечно, я о деньгах буду думать гораздо больше и иначе. Ко мне сразу пришли несколько идей, во время тренинга, по поводу бизнеса.

В первую очередь, я собираюсь менять окружение, физически. Я пойду на игру Р. Кийосаки «Денежный поток».

Очень полезна практика оценки имущества и составления бизнес-плана.»

Милана Верещагина

предприниматель

«Семинар понравился. Получила новые идеи, темы для размышлений.

Сейчас, возможно, будет тяжело перестраиваться, но сделать это необходимо для достижения своих целей. Поняла всю «однобокость» своего занятия.

Оказывается, кругом очень много разных идей, которые лежат действительно на поверхности.»

Павел Бурдуковский

предприниматель

«Нашел как анализировать приходящие идеи – «ШАБЛОН», получил практику по этому вопросу.

Изменились установки. Наконец понял, как создавать курицу, приносящую золотые яйца.»

Абрамов Виктор

Привет! Вчера (22.02.04) прошел семинар Сергея.

Впечатления еще свежи и остры, так что ловите!

1. Что было.

Был драйв. Угар. Сергей так зажигает, что Станиславский поверил бы, что «деньги – «не вопрос» – главное знать, что ты хочешь. И играть свою игру.

А было на семинаре: техники НЛП; метафоры – много обильные яркие, сочные, меткие-едкие-колкие и смешные; Норбековские мысли были, филе; Козловские мысли; все обильно приправлено соусом из личного опыта.

И таким классным, резвым чувством юмора!!! Сергей – невероятно креативный человек. То есть на любую фразу идет смешное ее продолжение, обыгрывание, рифма или пример и все это on-line так сказать, на сцене.

Это впечатляет. Человек это любит. Он любит свою работу и это заметно. Видно, что он делает «свое дело», «идет своим путем», «абсолютно конгруентен», если говорить языками разных «школ». И результат – яркий тренинг.

Я в первый день был так «замотивирован», что даже познакомился с девушкой по дороге домой, что делаю довольно редко. Заметьте, это был не pick-up тренинг!

Информация – доходит и просто впечатывается в мой неокрепший, но избалованный разными тренингами мозг. То есть истины, известны, но как пробивают!

Кроме правд о том, что нужно для финансового успеха и успешности вообще (постановка целей, личностное развитие, никаких банальностей, рвать шаблоны и прочее) есть вещи, которые в других местах я не встречал, именно по бизнесу:

2. Что я «вынес».

- адекватное отношение к деньгам (которое, очень надеюсь, позволит мне их сохранять и преумножать);
- расчет, чем для меня могут обернуться мои не вложения/вложения денег под %;
- техника продаж;
- шаблон пригодности бизнес-идеи;
- увидел свои отговорки, которые помогают мне не зарабатывать деньги;
- пошаговые техники, помогающие вылезти из мысленных «тупиков» и неоправданных страхов относительно денег, бизнеса и себя...

Барбасова Зоя. Отзыв о семинаре, (полгода спустя.)

Немного о том, что мне дал семинар.

Пришелся он как раз вовремя. Для меня это был момент, когда я получила высшее образование и, по традиции, собиралась куда-нибудь устраиваться.

Но меня почему-то не привлекала идея хождения по сайтам типа job.ru, superjob.ru и т.д., рассказывая менеджерам по персоналу, какая я замечательная.

И все это для того, чтобы меня как минимум пригласили на собеседование.

До этого во время обучения я себя реализовывала во многих видах деятельности.

Летом 2003 года прочитала Кийосаки, внутри что-то перевернулось, появился иной взгляд на работу. Я понимала, что трудоустройство по найму меня абсолютно не привлекает.

Но сидеть без денег тоже не хотелось.

В сентябре 2003 года я увидела рекламу тренинга Азимова в раздаточных материалах Синтона и поняла, что это именно то, что мне нужно.

Цена в 200 \$ меня несколько не остановила. Кстати, после того, как я посетила первый день семинара, то поняла, что отдала бы за него даже в два раза больше, поскольку нашла его для себя очень ценным.

Деньги, потраченные на семинар – это мощный актив, вложение в развитие в себя. И затраченные средства себя оправдывают с лихвой.

С полученными знаниями гораздо лучше шагать по жизни. Сейчас я только в начале жизненного пути, впереди еще десятки лет жизни.

Если разделить затраченную на семинар сумму, например, на 40 лет жизни (то есть на 14600 дней (365.40) и 200 \$ (примерно 6000 рублей поделить на 14600, то получим около 40 копеек в день.

Всего то!!!! Это притом, что полученные знания дают возможность экономить и зарабатывать рубли, иногда сотни, а порой и тысячи рублей в день!

После семинара увидела много возможностей, появилась масса идей. Иногда думаешь – хватило бы жизни, чтобы их воплотить.

После семинара я поняла, что в любой жизненной ситуации всегда смогу заработать.

Поняла из семинара, что самое главное в работе – это создать систему. Систему, в которой будешь работать не только ты, а целая команда. Ты один, а команд может быть много, таким образом, и успеть сделать можно гораздо больше, чем работая одному.

Не привязываясь к одному рабочему месту у меня появилась возможность работать в нескольких видах деятельности, организовывая других людей. После семинара оцениваю многих людей, как работников.

«Выцепляю» профессионалов, устанавливаю контакты.

Я для себя поняла, что если в душе есть энтузиазм, то человек способен на многое, даже на то, что до этого ему казалось невозможным.

На семинаре получаешь мощную подзарядку и начинаешь делать то, о чем раньше только думал.

Один из проектов, которая сделала Зоя и про который мне рассказывали широко раскрытыми глазами, называя заработанную сумму. После чего, собственно, я попросил её черкнуть пару строк. (Прим. Шут.)

Теперь о Дед Морозах.

Новый Год – замечательный праздник, в преддверии которого я решила подзаработать и запустить пилотный проект по заказу Дед Морозов и Снегурочек.

Первоначально я работала в качестве посредника между клиентами и фирмой, предлагающей новогодние услуги. Поэтому несколько первых заказов «ушли» на другую фирму. Пообщавшись с людьми, которые работают в этой деятельности, я поняла ключевые моменты этой работы.

Поняла, что ничего сложного в этом нет и решила отойти от посредничества. Самостоятельно работать гораздо интереснее.

Дальше необходимо было найти людей и разработать ценовую политику. Изучила конъюнктуру рынка, разработала прайс-лист.

Нашла людей, готовых работать со своим реквизитом (причем сделать это было не сложно, желающих поработать оказалось больше, чем достаточно.)

Для привлечения клиентов использовался проект – Полезные телефоны – дитя семинара Азимова.

Таким образом, проект был без рисков и капиталовложений. Работали по процентной системе.

И звонки начались... Пошли заказы. Вот так, никто из заказчиков меня даже не видел и не знал, но заказы все равно поступали.

Было очень приятно после завершения проекта отзванивать клиентам и слушать восторженные отзывы. Некоторые говорили, что выступления Дед Мороза и Снегурочки даже превзошли их ожидания.

На этом проекте не только заработала, но еще раз убедилась в своем предназначении для творческой работы.

Комментарии.

Из опыта моего общения с выпускниками, я понял одну вещь, которую просто надо принять так как есть. Практически никто не будет объяснять ЧТО именно и КАК именно он сделал и СКОЛЬКО он на этом заработал, хотя именно это интересует читателей больше всего.

В любом случае меня радует сам факт ДЕЛАНИЯ.

Спасибо. С уважением. Шут.

Даю возможность убедиться, что не в деньгах счастье.