Богатей! 4 основы и главный секрет

Автор:
Ицхак Пинтосевич

Богатей! 4 основы и главный секрет

Ицхак Пинтосевич

Главным секретом богатства владеют единицы. Даже те, кто очень много заработал, зачастую не знают его. Они этим секретом пользуются интуитивно. К тому же зарабатывать, понять суть процесса и уметь научить зарабатывать – разные вещи.

Эта книга-тренинг о том, как найти свое предназначение – дело жизни и стать в нем одним из лучших. В ней автор, известный тренер по саморазвитию Ицхак Пинтосевич, обобщает свой опыт и опыт лучших мастеров по развитию личности и бизнеса.

Книга «Богатей! 4 основы и главный секрет» научит вас психологическим основам и навыкам системного богатства и успеха. Благодаря пошаговым инструкциям вы выстроите свою четкую стратегию богатства. Первые результаты можно увидеть прямо во время прочтения. Это будут изменения в вашем мышлении и навыках. Вы получите самое лучшее, что Ицхак Пинтосевич собрал за долгие годы работы, и закрепите знания с помощью его авторской методики сверхобучения.

Ицхак Пинтосевич

Богатей! 4 основы и главный секрет

Книги серии «Психология. Система+» от Ицхака Пинтосевича

Ицхак Пинтосевич – современный писатель, профессиональный тренер и эксперт по личностному росту и развитию бизнеса, автор книг в жанре здоровья и самосовершенствования.

«Действуй! 10 заповедей успеха»

Все, чего Ицхак Пинтосевич добился в жизни, – результат его уникальной программы по самосовершенствованию, которой он наконец делится с читателями.

Его программа – это синтез последних открытий в области психологии, менеджмента, личностного роста, секретов подготовки спортсменов-олимпийцев и законов мироздания из Каббалы. Она создана для тех, кто может уделять своему развитию не более 30 минут в день. Вместо советов – готовая программа действий. Благодаря ей можно в несколько раз увеличить свою эффективность и легко достигать максимальных результатов в любом деле.

«Богатей! 4 основы и главный секрет»

Книга «Богатей! 4 основы и главный секрет» научит вас психологическим основам и навыкам системного богатства и успеха. Благодаря пошаговым инструкциям вы выстроите свою четкую стратегию богатства. Первые результаты можно увидеть прямо во время прочтения. Это будут изменения в вашем мышлении и навыках. Вы получите самое лучшее, что Ицхак Пинтосевич собрал за долгие годы работы, и закрепите знания с помощью его авторской методики сверхобучения.

«Влияй! 7 заповедей лидера»

В этой книге-тренинге Ицхак не только делится своим опытом работы с лидерами, он собрал все самые мощные инструменты и стратегии влияния,

почерпнутые из лучших книг по лидерству за последние 100 лет.

«Живи! 7 заповедей энергии и здоровья»

Эта книга – синтез последних открытий в области медицины, физиологии, психологии и секретов подготовки спортсменов-олимпийцев. Ее автор Ицхак Пинтосевич создал уникальную программу для занятых людей, большую часть времени проводящих на работе, устремленных к достижению важных для себя целей и не желающих менять свой график. Цель программы – спасти их от «поломок», депрессий и болезней. Благодаря ей можно в короткий срок повысить свой уровень энергичности, улучшить здоровье и добиться высочайшей степени личной производительности в жизни.

От автора

Восемь лет назад я начал проводить тренинги и писать книги. В 2013 году книга «Действуй! 10 заповедей успеха» стала бестселлером. Я написал ее в 2006 году. В 2013 году Isaac Pintosevich Systems стала лучшей тренинговой компанией на Украине.

В 2013 году я обучал Procter&Gamble, Deloitte, Avon, МТС, Виталия Кличко и других лучших мастеров.

От 5 до 10 лет правильного труда необходимо, чтобы стать лучшим мастером.

В этой книге я обобщаю свой личный опыт и опыт лучших мастеров, которых изучал. Моя книга-тренинг и сайт 2master.org – вся информация, которая необходима для того, чтобы стать лучшим мастером.

«Каждый по-своему гениален. Но если вы будете судить рыбу по ее способности взбираться на дерево, она проживет всю жизнь, считая себя дурой».

Альберт Эйнштейн

Неприятная новость: действовать придется тебе.

Приятная новость: тебе не надо изобретать велосипед и идти тупиковыми путями.

Самая приятная новость: я – твой тренер!

Я помогу тебе книгой-тренингом и сайтом. А так как мне помогает Б-г, а я твой тренер, то он поможет и тебе. Только ты должен в это верить и благодарить именно Его, а не меня. Вся благодарность мастеров и вся слава от моего и их успеха идет Б-гу, создателю мира. Когда увидишь первые успехи и захочешь их резко усилить, сможешь присоединиться к тридцатидневной онлайн-программе «Богатей! Путь Мастера». И к закрытому сообществу лучших мастеров на FB. Это – выпускники онлайн-программы, которые уже прошли часть семилетнего пути. Они поделятся информацией о том, что ждет тебя впереди.

Мой опыт: как я выбираю, что делать дальше

Я люблю три занятия:

• читать интересные книги,

• тренироваться (физически и интеллектуально),

• обучать других людей – объяснять и видеть, как мои знания приносят пользу.

Именно поэтому я пишу книги и провожу тренинги, кроме того, создал в Интернете портал 5sfer.com «Действуй! Живи! Влияй! Богатей! Люби!». Слава Б-гу, у меня хорошо получается. Я продал уже более 300 000 книг. На сайт заходит 200 000 человек в месяц. Я обучаю самые известные мировые корпорации.

«Самое главное в бизнесе – сконцентрироваться на создании чего-то важного. Я просто работал над тем, чем бы мне хотелось самому пользоваться».

Марк Цукерберг, основатель Facebook, самый молодой миллиардер

Теперь мне надо найти следующий ориентир. И совет Марка Цукерберга, который абсолютно точно перекликается с идеей книги Rework, заставил меня задуматься.

Что я хочу создать для себя сейчас? Чем хочется пользоваться? Очень хочется общаться с интересными людьми. Я пользуюсь Facebook. Это очень интересное для меня место. Не выходя из дома, слежу за жизнью людей. В моей ленте новостей их – десятки тысяч.

Что я могу создать для себя? Хочу выделить из них тех, кто хочет развиваться. Дать им лучшие ресурсы и знания – из тех, что собираю долгие годы. Поэтому из всех проектов, которые я сейчас начал, наиболее интересным становится сервис «Хорошие привычки». www.30dney.com и развивающий портал 5sfer.com

Я помогу всем моим друзьям из Facebook, которые хотят приобрести новые навыки и улучшить жизнь. Соберемся вместе на этом сервисе и портале – и будем получать удовольствие и пользу. С кем поведешься – от того и наберешься.

Я хочу набираться жизненной силой от здоровых физически и духовно развивающихся людей. И для них я сделаю удобное место для общения и развития. С Б-жьей помощью.

Важность выбора стратегии

В 2006 году я решил стать экспертом? 1 в сфере развития личности.

Я купил книгу Роберта Блая «Стать Гуру за 60 дней». Они растянулись у меня на 8 лет.

У «ПриватБанка» есть стратегия на 5–7 лет. У любого успешного системного бизнеса есть стратегия развития на 5–7 лет. У тебя тоже должна быть стратегия развития на 5–7 лет.

Лучшие мастера о том, почему тебе необходимо посвятить время этой книге-тренингу

Дипак Чопра, врач, писатель:

«В каждом из нас есть то, чего нет в других. Вы можете делать то, что не может другой. Ищите это в себе, находите, берегите и развивайте! Вы никогда не потерпите фиаско, занимаясь тем, к чему предназначены».

Пауло Коэльо, автор бестселлеров:

«На этой планете существует одна великая истина: независимо от того, кем ты являешься и что делаешь, когда ты по-настоящему что-то желаешь, ты достигнешь этого, ведь такое желание зародилось в душе Вселенной. И это и есть твое предназначение на Земле».

Виссарион Белинский, мыслитель, писатель, литературный критик:

«Найти свою дорогу, узнать свое место – в этом все для человека, это для него значит сделаться самим собой».

Келвин Кулидж, президент США в 1923–1929 гг.:

«Ничто не может заменить настойчивости: ни талант – нет ничего более обычного, чем талантливые неудачники, ни гениальность – гений-неудачник стал героем поговорок. Всемогуще лишь упорство и настойчивость».

Эрих Фромм, немецкий философ, психоаналитик:

«Главная жизненная задача человека – дать жизнь самому себе, стать тем, чем он является потенциально. Самый важный плод его усилий – его собственная личность».

Эрнест Хемингуэй, писатель, журналист, лауреат Нобелевской премии:

«Каждый человек рождается для какого-то дела».

Майкл Блумберг, мэр Нью-Йорка, миллиардер:

«Мне искренне жаль тех людей, которые не любят то, чем зарабатывают себе на жизнь».

Я наслаждаюсь своей работой. Неважно, богатый я или нет, я счастливый.

Билл Гейтс, предприниматель, общественный деятель, создатель Microsoft:

«Я не трачу времени, жалея о прошлом. Я сделал свой выбор, и, чтобы справляться с обязанностями наилучшим образом, просто не надо сомневаться. Не думайте: Боже, какой бы из меня вышел отличный врач, какой теннисист, плейбой, игрок в покер. Залог благополучия – твердость и предусмотрительность в своем деле».

«Даже сейчас, по существу, меня интересует не количество денег. Если бы я мог выбирать между работой и богатством, я бы выбрал работу. Меня гораздо больше заводит возможность вести команду из тысяч талантливых людей, чем

иметь в банке круглый счет».

Марк Цукерберг, основатель Facebook:

«В Кремниевой долине многие создавали компанию, не решив, чем эта компания будет заниматься. Разве так делают? Начать нужно с идеи того, что вы хотите полезного предложить миру, а потом под это подводить и создавать компанию. Когда ты создаешь компанию, она должна быть основана на твоей вере во что-то».

Мери Кэй, основательница компании Mary Kay Cosmetics:

«Главная причина занятий бизнесом – стремление оказывать услуги другим людям. Каждый новый бизнес должен быть основан на этом».

Вступление

«Пойми, что тебе действительно нравится. Золотое правило гласит – делай то, что доставляет истинное удовольствие, и тогда ты станешь намного счастливее.

Павел Дуров (создатель ВКонтакте, миллиардер)

«Если вы хотите иметь то, что никогда не имели, вам придется делать то, что никогда не делали».

Коко Шанель

«Ты не перестаешь искать силы и уверенность вовне, а искать следует в себе. Они там всегда и были».

Зигмунд Фрейд

Кто я

Думаю, это уже не первая моя книга-тренинг, которую ты читаешь.

С Б-жьей помощью я написал уже более 10 книг. А сейчас я настолько «набил руку», что могу писать одну книгу в месяц и еще три – в соавторстве. Это и называется «мастерство» – когда ты можешь делать любимое дело легко и быстро.

Чтобы лучше меня узнать, зайди на мой канал в Youtube и на мой сайт pintosevich.com

Ты получишь некоторое впечатление обо мне. Но это будет устаревшая информация: ведь сегодня я не такой, как вчера. А завтра буду не такой, как сегодня. Главный принцип моей жизни, его «единственная постоянная» – я каждый день развиваюсь. Благодаря этому принципу я нахожусь в постоянном движении и изменении.

Анекдот

Пабло Пикассо ужинал в одном из ресторанов, и к нему подошла женщина. Она его узнала и попросила нарисовать что-нибудь прямо сейчас, в ресторане. Пикассо взял карандаш, салфетку и сделал набросок городского пейзажа. Когда женщина протянула руку в надежде получить рисунок, художник сказал: «Он стоит десять тысяч долларов!» «Но вы потратили на это пять минут!» – возразила женщина. «Я потратил на это 50 лет!» – сказал художник.

У меня есть прекрасный «каркас и фундамент» – личность спортсмена, которую в меня вложили в детстве родители и тренеры. А успехи зависят от «карты пути», которую я получил от Царя Соломона, Рамхаля, Рава Ицхака Зильбера, Стивена Кови, Мерилин Аткинсон, Тони Роббинса и других моих учителей.

Вначале я нашел с Б-жьей помощью правильные знания. А потом превратил их в навыки. А теперь я просто иду. Каждый день совершаю минимальные, а иногда и максимальные продвижения в одном направлении. А ты, конечно, знаешь, что если вода постоянно капает на камень, то она делает в нем дырку.

«Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Народная мудрость

Главное – найти правильную карту пути, хорошего тренера и приятных попутчиков. Все это доступно тебе и мне. Это доступно каждому в этом мире. Но сумасшедшие, злодеи и уверенные в своих знаниях дураки очень все запутали. Но раз ты читаешь эти строки, ты на правильном пути и Б-г дает тебе прекрасный шанс. Изменить все в твоей жизни в лучшую и светлую сторону. Причем простым и легким путем.

Узнать – создать навыки – получить результаты

Если говорить про меня языком цифр и фактов, то:

Я родился в Харькове в 1973 году.

В 1992 году занял 3-е место на Чемпионате мира по легкой атлетике среди юниоров.

В 1998 году заработал первый миллион долларов и в 1999-м его потерял. Осознал, что не в деньгах счастье.

В 2000 году переехал в Израиль и стал ультраортодоксальным религиозным человеком. Понял, зачем Б-г создал мир и что в нем надо делать. Нашел смысл жизни.

В 2005 году понял, что для исправления «советского воспитания» надо изучать еще и психологию. Начал изучать книги классиков – популяризаторов психологии. Дейл Карнеги, Стивен Кови, Тони Бьюзен, Джек Кэнфилд и другие.

В 2007 году получил диплом бизнес-тренера и тренера НЛП в Международном эриксоновском университете у Мерилин Аткинсон.

Я женат, у меня трое детей.

Каждый год я бегаю марафон или полумарафон.

Написал 12 книг-тренингов. В 2012 и 2013 годах мои книги номинировались на звание «Лучшая бизнес-книга Рунета».

Всего продано более 300 000 книг.

Моими клиентами являются: MasterCard, Deloitte, МТС, Procter&Gamble, Oriflame, Mary Kay, Avon и другие компании.

Мои тренинги посетили более 50 000 человек; моей главной целью было дать им больше, чем они ожидали.

В 2013 году Isaac Pintosevich Systems была признана лучшей тренинговой компанией Украины.

Зайди на мою страницу в Facebook (Isaac Pintosevich Systems), и увидишь более 60 000 людей, которым она нравится. Они сказали «Like» тому, что я делаю. И я тоже говорю – им и тебе:

I like you!

А если ты начинаешь делать то, что я советую, то:

I love you!

Я благодарю тебя за то, что ты разрешаешь мне быть твоим тренером. Я приложу все силы, чтобы оправдать твое доверие.

Я прошу Б-га, чтобы помогал тебе и мне во всех хороших делах!

О своих успехах напиши в Facebook на моей странице Isaac Pintosevich Systems.

Я ЗНАЮ – ТЫ МОЖЕШЬ!

О книге-тренинге

Как ты уже знаешь, я создаю обучающие программы (книги и тренинги) в пяти главных для человека областях (5sfer.com):

Действуй! – личная эффективность.

Живи! – энергия и здоровье.

Влияй! – лидерство, коммуникация, инфобизнес, интернет-маркетинг.

Богатей! – деньги, финансы, развитие бизнеса.

Люби! – отношения и воспитание детей. Радость жизни и любовь:)

Если какая-то из них не работает, человек чувствует неполноту жизни. Если не работают несколько из них, то состояние становится очень тяжелым. Когда не работают все, значит, «не работает» твоя жизнь.

Действуй! Личная эффективность

С этого все начинается. Взять ответственность и поставить цели. Создать план и действовать. Об этой сфере я подробно пишу в книге-тренинге «Действуй! 10 заповедей успеха». Эта книга уже 5 лет является одной из самых известных в этой сфере. Она уступает по продажам только книге моего учителя Стивена Кови. «7 навыков высокоэффективных людей» – это глубокий научный труд. Он отвечает на вопрос: «Что самое главное в эффективной жизни?» Моя книга-тренинг «Действуй! 10 заповедей успеха» – пошаговое руководство к действию. Она отвечает на вопрос: «Как изменить себя и создать эффективную жизнь?»

Кроме того, есть еще несколько узкоспециализированных книг-тренингов по личной эффективности:

«Ставь цели! Найти свою цель и достичь ее за 1 год»

«Создавай! Хорошие привычки за 30 дней»

«Выступай! Уверенность в себе и ораторское мастерство за 30 дней»

«Учись бизнесу! Самый простой путь в процветающий бизнес»

«Полный контроль! Тайм-менеджмент нового поколения за 30 дней»

Живи! Энергия и здоровье

Без жизненной энергии человек не может существовать: она – основа настроения и эффективности. Когда уровень энергии и здоровья падает, ничего не хочется и не можется.

А для развития новых проектов нужен огромный запас. В этой сфере я нашел для себя очень эффективные и простые способы наполнения энергией. Об этом моя книга-тренинг «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья». Я написал ее в соавторстве с братом Михаилом.

«Зарядись для эффективной жизни» – книга из моего проекта издания книг лучших мастеров «Академия экспертов Ицхака Пинтосевича» (автор Вячеслав Смирнов. Я – соавтор).

Влияй! Лидерство и коммуникации

Именно в таком порядке стоит развивать свои жизненные сферы. Вначале исправить себя, а потом влиять на других. Так поступил и я. В 2012 году была написана книга-тренинг «Влияй! 7 заповедей лидера». Ее очень высоко оценили Виталий Кличко и Радислав Гандапас (известный бизнес-тренер, автор книг по лидерству и ораторскому искусству. – Прим. ред.). Еще больше ее оценили все мои близкие – ведь я научился с ними общаться! И они начали развиваться и помогать друг другу.

Книги в этой сфере, которые написал я или был соавтором:

«Выступай! Уверенность в себе и ораторское мастерство за 30 дней» и «Facebook – эффект для бизнеса и самопиара» (автор – Ольга Филина. Я – соавтор).

Богатей! Деньги, финансы и карьера

Когда работают первые три сферы, начинается рост. В том числе финансовый. К нему надо быть готовым. Деньги – это огромная энергия и сила. Когда она входит в твою жизнь, часто начинает управлять всеми остальными сферами. Поэтому мне пришлось научиться законам, по которым живут деньги.

Книга-тренинг «Богатей! 4 основы и главный секрет» – первая в этой серии.

Уже более 5 000 человек прошли онлайн– и живые тренинги по этой системе. Я выделил в богатстве два главных магистральных пути. Каждый из них расходится на несколько дорожек.

Девушки, которые любят мужчин, способных затащить холодильник на пятый этаж без лифта.

Книга-тренинг «Богатей! 4 основы и главный секрет» – это путь Мастера. Она о том, как найти свое предназначение (дело жизни) и стать в нем одним из лучших. Эта позиция обеспечивает удовольствие от реализации собственного таланта и большие заработки.

Анекдот

Девушки делятся на две категории: те, которые любят мужчин, способных затащить холодильник на пятый этаж без лифта; те, которые любят мужчин, способных оплатить труд мужчин из первой категории.

Именно лучшие в каждой сфере деятельности снимают «сливки»: интересных и богатых клиентов, огромные гонорары, интерес прессы и благодарность людей.

Я семь лет иду по этому пути и знаю, как он работает.

В нем есть семь тропинок:

1) создать свой бизнес;

2) стать топ-менеджером;

3) заниматься свободными профессиями (как я);

4) пойти в шоу-бизнес (культура или спорт);

5) стать политиком;

6) стать членом МЛМ (сетевой маркетинг);

7) войти в группу поддержки лучшего мастера. Жениться (выйти замуж), стать помощником. Поддержать в начале пути. Купить акции гения.

Для каждого из путей есть своя специфика, но есть и общее. Надо быть лучшим (входить в десятку лучших Мастеров) – и будешь зарабатывать огромные деньги.

Система «Богатей! 4 основы и главный секрет» даст тебе все необходимые инструменты, чтобы найти свой путь и стать в нем лучшим. Этот путь я назвал путь Мастера. Книга-тренинг, которую ты читаешь сейчас, – об этом пути.

Второй магистральный путь называется «Продавай! Продажи для всех». Зарабатывают огромные деньги в предыдущем пути только лучшие и… те, кто умеет продавать. Ведь самые богатые клиенты ищут лучших специалистов и товары в каждой нише.

Все остальные производители товаров и специалисты должны гоняться за клиентами. А они не умеют или не хотят.

Поэтому классный продавец катается как сыр в масле – вокруг вселенная недооцененного товара. А у него есть навык продажи его клиентам. А клиентов в мире 7 миллиардов.

Этот путь к богатству называется путь торговца.

Вторая книга-тренинг называется «Продавай! Продажи для всех».

Она нужна и тем, кто идет по первому пути. Ведь, пока ты станешь лучшим, надо на что-то жить… Но особенно она нужна тем, кто хочет разбогатеть быстро. Если ты умеешь продавать – и я попрошу тебя: «Помоги мне!!! Продавай

мои книги и тренинги – и получай прекрасный процент!» А ты можешь посмотреть на меня гордо и сказать: «Ну, не знаю… Может быть, мои клиенты не захотят?» И я начну тебя уговаривать… Но я, конечно, не начну! Ведь эту книгу читают сотни тысяч человек. Это потому, что я уже вошел в топ-10 лучших мастеров в своей нише. И еще – я умею продавать.

Но когда я начинал свой путь, то мою первую и самую известную книгу-тренинг «Действуй! 10 заповедей успеха» не принимало ни одно издательство! Почему? Потому что я не умел продавать информацию! И не входил в топ-10 лучших Мастеров.

Но я был хороший мастер (1-й путь к богатству). Для хорошего мастера характерно быстро обучаться (2-я основа в пути Мастера). Поэтому я научился продавать (2-й путь к богатству).

И теперь, слава Б-гу, у меня все работает. (Это – из-за главного секрета богатства, о котором я расскажу в конце этой книги). Кстати, недавно я узнал, что самый великий маркетолог в мире, Филип Котлер, в конце жизни тоже узнал этот секрет. Я узнал его из Торы, а он – из личного 50-летнего опыта в маркетинге. А ты узнаешь его в конце книги. Ведь даже Филип Котлер назвал его 5-П. Он добавил его к своим знаменитым 4-П (продукт-прайс (цена) – плейс (место продажи) – промоушн (продвижение). +5-П (мой и Филипа Котлера главный секрет). Дочитаешь до конца – узнаешь.

Раз ты дочитал до этого места – это твоя книга!

Поэтому не будем терять времени на предисловия.

К делу!

Система сверхобучения 3-П

Цель книги – дать тебе стратегический план развития. Так делает любая компания. Так советует Стивен Кови. Так правильно поступать. Вначале создать

четкий план, а потом по нему действовать. Обычно я советую читать мои книги сначала полностью, а потом прорабатывать. Делать упражнения.

В этой книге все очень просто. Всего 4 основы на пути Мастера и главный секрет богатства. Он одинаков и для пути Мастера, и для пути Торговца. Читай и сразу выполняй упражнения.

В книге есть только минимальная программа упражнений. Для их выполнения достаточно 15 минут в день. И здесь есть новый суперресурс для твоего развития.

«Сосредоточенность и простота – вот моя мантра. Тяжелее добиться простоты, чем усложненности. Нужно работать изо всех сил, чтобы начать мыслить ясно и сделать какую-нибудь простую вещь. И когда у вас это получается, вы становитесь всесильным».

Стив Джобс, основатель Apple

Впервые в этой книге я представляю свою новую авторскую «Систему сверхобучения 3-П». Она позволяет использовать 100 % информации, которую ты получаешь на этих страницах.

В ней есть всего 3 шага. После каждой главы я буду тебе о них напоминать. К концу чтения ты не только выстроишь свою стратегию продвижения к цели – лучший Мастер. Ты научишься моей авторской «Системе сверхобучения 3-П». Это более ценно, чем любой навык или стратегия. Ведь, когда ты научишься быстро обучаться, для тебя откроются все двери. Ты сможешь «запрограммировать» свой интеллект на любые сверхсложные достижения. В чем же заключается уникальная методика?

Как и все, что я делаю, это очень просто. Так просто, что до меня никому не приходило в голову. Умные люди тут же начинают все усложнять. Им приятно показать силу своего ума. Поэтому их книги так тяжело читать. Вначале я тоже начал падать в эту пропасть сложности. Спас меня Стив Джобс. Он был фанатом простоты. И я иду по его пути.

Каждый раз, прочитав главу или страницу, остановись. Задай себе три вопроса и на каждый из них дай по три ответа.

1-П: Что я понял?

1. _____

2. _____

3.

Сведи всю информацию к трем важным для тебя понятиям. Сформулируй их своими словами и запиши. Это твое резюме.

2-П: Что я планирую с этим сделать?

1. _____

2. _____

3. _____

Если информация не приносит пользы и ты не можешь ее использовать, может быть, не стоит ее запоминать? И наоборот, если можешь это применить прямо сейчас, сделай это. И точно запомнишь!

3-П: С кем я планирую поделиться своим пониманием (1-П) и своим планом (2-П)?

1. _____

2. _____

3. _____

Когда ты объясняешь кому-то свое понимание, то закрепляешь его в своей памяти, мышлении. Когда делишься своим планом, берешь социальное обязательство на его выполнение. Можешь даже пообещать его выполнить. Таким образом ты создаешь новую реальность, в которой будет сложно ничего не сделать. А делать – это и есть смысл любых новых знаний. Только действия дают результаты.

Помни: во всех своих обязательствах, обещаниях, планах используй минимум 100 % МАКСИМУМ.

Я даю в книге задания только по минимуму. Это гарантирует успех. А успех гарантирует мотивацию. А мотивация гарантирует продвижение.

Если ты решишь, что минимум – это для начинающих, а ты хочешь 100 %, переходи на сайт 2master.org. Там ты найдешь упражнения на 100 % и на максимум. Там же получишь дополнительные видеоматериалы к этой книге. Там найдешь интервью с лучшими Мастерами в разных нишах. Справочный материал, который поможет тебе быстрее двигаться к совершенству.

На сайте 2master.org ты сможешь задать вопросы по книге и получить на них ответы от меня лично или от коучей и бизнес-тренеров, которые обучались в Isaac Pintosevich Systems.

До встречи на странице 2master.org, в сообществе развивающихся лучших мастеров!

Главное – ДЕЙСТВУЙ!

Я ЗНАЮ – ТЫ МОЖЕШЬ!

Как, постоянно обучаясь, поддерживать гармонию в жизни

Как ты уже знаешь, мой главный принцип – сохранять гармонию.

Поэтому одновременно с этой книгой обязательно начни делать физические упражнения. Физическое развитие – отличный фундамент для успехов во всех сферах жизни. Просто делай минимальные упражнения для поддержки своей энергетики.

Две сферы жизни – это максимум, который можно развивать одновременно.

Анекдот

Отец спрашивает Вовочку:

–?Ну, сын, ты уже большой, выбрал уже, кем хочешь быть, когда вырастешь?

–?Да, пап! Хочу быть мойщиком бассейнов.

–?И все?

–?Нет, еще садовником, сантехником и доставщиком пиццы.

Отец задумался, почесал затылок и кричит жене:

–?Слышь, мать! Похоже, он нашел ту кассету…

Для этого можешь использовать нашу с братом Михаилом систему «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья». Или систему Вячеслава Смирнова. Его книга-тренинг называется «Зарядись для энергичной жизни».

И я хочу сразу же подарить тебе 30 дней пользования онлайн-сервисом «Хорошие привычки». Он позволит тебе в ближайшие 30 дней включить в свою жизнь зарядку. Поэтому запрограммируй изучение этой книги-тренинга. Действуй точно по инструкциям этого онлайн-сервиса! Тогда ты гарантируешь себе практически 100 %-ное приобретение навыков этой книги – и новый источник энергии! 30dney.com: код-активации – ilovehabits

Главная причина изучить эту книгу

Уже несколько лет я работаю практически без отдыха. У меня нет отпуска и выходных (кроме религиозных праздничных дней и шабатов). Я совершенствуюсь в своей профессии. Слава Б-гу, получается. Постоянный труд и огромное желание компенсируют даже недостаток таланта или нулевой начальный уровень. И даже минусовый уровень. Нас всех в детстве учили тому, как устроен этот мир. Кроха сын к отцу пришел, и спросила кроха… Дальше человек живет в модели мира, которую ему построили родители.

Мы выпустили сейчас классную книгу «Притчи для детей». Родители могут читать ее по вечерам детям и осознанно строить тот мир, в котором ребенок будет счастлив, станет любить семью и родителей. Подари своим детям и друзьям эти 100 страниц счастья!

Там нет одной из моих любимых притч про скорость движения.

ПРИТЧА ПРО СКОРОСТЬ ДВИЖЕНИЯ

Возле ворот города сидел мудрец. Выходящий путник спросил его, за сколько времени он дойдет до ближайшего города. Мудрец сказал: «Не знаю». Когда человек уже удалился на небольшое расстояние, мудрец сказал ему: «Я думаю, за 7 часов ты дойдешь до ближайшего города». Человек удивился, почему тот не ответил сразу. Ответ мудреца отвечает и на твой вопрос: когда ты достигнешь своих целей? «Я хотел узнать, с какой скоростью ты двигаешься».

И вот мой совет тебе: начни двигаться быстрее! Тогда 2014 год вместит в себя то, что обычно ты делал за два года. А когда ты изучишь новые, более эффективные модели мышления и действий, сможешь двигаться со скоростью мысли. Почему это стоит сделать? Прочти статью «Шесть жестоких истин, которые сделают вас лучше».

Шесть жестоких истин, которые сделают вас лучше

Автор – Дэвид Вонг

№ 6. Мир волнует только то, что он может получить от вас

Давайте предположим, что человека, которого вы любите больше всего на свете, только что подстрелили. Лежит на улице, истекая кровью и крича. Подходит парень и говорит вам: «Отойди». Он оглядывает рану вашего любимого и достает перочинный ножик – собирается оперировать прямо на улице.

Вы спрашиваете: «Ты врач?»

Он отвечает: «Нет».

Вы говорите: «Но ты же знаешь, что делаешь, да?»

В этот момент парень выходит из себя. Он говорит, что он хороший, честный, что он всегда приходит вовремя. Он сообщает, что он отличный сын, его жизнь полна увлекательных хобби и еще он гордится тем, что никогда не ругается матом.

«Я пришел к выводу, что должен работать лишь с теми людьми, которые мне нравятся, которым доверяю и которыми восхищаюсь».

Уоррен Баффет, американский бизнесмен, миллиардер

Вы смущены: «Какое значение имеет это все, когда моя любовь лежит тут и истекает кровью! Мне нужен кто-то, кто знает, как оперировать огнестрельные ранения! Ты можешь или нет?!?»

И парень начинает агитировать: чего ты такой поверхностный и эгоистичный? Тебя не волнуют все мои отличные качества? Ты не слышал, я сказал тебе, что всегда помню день рождения своей девушки? И в свете всех этих крутых штук неужели действительно имеет значение, умею ли я оперировать?

В этот момент вы вскочите, схватите его своими окровавленными руками за плечи, встряхнете и заорете: «Да, ничего из этого дерьма не имеет значения, потому что это особенная ситуация, и мне нужен кто-то, кто может остановить кровотечение, ты – больной гребаный ублюдок!»

И вот она, моя ужасная вещь о взрослом мире: вы находитесь точно в такой ситуации каждый день. Вы – на месте того парня с перочинным ножом, а общество – истекающая кровью жертва.

Хотите знать, почему общество вас избегает или почему вас не уважают? Только потому, что общество полно людей, которым что-то нужно. Им нужны построенные дома, нужна еда, им нужны развлечения и удовлетворительные сексуальные связи. А вы прибыли на место чрезвычайной ситуации с перочинным ножиком в руках, просто в силу своего рождения – в момент, когда вы приходите в этот мир, становитесь частью системы, разработанной строго для того, чтобы прислушиваться к нуждам людей.

Или вы заморочитесь на задаче «прислушиваться к нуждам людей» и заработаете уникальный набор навыков – или мир пнет вас под зад. И неважно, насколько вы добры, щедры и вежливы. Вы будете бедны, одиноки – и вас выставят на мороз.

Или вы заморочитесь на задаче «прислушиваться к нуждам людей» и заработаете уникальный набор навыков – или мир пнет вас под зад.

Это кажется жестко примитивным или чрезмерно материалистичным? А как же любовь и доброта, неужели они ничего не значат? Конечно, значат. До тех пор пока они – следствие того, что вы даете людям то, чего они не могут получить в другом месте.

№ 5. Хиппи ошибались

Вспомним величайшую сцену в истории кино. Это знаменитая речь Алека Болдуина из киношедевра Glengarry Glenn Ross («Американцы» в русском переводе). Персонаж Болдуина – вы принимаете его за злодея – обращается к комнате, полной парней, и сообщает, что они все будут уволены, если не выполнят план продаж: «Хороший парень? Меня не волнует. Отличный отец? Да пошел ты! Иди домой и играй со своими детишками. Если ты хочешь работать здесь, выполняй план».

Это грубо, жестко и граничит с социопатией, но это – честное и точное отражение того, чего мир ждет от тебя. Разница лишь в том, что в реальном мире люди полагают, что нельзя так с тобой разговаривать, и решают, что лучше позволить тебе продолжать эту лажу.

Эта сцена из фильма изменила мою жизнь. Алека Болдуина номинировали на «Оскар» именно за этот фильм, при том что это единственная сцена с ним. Как заметили умные люди, гениальность этой речи в том, что половина зрителей думает: «Вау, интересно, как это, когда у тебя начальник такая скотина?», а вторая половина соглашается: «Черт возьми, да! Идите и работайте!»

Если бы вы были в той комнате, некоторые из вас восприняли бы это как рабочий процесс, но в любом случае наполнились бы энергией послания, радушно принимая проклятия: «Этот парень офигителен!» А другие восприняли бы это на свой счет, полагая, что этот парень подонок и не имеет права так со мной разговаривать. Или же – стандартный маневр, когда нарциссизм сталкивается с большей силой – тихо негодовали бы, фантазируя о том, чтобы найти информацию, которая выставила бы босса в негативном свете.

Разница двух позиций – обида против мотивации – во многом определяет, преуспеете вы в этом мире или нет. Многие люди хотят соответствовать выражению Тайлера Дердена из «Бойцовского клуба»: «Ты – это не твоя ра бота».

Но вообще-то, конечно, вы – это ваша работа. Да, ваша «работа» и то, что вы вкладываете в понятие трудоустройства, могут быть разными вещами, но в обоих случаях вы представляете собой сумму полезных навыков, не более того. Например, быть матерью – это работа, которая требует определенных навыков. Это то, что человек может делать, чтобы приносить пользу остальным членам общества. Не заблуждайтесь! Ваша «работа» – польза, которую вы приносите другим людям, – это все, что вы есть.

По этой причине хирургов уважают больше, чем комедийных писателей. По этой причине механиков уважают больше безработных хипстеров. Это причина, по которой ваша работа станет вашей этикеткой, если факт вашей смерти попадет в новости – «Защитник Национальной футбольной лиги покончил жизнь самоубийством». Тайлер сказал: «Ты – не твоя работа», но при этом основал успешную компанию по производству мыла и стал во главе международного социального и политического движения. Он полностью был своей работой.

Или подумайте об этом так: компания Chick-fil-A открыто выступила против гей-браков. Но, несмотря на протесты, компания продолжала продавать миллионы сэндвичей каждый день. Не потому, что Штаты были согласны с ними, но потому, что они делают вкуснейшие сэндвичи. И это все, что имеет значение.

Вам совершенно не обязательно должно это нравиться. Мне вот не нравится, когда на мой день рождения идет дождь, но он все равно идет. Облака сформировались, дождь случился. У людей есть потребности – именно через них они оценивают людей. Это простые механизмы вселенной, и они не соответствуют нашим желаниям.

Если вы сейчас протестуете, говоря, что вы – не мелкий капиталист и материалист, что вы не согласны с тем, что деньги – это все, я спрошу только одно: «Кто сказал хоть слово о деньгах? Вы упускаете нечто более важное».

№ 4. То, что вы делаете, не обязано приносить деньги, оно должно приносить пользу людям

Давайте я приведу пример не о деньгах, с которым вы не сможете поспорить. Я читаю несколько дюжин историй в год от отчаявшихся одиноких ребят. Они

негодуют, что женщины не хотят быть с ними, несмотря на то что они самые милые в мире. Я могу объяснить, что не так с этим набором мысленных установок, но Алек Болдуин опять сделает это куда лучше меня. В этом случае Болдуин играет роль привлекательных женщин. Они, конечно, не говорят так прямо и резко – общество учит нас не быть честными с людьми, но суть та же. «Хороший парень? Кого это волнует? Если ты хочешь работать здесь, выполняй план».

«Что? Ты говоришь, что у меня не будет хорошей девушки до тех пор, пока у меня не будет хорошей зарплаты и кучи денег?» Нет, твой мозг перепрыгивает к такому заключению, чтобы у тебя было оправдание не принимать во внимание любого, кто с тобой не согласен, потому что он просто поверхностен и эгоистичен. Я спрашиваю, что ты предлагаешь? Ты умный? Забавный? Интересный? Талантливый? Амбициозный? Креативный? О’кей, а что ты делаешь, чтобы продемонстрировать эти качества миру?

Не говори, что ты хороший парень, – этого недостаточно. У хорошеньких девчонок есть парни, которые милы с ними 36 раз на дню. Пациент истекает кровью на улице. Ты знаешь, как его прооперировать, или нет? «Ну, я не сексист, не расист, не жадный, не жестокий! Не такой, как остальные сволочи!»

Извини, я знаю, что это трудно выслушать, но если все, что ты можешь делать, – это список недостатков, которых у тебя нет, тогда отойди на хрен от пациента. Вон тот остроумный красавчик с многообещающей карьерой готов оперировать.

Это разбило тебе сердце? О’кей, и что теперь? Ты собираешься хандрить по этому поводу – или пойдешь учиться на хирурга? Зависит от тебя, но не жалуйся, что девочки западают на подонков; они западают на подонков, потому что у тех есть что им предложить. «Но я хорошо умею слушать!» Да? Потому что ты хочешь сидеть тихо вместо того, чтобы получить шанс быть в близости с хорошенькой девушкой (и проводить каждую секунду в мечтах о том, насколько мягкая у нее кожа)? А теперь представь себе, что в жизни этой девушки есть другой парень, который умеет слушать, а еще он играет на гитаре.

Говорить, что ты хороший парень, – все равно что быть рестораном, который продает не вкусные блюда, а просто «еду, которая вас не отравит».

Я думаю, что именно по этой причине ты можешь быть «хорошим парнем» – и все еще чувствовать себя ужасно, думая о себе. А именно…

№ 3. Ты ненавидишь себя, потому что ты ничего не делаешь

«И что? Ты говоришь, что я должен прочитать книгу о том, как найти девушку?» Да, но только если шаг первый в этой книге – «Стань тем человеком, рядом с которым девушки хотят быть».

Этот шаг всегда опускается. Всегда – «Как мне найти работу?», а не – «Как мне стать тем человеком, о котором мечтают работодатели?». Всегда – «Как сделать так, чтобы я понравился красивым девушкам?», а не – «Как мне стать тем, кто нравится красивым девушкам?». Видите, это потому, что вторые вопросы потребуют от вас завязать со многими из ваших хобби, уделять больше внимания внешнему виду – и Бог знает, что еще. Возможно, вам даже придется изменить личность.

«Но почему я не могу найти кого-то, кто полюбит меня такого, какой я есть?» – спрашиваешь ты. Ответ: потому что людям многое нужно. Жертва истекает кровью, и все, что ты можешь делать, – это смотреть и страдать, что нет в мире огнестрельных ранений, которые лечатся сами по себе.

Вот еще одно видео. Какой-то очень странный с точки зрения большинства певец. Он нацепил американский флаг вместо трусов. Что останавливает вас от того, чтобы нацепить труселя и плащ, выскочить на сцену и размахивать пенисом на людях? Этот парень знает секрет победы в человеческой жизни: сделать что-то… лучше, чем не сделать этого.

«Но я не во всем хорош!» Что ж, у меня хорошие новости: достаточное время на повторение – и вы сможете быть недурны во всем. Я был самым дерьмовым писателем, когда был подростком. Я стал немного лучше в 25. И пока я отчаянно проваливал свою карьеру, писал в свободное время по статье в неделю восемь лет подряд – прежде, чем начал получать за это деньги. Мне потребовалось 13 лет, чтобы стать достаточно хорошим писателем и попасть в список бестселлеров New York Times. Мне потребовалось 20 000 часов практики, чтобы отшлифовать свои дерьмовые тексты.

Не нравится перспектива тратить все свое время на получение навыков? Что ж, у меня есть хорошие новости и плохие новости. Хорошие: подобная самоотверженная практика поможет вам выйти из своей скорлупы – я пережил годы скучной офисной работы, потому что знал, что я получаю уникальные навыки на стороне. Люди бросают дело на полпути, потому что результаты видны не сразу, потому что не могут представить себе, что процесс – это и есть результат.

Плохие новости: у вас нет выбора. Если вы хотите работать здесь, выполняйте план.

По моему неэкспертному мнению, вы ненавидите себя не из-за низкого уровня самоуважения, не потому, что люди к вам жестоки. Вы ненавидите себя, потому что ничего не делаете. Даже вы не можете «любить себя таким, какой вы есть» – вот почему вы несчастны и шлете мне приватные сообщения, спрашивая, что нужно сделать со своей жизнью.

Решите задачку: сколько времени вы тратите на потребительские штуки, сделанные другими людьми (телек, музыка, видеоигры, сайты), вместо того чтобы делать что-то свое? Только это добавляет ценности вашему существованию.

И если вам не нравится слышать это, если вы соответствуете фразе «Важно только то, что внутри вас», которую услышали в детстве, то я могу сказать вам одно…

№ 2. То, что внутри вас, важно, только если оно заставляет вас что-то делать

Поскольку я в этом бизнесе знаю кучу честолюбивых авторов. Они думают о себе, что они писатели, они представляются так на вечеринках, они осознают это глубоко внутри себя, у них писательские сердца. Единственное, что они упускают, – где в действительности их чертовы произведения.

Но на самом деле имеет ли это значение? Написанное – все, что важно для определения того, кто является писателем, а кто нет?

Ради Господней любви, да.

Это общий прием защиты от всего, о чем я говорил выше, и от любого голоса критики в вашей жизни. Это та штука, которую говорит нам наше эго, чтобы уберечь от тяжелой работы над собой: «Я знаю, что внутри я хороший человек». Может быть сформулировано и так: «Я знаю, кто я есть» и «Я просто должен быть собой».

Не поймите меня неправильно; вы внутри – всё. Парень, который построил дом для своей семьи с нуля и из подручных материалов, сделал это потому, что он такой внутри. Любой плохой поступок, который вы совершили, начался с плохого импульса: какая-то мысль рикошетила внутри черепа до тех пор, пока вы не были вынуждены это сделать. И любой хороший поступок делается по тому же принципу. «Кто вы внутри» – это метафорический навоз, на котором растут ваши фрукты.

И вот что каждый должен знать. И то, что многие из вас не могут принять: «Вы – это фрукт и ничего больше».

Никого не волнует ваш навоз. «Кто вы внутри» не имеет никакого значения в отрыве от того, что вы производите для других людей.

Допустим, вы имеете огромное сострадание к бедным. Отлично. Результатом этого сострадания стали какие-нибудь действия? Слышите ли вы о какой-нибудь ужасной трагедии и говорите при этом: «О, бедные дети. Передайте им, что я думаю о них»? Идите на хрен, если это так – выясните, что им нужно, и помогите! Сто миллионов человек посмотрело видео Kony, виртуально все они думали о тех бедных африканских детях. Но что сделало это общество из этих мыслей? Чертово дерьмо! Дети умирают каждый день из-за того, что миллионы нас говорят себе, что переживать – это так же хорошо, как и делать. Это – внутренний механизм, контролируемый ленивой частью нашего мозга, оберегающей нас от реальных действий.

Сколько из вас сейчас ходит кругами и твердит «Она/он непременно полюбила/полюбил бы меня, если бы только знала/знал, какой я интересный человек!» Правда? А как все эти ваши интересные мысли и идеи могли бы самостоятельно передать себя миру? Или они должны стать причиной действий? Если бы девушка или парень вашей мечты снимали вас скрытой камерой на

протяжении месяца, были бы они потом впечатлены увиденным? Помните, они не читают мыслей, они могут только видеть. Захотели бы они стать частью вашей жизни?

Все, о чем я прошу вас, – это применять к себе те же стандарты, которые применяете к другим. У вас наверняка есть раздражающий друг-христианин, вся помощь которого сводится к «я помолюсь за них». Это не сводит вас с ума? Я не комментирую сейчас, работают молитвы или нет, но это не меняет факта, что этот человек выбрал тот вид помощи, который не требует от него отрыва задницы от дивана. Такие люди воздерживаются от любого зла, их помыслы чисты, их внутренний навоз чист настолько, насколько это возможно, но какие фрукты на нем вырастут? И они должны понимать это лучше, чем кто бы то ни было – я украл фруктовую метафору из Библии. Иисус говорил: «Каждое дерево, не приносящее хороших плодов, срубают и бросают в огонь» (Евангелие от Матфея; 7).

Люди плохо реагируют, когда им говорят такие вещи. Как и менеджеры из фильма плохо реагировали на слова Алека Болдуина о том, что им следует наконец отрастить яйца или сменить работу на чистильщиков обуви. Что и приводит нас к финальному пункту…

№ 1. Все внутри вас будет бороться с развитием

Человеческий разум – это чудо, и вы никогда не увидите его работу лучше, чем в тот момент, когда он сражается против очевидных свидетельств о необходимости перемен. Ваша психика оборудована механизмами защиты, разработанными для отстрела всего, что может сдвинуть с места какие-то вещи внутри вас, – спросите любого наркомана.

Даже сейчас некоторые из вас читают это и чувствуют, как мозг автоматически бомбардирует прочитанное и требует не принимать это. По своему опыту могу сказать, что бомбардировки могут проходить в форме:

– Намеренное понимание любой критики как оскорбления. «Кто он, чтобы называть меня ленивым и бесполезным! Хороший человек не стал бы так со мной разговаривать! Он написал все это просто, чтобы почувствовать свое

превосходство надо мной, чтобы я дерьмово чувствовал себя! И я это так не оставлю, я сравняю счет!»

– Сосредоточение на том, кто говорит, а не на том, что говорят. «Кто ОН такой, чтобы говорить МНЕ, как мне жить! Ой, посмотрите на него, какой он большой и сильный! А на самом деле очередной дебильный графоман из Сети! Пойду и накопаю на него что-нибудь, что убедит меня в том, что он тупой! Такой претенциозный, что меня тошнит! Я видел его старое рэп-видео на YouTube, и его рифмы – отстой!»

– Сосредоточение на тоне сообщения, а не на его содержании. «Я перерою все, пока не найду шутку, которая звучит оскорбительно, будучи выдернутой из контекста, а затем буду говорить и думать только о ней! Я слышал, что одно оскорбительное слово может похоронить целую книгу!»

– Редактирование своей собственной истории. «Все не так уж плохо! Я знаю, что я пытался покончить жизнь самоубийством в прошлом месяце, но теперь мне уже лучше! Вполне вероятно, что, если я продолжу в том же духе, все в конце концов сработает само! Я возьму большую паузу и продолжу проявлять интерес к той девушке, так что в итоге она сама придет!»

– Уверенность, что любое изменение себя – это предательство настоящего себя. «Ага, то есть я должен забросить все свои комиксы и вместо этого пахать по 6 часов в день в спортзале? И пользоваться автозагаром, как все эти придурки из телешоу? Потому что это единственная альтернатива».

И так далее. Помните: страдания – это удобно. Вот почему многие люди предпочитают именно их. Счастье требует усилий. И смелости. Невероятно удобно знать, что если ты ничего не создашь в этой жизни, то никто не сможет напасть на то, что ты создал.

Насколько проще просто сидеть на заднице и критиковать то, что создают остальные. Кино глупое. Вот эта парочка детей плохо воспитана. Отношения этой пары погрязли в путанице. Этот богач – мелкий человек. Тот ресторан – отстой. Этот интернет-писатель – кретин. Я лучше оставлю под его работой комментарий, в котором потребую от сайта, чтобы его уволили. Видите, я что-то создал.

Помните: страдания – это удобно. Вот почему многие люди предпочитают именно их. Счастье требует усилий.

А, подождите, я забыл упомянуть вот о чем. Как только вы попытаетесь что-то построить или создать: будь то стихотворение, новый навык, новые отношения, – немедленно обнаружите себя окруженным «не-создателями», ругающими то, что вы сделали. Ваши пьяные друзья будут против вашей трезвости. Толстые приятели не захотят, чтобы вы начали новый фитнес-режим. Ваше безработное окружение не захочет видеть ваше погружение в карьеру.

Помните, они просто выражают собственные страхи – с тех пор как очернение работы других стало еще одним оправданием для ничегонеделания. «Почему я должен создавать что-то, если то, что создают другие, отстой? Я бы уже написал роман, но собираюсь подождать чего-то хорошего; не хочу писать очередные „Сумерки“!» И пока он ничего не производит, он совершенен и далек от укоров. И даже если он создаст что-нибудь, сделает умышленно плохо, чтобы всем было ясно, что это не настоящая попытка. А настоящая попытка будет невероятной! Не такой, как дерьмо, которое делаете вы.

Все комментарии сводятся к одному: «Перестаньте творить. Это отличается от того, что сделал бы я, а внимание, которое вы получаете, заставляет меня переживать за себя».

Не будьте таким человеком. Если вы такой – изменитесь. Это то, из-за чего люди вас ненавидят. Это то, из-за чего вы ненавидите себя.

Итак, конец 2014 года – наш дедлайн. Или год с того момента, когда вы это прочитали. Пока другие говорят: «В этом году я сброшу 15 килограммов», я предлагаю дать обещание сделать «что-нибудь» – добавить любой навык. И сделать это достаточно хорошо, чтобы произвести впечатление на людей. Не спрашивайте меня, что именно? просто выберите что-нибудь наугад из того, чего не знаете. Запишитесь на карате, на бальные танцы, на гончарное мастерство. Научитесь печь. Постройте скворечник. Освойте массаж. Изучите язык программирования. Снимите фильм. Станьте супергероем и боритесь с преступностью. Начните видеоблог на YouTube.

Ключевой момент в том, что я не хочу, чтобы вы сосредотачивались на чем-то глобальном – «Я заработаю кучу денег…» Я хочу, чтобы вы сконцентрировались на том, чтобы дать себе навык, который сделает вас более интересным и ценным для других людей.

«У меня нет денег, чтобы заплатить за кулинарные курсы». Тогда погуглите «Как готовить». Черт подери, вы обязаны убить все эти отмазки! Или они убьют вас.

Вам нечего терять, а мир нуждается в вас.

Начни действовать прямо сейчас! 30 дней работы по моей книге – и ты заложишь фундамент богатства и самореализации на всю жизнь.

Просто – начни!

Где находится богатство?

Сейчас я хочу дать тебе общее описание моей системы «Богатей! 4 основы и главный секрет». А затем начнем углубляться в детали.

Существует два магистральных пути к богатству.

Путь Мастера и путь Торговца.

Путь Мастера – это создание товара или услуги, которую будут у тебя покупать. Чем более ценным мастером ты становишься, тем больше к тебе приходит денег.

Когда-то я узнал удивительную статистику. В каждой сфере деятельности существуют лучшие Мастера и товары, которые они производят. Например, в машинах – «Роллс-Ройс». В мужских костюмах – «Бриони». В музыке – Игорь Крутой. А лучший ведущий – Иван Ургант. В дизайне сайтов – это Артемий

Лебедев. Хотя из-за его высказываний люди неоднозначно к нему относятся. Может, он потому и позволяет себе столь шокирующие приличных людей высказывания, чтобы о нем помнили? Так делал и Сальвадор Дали. Но, согласитесь, без умения рисовать они бы не прорвались.

Я назвал несколько имен, но в каждой категории есть примерно 3–4 лидера – и всего 10 известных мастеров.

30 % людей хотят покупать только у них. Поэтому Урганту надо платить немалые деньги за выступление: его хотят пригласить все олигархи и бизнесмены. А у него есть всего 30 дней в месяц.

Его хотят слышать и видеть миллионы людей. Причем лучшие – те, для которых деньги уже не важны. Они ценят качество, престиж и время. Они просто спрашивают: «Кто лучший?»…И покупают.

30 % людей хотят покупать у 10 лучших Мастеров.

30 % людей узнают цену – и, если появляется возможность, тоже покупают у первых 10 Мастеров.

40 % даже не смотрят на лучших Мастеров. Ведь они хотят экономить. У них не очень много денег. Но они мечтают, что когда-нибудь станут богатыми и тоже начнут покупать у 10 лучших.

А кроме первых трех есть еще тысячи Мастеров в каждой категории.

И все они борются за внимание и деньги 40 % аудитории. А эти 40 % очень хотят платить меньше!

«До сих пор широко распространено мнение, что писатель и поэт могут работать лишь в минуты вдохновения. Не потому ли писатели годами ждут этого вдохновения и ничего не ищут?

Я убежден лишь в одном: вдохновение приходит во время труда».

Николай Островский

Вот поэтому жизнь лучших Мастеров – это рай. Они выбирают, с кем работать, а с кем нет. Они сами устанавливают любую цену на свои товары. Ведь спрос превышает предложение.

Еще 100 мастеров в каждой нише зарабатывают на жизнь. Их почти не знают. Хотя они могут создавать очень качественный товар или услугу. Но чтобы подняться на вершину, надо 5–7 лет напряженно и тяжело работать.

Еще раз повторю историю про Пабло Пикассо. Однажды к художнику подошла в кафе женщина и попросила у него нарисовать что-то на салфетке. «10 000 долларов», – сказал ей Пикассо.

«За 5 минут и несколько штрихов?» – удивилась она.

«За 50 лет тяжелейшей работы, которые позволили мне стать Пабло Пикассо», – ответил мастер.

Это – путь Мастера. О том, как пройти его максимально точно, правильно и быстро, я обучаю на программе «Богатей! 4 основы и главный секрет» (онлайн-программа и книга-тренинг).

Путь Торговца – это другой путь; о нем я рассказываю в программе «Продавай! Продажи для всех» (онлайн-программа и книга-тренинг).

Книга-тренинг состоит из четырех частей – основ. Затем – главный секрет богатства. Он одинаков для пути Мастера и пути Торговца.

Я ЗНАЮ – ТЫ МОЖЕШЬ!

Четыре основы – фундамент на пути мастера

«Читай книги. Примерный круг – твоя профессиональная область, история, естествознание, личностный рост, социология, психология, биографии, качественная художественная литература. Нет времени читать потому, что ездишь за рулем, – слушай аудиокниги. Золотое правило – читай/слушай как минимум одну книгу в неделю. Это 50 книг в год, которые перевернут твою жизнь».

Павел Дуров (создатель ВКонтакте, миллиардер)

«Я всего лишь мастер боевых искусств».

Брюс Ли

«Самый лучший способ научиться – это смотреть на то, как работает мастер».

Майкл Джексон

Что закладываем в фундамент

ПЕРВАЯ ОСНОВА: Найди предназначение и создай стратегию развития на 5–7 лет. Определи точно, какие навыки тебе необходимо развить в себе для того, чтобы стать лучшим.

ВТОРАЯ ОСНОВА: Научись обучаться навыкам для реализации своей стратегии.

ТРЕТЬЯ ОСНОВА: Научись дисциплине. Делай важное и приоритетное. Управляй жизнью и временем. Только это позволит тебе приобрести все навыки.

ЧЕТВЕРТАЯ ОСНОВА: Коммуникация – Продажи – Переговоры – Влияние.

Главный секрет? Только для тех, кто создал 4 основы и ответил на вопросы по книге.

Тест – на сайте книги-тренинга. И после ответа на вопросы открывается видеотренинг, в котором я расскажу о главном секрете!

Первая основа: предназначение

Первая основа на пути Мастера – найди свое предназначение. Создай стратегию развития на 5–7 лет в этом деле. Главный принцип в поиске предназначения – занимайся только любимым делом.

Когда ты найдешь любимое дело, останется только два простых шага к богатству:

1. Стать лучшим Мастером в любимом деле.

2. Назначить самую высокую цену за свое мастерство.

МОЯ ИСТОРИЯ

В детстве меня привели в бассейн. Тренер объяснила, что надо быть чемпионом – и будет все. Деньги и слава. До 21 года я мечтал стать олимпийским чемпионом. Со всеми вытекающими последствиями. Деньги и слава. Девушки и автомобили.

Хорошо помню мечту того времени – я очень много и тяжело тренировался, и она была перед глазами в самые тяжелые моменты.

«А в начале пути мало кто в нас верит, не правда ли?»

Квентин Тарантино, кинорежиссер, актер, продюсер

Я, 20-летний чемпион мира, на спортивной машине, а рядом – Наталья Ветлицкая (секс-символ тех лет). Простая и понятная мечта харьковского спортсмена. В итоге я занял 3-е место на чемпионате мира среди юниоров, купил спортивную машину и женился на прекрасной девушке по имени Наталья. На 80 % мечта реализовалась. Когда я из-за травм оставил спорт в 22 года, я не умел ничего, кроме спорта. Хотел быть только чемпионом – и умел мечтать о великом.

Вначале я просто хотел разбогатеть, искал, где можно заработать большие деньги. Мне Б-г дал предпринимательский склад ума. А может быть, так на меня повлиял воздух Харькова, в котором я родился. Предприниматели не должны заканчивать институты. Ричард Бренсон, Стив Джобс, Билл Гейтс и другие их не заканчивали. Но предпринимательство бывает разным. Законным и незаконным. (Стива Джобса, к примеру, чуть не убили, когда он продавал приборы для обмана телефонных компаний).

«Жизнь коротка, чтобы тратить ее на вещи, которые не приносят удовольствия. Если что-то нравится – делай. Не нравится – бросай не раздумывая».

Ричард Брэнсон, миллиардер, основатель Virgin Group

В детстве я прочитал несколько книг на тему предпринимательства. Это были «Золотой теленок», «12 стульев», рассказы О’Генри, «Финансист – Титан – Стоик» Теодора Драйзера. Все эти книги рассказывали о том, что надо стремиться к большим деньгам любой ценой. И все они очень плохо заканчивались для героев. Но другой бизнес-литературы у меня в то время не было. (Был, правда, еще Ф.М. Достоевский – «Преступление и наказание». Но его бизнес-идея про убийство богатых старушек меня абсолютно не привлекла. К тому же она тоже плохо заканчивалась.)

Я начал придумывать или принимать участие в чужих рискованных предприятиях. Ведь большие деньги можно заработать только рискуя. Необходимо преодолеть страх неудачи. Попросить инвестиции, взять кредиты, найти партнеров и т. д. Думаю, поэтому миллиардеров в мире всего 1500 человек. И главное их качество, которое отмечено исследователями журнала Forbes, – это отсутствие страха неудачи.

Но большинство из тех, у которых отсутствует страх неудачи, потерялось на пути к миллиарду. Помню одного из мудрых людей, с которым познакомился в период бурных 90-х.

Каждый раз, когда мы случайно встречались в модных заведениях Киева тех лет, он с удивлением поднимал брови: «Ты еще живой?»

«Губит дом свой корыстолюбивый, а ненавидящий подарки будет жить».

Притчи царя Соломона (15;27)

Слава Б-гу! Я живой. А его уже нет, потому что на пути к деньгам, который показали Ильф и Петров в своих великих произведениях, выжить практически невозможно. Заработать временно – да. Но удержать таким путем нажитые деньги – практически нет. Закончились 90-е годы. Отгремел дефолт 1998-го – и под его обломками были похоронены четыре года моего бизнес-развития и обучения на собственных неудачах. В тот момент я думал, что это катастрофа. А сейчас понимаю: это был «опыт».

В тот момент полного разрушения старой картины мира я сумел разглядеть светлый луч. Луч Божественного света. Я начал молиться Б-гу, изучать святые книги, познакомился с духовными, честными, добрыми людьми. В этот момент погоня за богатством стала смешна и бессмысленна. Появились абсолютно другие интересы и приоритеты в жизни.

Я начал строить на основе Божественного знания правильное отношение к миру и людям. Научился в любой ситуации в первую очередь задавать вопрос: «Что от меня хочет Б-г?» – а потом уже все остальные вопросы. Таким образом, у меня появилось то, что называется Б-ное благословение. Оставалось найти ту форму, через которую я смогу построить свои взаимоотношения с миром. Каждый человек создает свою жизнь. И как писал Стивен Кови в своей бессмертной книге «7 навыков высокоэффективных людей», «1-й навык: Стань проактивным».

Возьми на себя ответственность за все. Я взял. Но что именно делать? Как строить свою жизнь? Конечно, главное понять, что строить должен именно ты. А что же дальше? Дальше Стивен Кови советовал поставить цель и создать план.

«Самый опасный способ потерять время в жизни – это неподходящая работа и неподходящие отношения. Во-первых, многие люди тратят годы, работая не там, где им следовало бы. Они никогда не бывают по-настоящему довольны своей работой, никогда не бывают действительно успешны и не зарабатывают хороших денег, но продолжают работать на том же месте, потому что им так удобно, вместо того чтобы заняться действительно любимым делом, в котором они могут преуспеть».

Брайан Трейси, бизнес-консультант, автор книг по проблемам лидерства

Это – второй навык высокоэффективных людей. Я начал учиться. Убирать недостатки, которые были, и приобретать полезные навыки. Я хотел помогать людям. Хотел служить Б-гу. Любил обучаться и передавать свои знания. Вначале делал это бесплатно для слушателей. Кто мне платил? Благотворительные организации. Я помогал несчастным людям исправлять свою жизнь. Помогал узнавать про Б-га и про Стивена Кови. Странно видеть их в одном ряду? Но большинство не знает ни про Б-га, ни про Стивена Кови. А про что они знают? Про Аллу Пугачеву и Стаса Михайлова…

В общем, я начал изучать прекрасные книги о развитии человека. Стал ходить на занятия и сразу попал на тренинг Дейла Карнеги – этот замечательный человек 100 лет назад создал компанию, которая существует до сегодняшнего дня. И не просто существует. Ее филиалы есть в 75 городах мира! Десятки тысяч людей ежегодно проходят тренинги. И в этот момент я нашел свое предназначение.

• Я любил учиться.

• Я любил обучать.

• Я любил помогать людям и делать их счастливыми.

• Я любил и умел тренироваться (спорт с детства помог).

• Я верил хорошим тренерам (сам стал призером чемпионата мира среди юниоров благодаря прекрасным тренерам).

Словом, понял, что быть тренером – это мой путь. Дальше я начал изучать лучших тренеров современности. Понял, чему я должен научиться, какие навыки приобрести. И начал действовать. Системно действовать. Как действовать системно. С Б-ей помощью и по правильному плану.

В предназначении должны сочетаться три фактора. Любимое дело, в котором ты станешь Мастером и за которое будешь получать прекрасные деньги.

Например, один мой друг – фотограф. Он всю жизнь фотографирует, но так и не стал лучшим Мастером и не получает за это больших денег. А есть фотограф, который получает за фотосессию 50 000 долларов. Потому что он, кроме фотографии, изучил маркетинг – и научился продавать свои услуги.

Фотограф не может быть гением во всем. Но он может научиться у гения продаж – продавать. У гения маркетинга – находить нишу и целевую аудиторию. У гения PR – создавать имидж и легенды. Главное – не загордиться. Гениальность в сфере своего мастерства не гарантирует понимания в смежных сферах (продажи и маркетинг), от которых зависит результат.

В любом деле есть лучшие Мастера, которые снимают «сливки» в виде денег и признания. И я верю, что ты услышишь себя и меня. Вспомнишь то, что ты по-настоящему любишь, и станешь лучшим в этом деле. Но для этого придется научиться еще нескольким навыкам, без которых невозможно стать лучшим Мастером и получать огромные деньги. Для этого существует вторая основа на пути Мастера.

Вторая основа: научиться учиться

Постоянно совершенствоваться в своей профессии и улучшать свои личностные и коммуникационные навыки.

Моя история

Первый навык, который я изучил на своем пути Мастера, – это система Тони Бьюзена MindMaps. Тони Бьюзен – это гуру по управлению информацией, по супермышлению и суперпамяти.

Вначале я усилил свой мозг, интеллект и способности к обучению. С тех пор каждую книгу я изучаю с помощью системы MindMaps. И эту книгу сейчас пишу в программе MindManager.

У него же я научился техникам запоминания и развил свою память. Я упорно тренировался и достиг того, что мог запоминать список из 100 слов и называть слова в произвольном порядке. Хотя к началу тренировок мог запоминать всего 10 слов. И то с ошибками…

После этого научился печатать вслепую. Я сидел и печатал. Просто сидел и печатал. Каждый день. Медленно. Быстрее. Еще быстрее. И наконец начал печатать свободно и быстро! Даже сейчас я радуюсь, как ребенок, печатая эти строки. Слава Б-гу, я смог пересидеть этот скучный период обучения.

Хорошо работать на двух работах! Денег много! Но не потому, что платят много, а потому, что тратить некогда.

Затем я начал изучать с помощью MindMaps и свои быстро напечатанные заметки книги, которые необходимы для того, чтобы стать лучшим тренером. Это были книги по маркетингу и коммуникации. По продажам и по лидерству. По гештальт-терапии и копирайтингу.

Потом я научился писать статьи – и начал их писать. Потом научился писать книги. И начал писать их. После этого я научился продвигать статьи. Затем начал продавать свои книги. И так далее.

Третья основа: тайм-менеджмент

Управление жизнью и временем. Делать важное, приоритетное – и не заниматься суетой. Планировать и контролировать свою жизнь и свое время. Когда занимаешься любимым делом, тебе не надо часто отдыхать. Не хочется отвлекаться. Но ты должен уметь сказать «нет» всему, что мешает достижению уровня Мастера.

Моя история

Вот с этой основой у меня всегда были проблемы. Я очень плохо управлял временем. Поэтому приходилось работать по 20 часов в сутки, чтобы все успевать. Первую книгу «Действуй! 10 заповедей успеха» я писал ночью на кухне, пока спали жена и дети. В общем, планировал я плохо. Ошибался всегда в большую сторону. Ставил нереальные цели и задачи. Выполнял свои планы еще хуже. Бросал на полпути. Начинал что-то новое. Когда я это окончательно понял, пришлось принять решение. Я осознал, что если буду так продолжать, то ничего в жизни не закончу. И решил выработать в себе навык выносливости. На одном из тренингов, где было 100 человек, я взял обязательство пробежать марафон. Подготовиться и пробежать! И через месяц бросил подготовку. Как бы по уважительной причине. Как всегда. (Когда мы что-то бросаем, то всегда – по уважительной причине.)

«Если ты споришь с идиотом, то, вероятно, то же самое делает и он».

Михаил Жванецкий

Я бросил – и начал очередной новый проект. У меня не было времени жалеть о незаконченных проектах: вместо одного брошенного я начинал два новых. Поэтому казалось, что я всегда занят – и удача вот-вот улыбнется. Но удача улыбается только на законченных проектах. А ищут ее – в начатых. В новом проекте я встречался на канале MTV со «звездами» шоу-бизнеса, изучал их пути к успеху. С каждой встречей все больше понимал, что главное в их успехе – настойчивость. Это и есть главный компонент. Сергей Конюшок (самый сильный человек в мире) рассказал мне, как с оторванным бицепсом он не бросил

подготовку к соревнованиям. И я прозрел, понял, что отговорки никому не нужны. И в тот же день снова начал готовиться к марафону. Через 4 месяца я его пробежал. Это была трансформация моего сознания, моего мышления, меня самого. Я стал другим человеком, научился заканчивать проекты. Из спринтера превратился с марафонца. По характеру – и в жизни.

Анекдот

Хорошо работать на двух работах! Денег много! Но не потому, что платят много, а потому, что тратить некогда.

Спасибо Сергею Конюшку. Рост человека обычно происходит через соприкосновение с сильными личностями. Это может быть личная встреча или книга, тренинг или фильм. В любом случае «трансформация мышления» происходит с помощью какой-то новой информации. Затем действия – и… новая реальность.

С тех пор я не бросаю ни одного проекта. Замораживаю на некоторое время – бывает. Но обязательно довожу до конца. Таким образом, не теряется ни минуты, ни сантиметра по пути продвижения к целям.

Четвертая основа: коммуникация и продажи. Переговоры и понимание мотивации людей

Моя история

С детства меня воспитывали как индивидуалиста. В 5 лет родители привели меня в бассейн. Моим первым тренером была чемпионка Европы по плаванию Лариса Петровна Медведева. Поэтому я не просто тренировался – я хотел стать чемпионом. Все мои следующие тренеры готовили чемпионов. И это стало сутью моего характера и моей личности. Побеждать. Везде и всегда. Любой ценой. Это

– очень опасное качество.

Если оно присутствует в человеке, практически нет шансов построить хорошие отношения с людьми. Семья, друзья – все страдают от такого характера. До 26 лет я постоянно попадал в переплеты. Ведь когда соревнуешься, то обязательно или выигрываешь, или проигрываешь. Причем выигрывает один, а остальные проигрывают. Так что шансов проиграть намного больше. И даже если ты выигрываешь, то тоже проиграл. Потому что проигравшие завидуют тебе и ненавидят тебя. Это происходит в любом споре. Если ты проиграл, ты дурак. Если выиграл, то «дурак» сделает все, чтобы отомстить.

Как я исправил свой характер? Вначале – Тора (Б-ное знание, которое получил Моше Рабейну (Моисей). Большая часть мира знакома с ним под названием «Библия». Изучая Б-ное знание, я узнал главную заповедь отношений.

Библия (греч. ?????? – мн. ч. от ??????? – «книга», греч. ?????? – папирус, производился в городе Библ) – каноническое собрание текстов, считающихся священными в иудаизме и христианстве. [1][2] Православные и католические тексты Библии отличаются от протестантских наличием дополнительных книг в Ветхом Завете, которые рассматриваются как «неканонические» или «девтероканонические» (в католицизме).

Существуют также отличия в последовательности книг в Библии в различных традициях. Еврейская Библия (Танах) содержит 3 раздела из 24 книг: 5 книг Торы («Учение» или «Закон»), Невиим («Пророки») и Ктувим («Писания»). В Танахе «Пророки» (Невиим) предшествуют Писанию (Ктувим) и включают в себя книги «ранних пророков»: книги Иисуса Навина, Судей, 1 и 2 Самуила (1 и 2 Царств) и 1 и 2 Царей (3 и 4 Царств), которые в христианской традиции рассматриваются как исторические, наравне с книгами Паралипоменон. Кроме этого, в иудейской традиции книга Даниила рассматривается не как пророческая, а как часть Писания.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ichak-pintosevich/bogatey-4-osnovy-i-glavnyy-sekret

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити