



Андрей Парабеллум

Уроки успеха и богатства

Андрей Парабеллум
Александр Белановский

**Андрей Парабеллум,
Александр
Белановский**

Уроки успеха и богатства

[Сайт книги](#)

В этой книге даны подробные уроки того, как подняться на высокий уровень благосостояния, узнать, что вы из себя представляете в жизни, в правильном ли направлении двигаетесь, пытаетесь добиться успеха и богатства. Авторы до мелочей раскрывают тему воздействия на окружающих, рассказывают о том, как добиться лидерства, вести за собой команду, помогающую вывести свой бизнес на новый уровень.

Большинство окружающих людей в современном мире постоянно говорят, что деньги в этой жизни не важны. Но сами люди, говорящие об этом, самостоятельно ничего не создали. Они считают, что быть нищими это нормально. Все что они могут - это радоваться сиянию звезд на небе и пению птиц. И в то же время эти люди завидуют тем, кто относится к «сливкам общества». В глубине души им хочется попасть в это общество, подглядеть хоть одним глазком, чем они там занимаются. В этом обществе кипят бури страстей. Но не так-то просто туда попасть. Все начинается с малого.

В обществе, социальное положение либо поднимает человека кверху, либо оставляет его в нижних слоях. Но процесс этот требует времени. Так создана природа. Не все люди готовы изменить свою жизнь. Многие боятся это делать. И чтобы оправдать свое поведение, они осуждают тех, кто меняет свою жизнь нестандартными методами. Люди, не состоявшиеся как личность, винят лучших и богатых за их успех, за их умение найти выход из любой ситуации, за их предприимчивость. Они ругают тех, кто отправляет свою семью на отдых за границу, ездит на хорошем автомобиле, имеет хорошее жилье и счет в банке.

За удовольствия приходится платить, а для этого нужны деньги, много денег. И чтобы их заработать, надо окружить себя таким окружением, которое работает и зарабатывает. Хотите изменить свою жизнь и быть сливками общества? Начните менять себя, и ваше окружение сразу изменится. Как только вы начнете действовать, люди, находящиеся рядом с вами, вытолкнут вас из своего круга. Попад в новый круг, вы начнете зарабатывать больше, а значит, станете немного богаче. Чем выше круг, тем больше денег, тем богаче вы.

Об авторах:

Андрей Парабеллум - бизнес-тренер. Бизнес-консультант. Бизнесмен. Практик инфобизнеса. Принес в Россию и поднял на всем русскоязычном пространстве новую многомиллиардную индустрию - инфобизнес. И теперь, по прошествии нескольких лет, это отдельный рынок с сотнями тысяч игроков, своими нишевыми лидерами и миллионами ежегодно обучаемых людей. Автор и разработчик таких методик, как: «Организация и продвижение инфобизнеса (бизнеса по продаже информации)», «Двушаговые продажи», «Работа с VIP-клиентами и сегментами рынка», «Организация и автоматизация бизнеса», «Удваивание прибыльности промышленных предприятий». Убежденный сторонник практических навыков против теоретических знаний. Владелец 2х различных бизнесов: производство и продажа биометрических систем учета рабочего времени и консалтингового проекта Infobusiness2.ru. Совладелец более десятка интернет и инфобизнес-проектов. Занесен в Книгу рекордов Гиннесса как бизнес-тренер, который провел самый масштабный онлайн-тренинг в мире.

Александр Белановский – известный бизнес-тренер, мотиватор и организатор. Является руководителем Тренингового центра BizMotiv. Автор множества уникальных методик для оптимизации развития любого бизнеса, в помощь руководителям. Создатель самых прогрессивных методов обучения, благодаря которым люди и компании становятся богаче. Мотивирует бизнесменов и помогает им в малом и среднем бизнесе с подбором и мотивацией персонала, что позволяет многократно увеличить прибыль компании, без капиталовложений в обучение сотрудников. Человек, способный взломать ваш "пин-код к богатству" и перезагрузить вас на успех.

Как подняться на высший уровень благосостояния

Быть богатыми хотят все, но не все знают, где найти лестницу, ведущую в царство золотых. Если посмотреть по сторонам, то можно найти множество подсказок.

Одна из них, цитаты мегабогатых людей в статусах социальных сетей. Что советуют люди, которые зарабатывают десятки, сотни миллионов долларов?

«Самое главное достижение в жизни – это собственное дело. Даже не важно, приносит оно доход или нет. Человек должен стать хозяином своей судьбы. Чтобы стать успешным бизнесменом, необходимо уметь рисковать. Есть много очень умных людей, но они боятся брать на себя ответственность, боятся рисковать».

«Нужно визуализировать свои желания».

И большинство людей попадают в эту ловушку, когда они начинают визуализировать, фантазировать о тех вещах, до которых как до китайской стены, если идти раком.

Основная масса советов, как получить желаемое, исходят от супер успешных людей. Но почему-то эти советы не помогают. Пытаясь внедрить в свою жизнь советы от миллиардеров, простые смертные терпят фиаско. Эти советы не срабатывают.

Если бы благодаря этим советам люди могли стать богаче, то уже давным-давно все стали бы богаче. На самом деле, у всех есть машина, пусть не крутая, но машина. У всех есть квартира, и пусть это не замок, но квартира. У всех есть дача, пусть не особняк, но ваша земля. Но разрыв с тем, что советуют визуализировать, составляет десятки миллионов долларов.

Другая подсказка говорит о желаниях, которые разделяются на несколько категорий. Пять основных категорий, ради которых люди существуют, на самом деле должны быть в балансе. Но, тем не менее, у любого человека должен быть перевес в одну из сторон. У кого-то перевешивают деньги, у кого-то любовь, у кого-то будущее, у кого-то дети, у кого-то лидерство.

Есть люди, которые ради денег могут переступить через святое. Кто-то ради любви готов жить в шалаше. Кто-то живет далеким светлым будущим, строит коммунизм. Кто-то ради детей готов перегрызть горло тигру.

А вот по поводу лидерства отдельная песня. Если оно есть в человеке, то спрятать его далеко в чулан не получается. Лидерство проявляет человека во всех его начинаниях. Кто понимает, что надо учиться быть в жизни лидером, тот всегда будет иметь деньги и любовь. Если вы лидер, то за вами идут люди, в том числе и ваша семья. У лидера будет обеспеченное будущее, потому что за ним идут, идет команда, помогающая зарабатывать больше денег. А раз есть деньги, то дети будут обеспечены.

Оказывается, если хочешь быть богатым, то надо стать лидером. Вот та ступенька, которая поднимет вас на самый высокий уровень хоть благосостояния, хоть семейного благополучия, хоть чего-то еще и дает путевку в далекое светлое будущее.

Узнайте, кем вы являетесь в жизни

Все начинается с того, кем человек является в жизни.

Каждый человек имеет право создать вокруг себя тот коллектив, который ему будет помогать, помогать зарабатывать деньги, помогать воспитывать детей, помогать создавать свое будущее.

Все зависит от того, кто вы в этой жизни. Вы в этой жизни послушное стадо, или вы в этой жизни пастух.

Я знаю многих людей, которые развелись и рассорились из-за того, что не было денег. Я видел детей, оставшихся без образования, без будущего, потому что у родителей не было денег. Люди остались за бортом жизни без надежды на счастливое будущее, без финансового обеспечения.

Деньги важны, когда их нет. Это необходимая база. Деньги позволяют нам многое делать, и многое думать. Это очень важно. Благодаря деньгам, вы можете стать тем, кем захотите. Нет ничего невозможного. Надо только мечтать о большом, нужно масштабно мыслить. Когда мечтаешь о большем, даже малая часть этого считается огромной.

Все начинается с лидерства. Сначала надо воспитать его в себе, чтобы повести за собой людей. Один в поле - не воин. Один не может заработать столько, сколько надо. А потом, надо направить свою энергию на заработок больших денег, на увеличение капитала.

Что защищает человека от неудач

Когда вы смотрите на людей, которые живут качественней и лучше вас, вы хотите получить большего от жизни. Но что мешает это сделать прямо сейчас?

Прежде всего, мешает прошлый опыт.

Когда вы хотите что-то изменить, то ваш мозг начинает анализировать прошлые результаты:

- 1) Личные результаты
- 2) Опыт окружающих

5 шагов к большим доходам

В каждом деле есть свои правила. И прежде чем приступить к выполнению, следует тщательно изучить инструкцию. Правильный поход к делу сулит удачу. Что делать, если вы хотите изменить жизнь к лучшему, но у вас ничего не получается? Первым делом, нужно выполнить следующие условия:

- 1. Изменить свое окружение.** Прежде чем менять свою жизнь, сначала надо изменить людей, которые находятся вокруг вас. Вы должны запомнить, что это не окружение прилипло к вам. Это вы держите его вокруг себя. Каждый может легко поменять свое окружение.
- 2. Ваше мышление.** Ваше сознание есть совокупность мнения окружающих вас людей. И его надо менять. Но, не поменяв окружение, вы не сможете поменять сознание. Если вокруг вас находятся люди, говорящие: «Не в деньгах счастье. Деньги хорошим путем не достаются. Это путь, нарушающий закон», - то, как вы можете заработать деньги. С этими людьми надо распрощаться.
- 3. Ваше мышление влияет на вашу мотивацию.** Если вы мыслите негативно, то вы не можете заставить себя что-то делать. Если я уверен в провале, то никогда не достигну цели. Но если я уверен, что у меня получится, я изменю жизнь.
- 4. Навыки позволяют получать деньги.** Изменив окружение, само поменяется ваше мышление, у вас изменится мотивация, и тут же появятся навыки.
- 5. Вы достигнете той цели, которую заслуживаете.** Человек, который умеет управлять окружающими - лидер. И с этого все начинается. Это фундамент, это то, что реально поведет вас вперед, это то, что изменит вашу жизнь. Начните с изменения вашего окружения.

Три главных секрета больших денег

С древнейших времен и до наших дней предпринимаются разнообразные попытки вывести универсальную «формулу лидерства». Вопросов на эту тему возникает великое множество.

Рассуждения о природе лидерства уходят корнями в седую древность. Настоящее лидерство можно сформулировать тремя цитатами.

- «Лидер – это продавец мечты» - Наполеон Бонапарт
- «Вы должны сделать так, чтобы человек захотел это сделать» - Эндрю Карнеги
- «Мы меняем вселенную» - Стив Джобс

Это три кита, три фундамента, на которых держится любое лидерство.

«Лидер – это продавец мечты». Ничто так людей не мотивирует как мечта. Есть термин «продать мечту». Задача лидера – вдохновить свою армию, вдохновить свою команду, научиться продавать мечту, чтобы мечта лидера стала мечтой его команды, мечтой каждого бойца в его войске. Запомните, от масштаба вашей мечты зависит масштаб вашего будущего и вдохновение ваших людей.

Ваша задача – уже сегодня идти по правильному пути, создавать такие условия, чтобы люди захотели сами это делать. Это очень легко на самом деле.

Как создать энергию, приносящую деньги

У каждого лидера должна быть идея, которая выше денег. Лидеры, которые смотрят на своих людей как на кости, не есть настоящие. Это убогие и глупые люди. Массы научных исследований говорят, что идея на много важнее и больше мотивирует, чем деньги. Как же научиться превращать идею в энергию, которая будет зажигать сердца вашей команды, ваших людей? Это делается через образ. Вы должны научиться делать и создавать эти образы, потому что они зажигают сердца людей, дают людям энергию. Вы как волшебник, должны научиться при помощи образов рисовать светлое, яркое, удивительное будущее для вашей команды.

У каждого в вашей команде есть свое видение будущего. Кому-то нужна мировая слава, кому-то нужны деньги, кому-то спокойствие. Учитесь создавать образы.

Что не делает людей рабами, а делает творцами

Лидеры 21 века - особые люди. Это они будут определять политику стран, мира через ближайшие годы. Это новые лидеры.

Если вы хотите остаться в лузерах, если вы не хотите внести свой вклад в историю человечества, смело можете перелистать страницу. Если вы один из лидеров, то эта глава для вас.

Лидер – это человек, за которым идет команда. Лидер – это, прежде всего люди, которых необходимо постоянно мотивировать. Необходимо научиться находить правильные слова к людям, которых вы хотите зажечь. Необходимо научиться цеплять души людей, которых вы мечтаете вдохновить на великие битвы, на великие сражения в бизнесе.

Когда вы готовитесь произнести речь на совете директоров или перед коллективом, всегда ищите пять причин, пять мотиваций, пять плюсов, пять обоснований, пять убедительных доводов, почему надо сделать то, что вы предлагаете, блестяще и хорошо. Когда вы будете искать пять убедительных причин, вы их будете искать не со своей позиции, а с позиции той аудитории, перед которой вы выступаете.

К тем выступлениям, к тем посланиям, к тем обращениям, которые вы привыкли делать, добавьте яркие образы, добавьте яркие обоснования, почему так важно делать то, что делают ваши люди. Если ваши люди становятся лучше, они своим улучшением улучшают весь мир, улучшают вселенную. Не бойтесь поднимать планку, люди от вас ждут, чтобы вы вырвали их из этой серой скучной реальности.

Руководитель – это не должность, это образ жизни и образ мысли. Руководитель - это человек, который берет за руку и ведет за собой в светлое будущее. Если вы настоящий лидер, то вы должны быть революционером-новатором. И эти идеи надо брать на вооружение. Деньгами вы никогда никого не замотивируете на столько, чтобы создать что-то выдающееся, что-то важное, сильное, мощное, то, что останется, то, что принесет перемены миру и вам.

Стены офиса - это не просто стены или какая-то тюрьма, какое-то замкнутое пространство, это очень важное место для лозунгов, для внутренней рекламы. Это очень важно понять. Всегда, где работают выдающиеся люди, есть лозунги. Всегда должны быть мощные лозунги, которые мотивируют ваших людей, которые напоминают что, они не рабы, а творцы, создатели. Это тоже очень добрый совет.

Когда приходит успех

Бывает так, что много лет делаешь одно дело, вкладываешь в него силы, энергию, душу, всего себя, но результатов нет. И в тоже время есть уверенность, что рано или поздно они придут.

Сколько надо ждать? Ждать ничего не надо. Надо идти и прорываться вперед. Неважно сколько попыток и лет вы потратите на то, чтобы стать лучше.

Вы спрашиваете: «Сколько ждать, когда будет успех? Очень точно можно сказать: «Когда вы будете лучше». Как только вы становитесь лучше, слава, успех, уважение приходят автоматически. Надо быть лучшим, первым, а для этого надо самому развиваться и тренироваться, как личность. Обязательно нужна тренировка.

Как узнать правильность своих действий

Когда долго не приходит успех, когда долго нет результатов, у каждого человека в голове возникает вопрос: «А то ли я делаю или не то?». Это очень легко определить. Представьте, что вы с утра составили план действий на оперативную работу, на битву, на сегодняшний день и вдруг узнаете, что жить вам осталось всего лишь этот один день. А у вас планы, вы все себе распланировали. Если вы эти планы не измените, значит, вы занимаетесь делом своей жизни. Вы стоите на истинном пути.

Если вы начинаете менять планы, говорите себе, что в последний день вы не будете заниматься этой ерундой, значит, вы обманываете себя. Значит, вы идете фальшивым путем, и жизнь будет от этого тоже потерянна. Она тоже будет фальшивая. Очень важно слышать свое сердце. Очень важно идти истинным путем.

87% людей жалеют, что прожили не свою жизнь. Сначала им родители говорили, где лучше. Потом обстоятельства манили большими деньгами. Они что-то делали, а жизнь прошла. И эти люди с грустью и горечью жалеют, что прожили не свою жизнь. Нужно просто познать себя потому, что внутри вас все уже есть.

Основные проблемы, мешающие стать лидером

Почему на земле так мало богатых людей? Можно ли выбраться из кабалы финансовой беспомощности?

По статистике, 97% людей не верят в то, что они смогут быть лидерами. Они сами себе внушили то, что они живут хорошо.

На самом деле, каждый человек на земле достоин лучшей жизни. Начав путь к лидерству, к харизме, каждый человек должен понять, что та жизнь, которой он живет, не совершенна.

Но есть 3% людей, которые делают по-другому. Они умеют правильно себя преподносить окружающим. И благодаря этому, они имеют возможность отдыхать так, как им хочется, жить в таких домах, в каких хочется, и иметь то, что им хочется.

Что надо вспомнить, чтобы стать лидером

1. У каждого лидера есть большая идея и страсть к этой идее.

Первый шаг к большой идее состоит в незнании. Это место, где находится большинство людей. У них нет большой идеи, нет общего направления, нет единых осознанных приоритетов. Люди, не имеющие большую идею, находятся во мраке лидерства. Еще вчера они не хотели быть лидерами и не думали о том, как ими стать.

Второй шаг – это создание большой идеи. Каждый человек ищет общую информацию о грядущих переменах, но поначалу не готов ее принять. Новая большая идея – это стать харизматичным лидером.

Третий шаг – это внедрение. Идея начинает распространяться среди последователей, нарушая привычный ход событий. У каждого появляется возможность начать идти по намеченному пути лидерства, но 8 из 10 не дойдут до конца. Им мешает апатия, предубежденность, внутренние устои или традиции. Но шанс есть у всех.

Четвертый шаг – это индивидуальные перемены. Как только человек начинает менять свою жизнь, как только за ним начинают идти последователи, он начинает видеть плюсы от грядущих нововведений и становится их соратником.

Пятый шаг – это организационные перемены. Когда человек идет в правильном направлении и понимает это, но наступает момент, когда нужно взвесить все «за» и «против». Человек понимает, что равнодействующая сила внутри его либо сместится к новому пути лидерства, либо останется на том месте, на котором была.

Шестой шаг – это первые попытки. Начальный этап процесса перемен связан с первыми ошибками и первыми успехами. Сначала действия будут нерешительными, но придет быстрое обучение. Главное, не бояться делать ошибки.

Седьмой шаг – это интеграция. Нерешительность, неизбежная на первых порах, начнет уменьшаться. Новая идея, новые интересы, новая задача, новый путь к лидерству начнут находить все больше и больше сторонников. Человек начинает чувствовать, что у него все получается. И за этим чувством будет следовать «урожай» результатов и успехов.

Восьмой шаг – инновации. Результаты, которые человек начинает получать, будут создавать чувство уверенности и готовности к риску. Это проявляется в желании более быстрых и радикальных перемен. На этом этапе у человека уйдут все недоверия, все сомнения, и он становится реальным примером для людей, находящихся рядом. Он становится человеком, за которым готовы идти люди, становится «путеводной звездой» для этих людей. Человек меняется и начинает зарабатывать в разы больше, чем зарабатывает сегодня.

2. Переизбыток энергии

Нужно научиться отдавать, и только потом научиться просить. Большинство людей этого не понимают. Из-за этого многие не способны подняться вверх. Они считают, что им сначала должны дать, и только потом они что-то сделают. Но лидеры сначала отдают, а только потом просят.

3. Уверенность в «завтра»

Каждый харизматичный лидер умеет рисовать картинки будущего. Если вы хотите стать лидером, вспомните рассказы своих знакомых, друзей, у которых есть хорошие бизнесы, которым вы хотите подражать, как завтра будет хорошо им или у них.

4. Лидер является профессионалом

Главное в этом то, что человек имеет реальные результаты в том, в чем является профессионалом. Если у вас нет никакого опыта, нет знаний, навыков, умений, которые способствуют получению большой идеи, то за вами вряд ли пойдут люди. Они не пойдут за вами, потому что у вас нет личных серьезных результатов.

5. Каждый лидер уникален и отличается от других людей. Эта уникальность есть у каждого лидера. Невозможно сказать ни об одном лидере, что он серый, такой как все.

Как заработать в 10, 100, 1000 раз больше, чем сегодня

Многие считают, что лидерство и харизма - это что-то врожденное. Но это не так. Лидерство и харизму можно воспитать в себе и сделать своим собственным навыком. Но прежде, чем рассказать, как это делается, давайте дадим определение этим терминам.

Лидер – это человек, притягивающий к себе людей, готовых идти за ним, и готовый давать этим людям одну общую цель, общую идею. **Лидерство** – это навык приобретать последователей и объединять их в едином пути к большой идее. **Харизма** - есть определенный катализатор для лидера. Человек с харизмой производит сильное впечатление на окружающих людей, которые поддаются его обаянию и готовы идти за ним.

Как стать лидером

Чтобы стать лидером, необходимо пройти несколько этапов.

1) Статус

В большинстве случаев этот статус мы приобретаем случайно. В моей методике есть, как этот статус приобрести нарочно, специально, создать самостоятельно. Но большинство людей приобретают его случайно.

2) Получение лояльности тех, над кем стали вольным или невольным руководителем
Лояльность сотрудников – это соблюдение принятых правил, готовность принять другие требования, стремление сохранить свое рабочее место. Лояльность – это еще не значит подчинение. Лояльность – это еще не значит результаты. Лояльность – это скорее элементы какого-то уважения.

3) Получение результатов

Дальнейшее развитие лидера заключается в том, что он получает результаты. Это результаты лидера и тех людей, которые за ним идут, а также результаты его учеников.

4) Наставничество

Если на этапе статуса коллектив к лидеру нейтрален, на этапе лояльности его любят, на этапе результатов им восхищаются и его благодарят, то на этапе наставничества ему становятся преданны. Этап наставничества – это этап, когда лидер начинает уже помогать своим людям. На этом этапе люди начинают просить у него совета, и начинают у него учиться. Лидер их учит, дает советы, помогает приобрести какие-то навыки.

5) Цельность личности лидера

Когда речь заходит о цельности личности, это говорит о том, что слова человека, слова лидера не расходятся с его делом. Сам по себе лидер, скорее всего, становится именем нарицательным, чем именем обычным. Лидер создает доверие. Он обладает огромным потенциалом влияния. Он имеет основу для моральных и материальных требований. Он имеет твердую репутацию. Он может требовать больше, чем от самого себя. Он внушает уверенность, и люди чувствуют, что за ним надежно.

Это последний этап лидера. Это такой переход к харизме, когда люди перестают видеть барьеры и готовы идти за лидером хоть на край света.

7 грехов лидера

Если вы хотите, чтобы все было как всегда, нужно делать все так же как всегда. Нельзя переходить на новые уровни, нельзя переходить какие-то барьеры. Если вы никогда не хотите стать лидерами, если вы так и хотите оставаться в лузерском поле, то вы должны выполнять следующие пункты.

1. Пытайтесь всем понравиться

Пытайтесь сделать так, что вы будете нравиться всем. Все будут говорить вам: «Да, вы хороший, вы замечательный, вы правильный». Если вам все так говорят, значит, вам лидером никогда не стать.

Ни один лидер не может нравиться всем. Есть категория людей, которым он нравится. Есть категория людей, которые честно и искренне его ненавидят и считают, что так жить нельзя, что он на 100% неправ, что так категорически невозможно.

2. Не просите совета и помощи у других

Дело в том, что настоящие лидеры понимают, что любой человек не может быть специалистом во всем. Любой человек не может быть идеально знающим и грамотным во всем. Обычно, лидеры – узконаправленные люди. Есть врач терапевт, который знает все. И есть врач стоматолог. Как вы думаете, самый хороший терапевт зарабатывает намного больше, чем средний стоматолог? Конечно, нет. Потому что терапевт знает все, а стоматолог знает узконаправленное.

Лидеры понимают, что они не могут знать все, не способны ухватить все. Лидеры умеют просить совета. Лидеры умеют спрашивать чужое мнение. Лидеры умеют набирать себе команду людей, которые умнее их в какой-то области.

3. Пренебрегайте личными способностями людей

Если вы не хотите стать лидером, то вы должны пренебрегать личными способностями людей и делать упор только на правила, а не на способности. Когда человек идет к богатству, всегда вокруг него появляется категория людей, готовых ему помочь.

Лидер умеет распознавать в каждом человеке, который для него важен, личность. Лидер умеет в каждом человеке, который для него важен, увидеть какую-то изюминку. Если вы лидер, то умеете видеть в людях людей, а не только машины.

4. Прибегайте к неконструктивной критике

Если вы не хотите стать лидером, прибегайте к неконструктивной критике. Критика, которую вы даете окружающим вам людям, должна быть конструктивной. Что такое конструктивная критика?

Конструктивная критика – это когда вы со своей стороны доказываете людям, что они неправы, но доказываете это фактами. Не просто эмоциями, а реальными фактами. Вы это доказываете цифрами, вы это доказываете делами, какими-то действиями, и в этом случае, даже если вы не правы, даже если с вами не согласны, все равно отношение к вам будет оставаться уважительным.

5. Не способствуйте развитию чувства ответственности у людей, окружающих вас

Если вы не хотите быть лидером, не способствуйте развитию чувства ответственности у тех людей, которые вас окружают. Многие люди, которые пытаются сколотить вокруг себя коллектив, боятся переложить часть своей ответственности на других.

Передавать ответственность – это очень важный момент. Не нужно этого бояться. Передавая ответственность другим, вы показываете людям свое доверие, свое уважение. Огромное количество людей не делают этого, они не делегируют, они не доверяют. Они говорят: «Я сделаю это сам».

6. Не предоставляйте окружающим нужную информацию и не давайте нужные ресурсы

Это одна из главнейших ошибок лидера. Зачастую, лидеры ставят перед своими соратниками задачи, не подкрепленные ресурсами и информацией. Если вы не хотите иметь команду людей, зарабатывающих вам деньги, никогда не учите их и никогда им не помогайте.

7. Не принимайте решений

Если вы не хотите стать лидером, не хотите чтобы ваша жизнь изменилась материально в лучшую сторону, то не принимайте решений, не используйте возможности, которые есть вокруг вас. Не принимая решения, вы по жизни будете обслуживающим персоналом.

Если вы не хотите быть лидером, то откладывайте принятия решений на завтра. Думайте полчаса, час, два, месяц, год. Продолжайте принимать решения когда-нибудь, но не сейчас.

Выполняя все грехи лидера, вы никогда не станете богатым человеком, которому верят, которого любят и признают. Окружающие люди никогда не почувствуют уверенность в вашей надежности и никогда за вами не пойдут.

17 составляющих лидера

Лидер состоит из вашего имиджа.

Лидер состоит из позитивных эмоций.

Лидер состоит из высокого интеллекта.

Лидер – это деньги.

Лидер – это человек, который умеет испытывать истинные чувства.

Лидер в своем деле, в своем узконаправленном коридоре безупречен.

Лидер – вечный двигатель.

У лидера всегда есть грамотная стратегия.

Лидер – это формула успеха. И те люди, которые идут за ним получают эту формулу.

Лидер – это практический опыт.

Лидер – это самоуважение. Люди, которые не умеют себя уважать и считают, что они не на что не способны, никогда не станут лидерами.

Лидер – это большая глобальная цель, большая глобальная идея.

Лидер – это избыточная энергия.

Лидер – это и конфликт, и комфорт.

Лидер – это подвиг.

Лидер – это благотворительность.

Лидер – это его успехи и успехи его учеников.

Уроки успеха и богатства

Как обрести полезные связи

Жизненный успех определялся наличием, количеством и качеством блата. И зачастую это было дороже денег. Но на сегодняшний день наличие полезных связей не утратило свою ценность. И если вы хотите изменить свою жизнь, то без выгодного знакомства вам не обойтись. Полезные связи играют ключевую роль во всех аспектах жизни.

Так как же получить это выгодное знакомство, и где найти «нужных» людей, которые помогут вам стать миллионером?

Существует два способа.

Первый способ: родиться в семье миллионера.

Второй способ: обзавестись связями миллионеров, которые помогут вам подняться вверх.

Если вы сейчас читаете эту книгу, то можно предположить, что первый способ скорей всего исключается. Второй способ в принципе понятен, но возникает вопрос – как простому парню или девушке из глубинки найти «нужных» людей, да еще и миллионеров. Если вы хотите в жизни чего-то достичь, то нужно общаться с людьми, которые это уже достигли. Миллион в один день сразу не заработаешь. К этому надо идти целенаправленно и постепенно, а соответственно начинать нужно с малого.

Итак, первый шаг. Составьте список вашего окружения с ФИО, телефонами и сферой занятости. В этом списке не забудьте указать, чем полезны вам будут эти люди, а также, чем полезны им будете вы. Со всеми встретиться не получится. Но из тех, кто согласится с вами беседовать, нужно выбрать успешных людей, владеющих собственной фирмой, собственным бизнесом. Подойдут и те, кто является топ-менеджером.

Второй шаг состоит в том, чтобы успешные люди начали делиться с вами своими полезными связями. А за это вы им должны пообещать тоже чем-то помочь. Вас должны интересовать такие вопросы, как финансы, здоровье, органы власти.

Далее в свое новое окружение вы начинаете вводить людей, которые круто пробились в жизни и стали хорошо зарабатывать. Начинаете вводить сюда же врачей разных специализаций, которые могут чем-то помочь, а также вводить работников органов власти, которые могут быть полезны при решении каких-либо вопросов. Общаясь с такими людьми, вы ищите совместные точки соприкосновения. Им должно быть с вами интересно общаться. А для этого нужно быть начитанным человеком, опрятно одетым и, самое главное, быть номером один в своей сфере. Когда вы можете похвастаться своими новыми достижениями, люди вашего окружения начинают гордиться тем, что они с вами знакомы.

Рядом с вами всегда должны находиться люди, которые имеют больший доход, чем вы. Это позволяет вам расти ввысь финансово. Если находясь рядом со своим окружением, вы чувствуете себя лузером, значит вы на правильном пути. Впитывая знания и опыт значимых людей, вы увеличиваете свой доход и становитесь более успешными.

Обрастая влиятельными и успешными людьми, вы начинаете вариться с ними в одном котле. Чтобы ваше общение с полезными людьми переросло в долгосрочные отношения,

Конспекты бестселлеров деловой литературы от Андрея Парабеллума

вы должны максимально быстро помочь им в каком-либо деле. Таким образом, вы получаете доверие этих людей и получаете возможность еще больше с ними общаться.

Как научиться воздействовать на других людей

Влияние – это поведение какого-либо человека, которое изменяет отношение и чувства к нему других людей. Это такой процесс, когда один человек может влиять на других с помощью одних идей. Влияние может совершаться и тогда, когда его специально не оказывают, и оно выступает как неосознаваемый и субъективно неуправляемый феномен. Присутствие определенного человека зачастую приводит к тому, что на других людей начинают действовать его обаяние, его способность неосознанно заражать других своим состоянием или побуждать их к подражанию.

Для многих людей становится безнадежным мучением поиск психологически корректных способов воздействия на других людей - будь то собственные дети, родители, подчиненные, начальники, деловые партнеры. Характерно, что для большинства актуальной проблемой является не столько то, как влиять на других людей, сколько то, как противостоять их влиянию.

Собственная неспособность влиять на других людей переживается гораздо менее остро. С навыком влияния не рождаются, он формируется окружением, самыми значимыми людьми и определенными обстоятельствами, через которые человек проходит в своей жизни.

Но если вы лидер, если вы руководитель, то вам жизненно необходимо обладать навыком влияния. Если вы умеете подбирать правильный язык коммуникаций с собой другими людьми, то получаете гораздо лучший результат. Вы получаете гораздо больше влияния, больше физической безопасности и защищенности и больше личных отношений. Если говорить о трех секретах влияния, то это – безусловно, сила, секс и деньги.

Если физическая сила, секс, внешняя привлекательность и деньги обладают такой огромной силой, то каким образом поставить себе на службу, себе в помощь эту энергию физическую, сексуальную, и энергию денег?

Люди меняются благодаря двум причинам:

- 1) когда их заставляют жизненные обстоятельства;
- 2) когда люди приходят на тренинг.

Если человеку важно, чтобы у него было более высокое финансовое состояние, ему необходимо прокачивать свои навыки влияния. Если человек хочет, чтобы у него было больше личных отношений, сексуальных отношений, ему необходимо усиливать навыки влияния. И если человек больше хочет безопасности финансовой, физической, ему точно также необходимо прокачивать свои навыки влияния.

Как бороться с проблемой «отложу-ка я на завтра»

Для того чтобы начать над собой работать, для того чтобы начать достигать целей эффективно и уверенно, первое что нужно сделать, это оценить, что вы имеете сейчас.

Возьмите основные спицы «колеса жизни» - финансы, личная жизнь, здоровье и спорт, драйф по жизни. Оцените, насколько вы выросли и выросли ли вообще в этих направлениях за последние два месяца. Самое сложное это заставить себя снять «розовые очки» и посмотреть на результаты. Если вы уже поняли, что у вас не все так красиво, как хотелось бы, то это тоже уже не плохо, потому что вы знаете, с чем и над чем сейчас можно и нужно работать. Если вы решили работать, то не стоит это откладывать на завтра, потому что самая продвинутая форма сливания себя, помимо отсутствия веры в свои силы, отсутствия огня в глазах, это фактор «отложу-ка я на завтра».

«Отложу-ка я на завтра» – это серьезная проблема. Поэтому начните бороться с ней уже сегодня, посмотрите, какие действия по основным четырем стезям вами могут быть предприняты в рамках ближайшей недели. Посмотрите, какие дела, действия вы можете уже сделать, прокачивая себя и создавая задел дальнейшего движения и продвижения к целям.

Хочешь дотронуться до мечты? Нарисуй ее!

Что вам поможет в дальнейшем вашем движении, в реализации ваших целей помимо твердого и жесткого намерения? Это возвращение намерения достойно прожить свой день не с утра, а уже сегодня вечером. Сегодня вечером вы должны настроиться на то, что завтрашний ваш день будет кардинальным образом отличаться от тех дней, которые обычно вас преследуют.

После того, как возрастите намерения, решите действовать, важно грамотно поставить себе цели. От постановки ваших целей зависит то, насколько эффективно эти цели будут реализовываться.

Проблема в том, что большинство людей не могут правильно ставить свои цели. Есть система постановки SMART-целей. Смысл этой системы в том, что цель должна быть конкретной, достижимой, измеримой, реалистичной и ограниченной по срокам. Когда вы ставите себе цель - занятие спортом, вы не пишете «занятие спортом», а вы пишете «заниматься вот этим, этим и этим».

Цель должна измеряться. Вы должны определить для себя, как это будет конечно измеряться, будете ли это подготовка к выступлениям на соревнованиях или это будет суммарное количество часов, которое вам нужно будет провести в спортзале. Если не будет измеримости, вы не сможете свериться, и опять начнется одевание «розовых очков», когда вы вроде бы что-то делали, но живот остался дряблым, бицепсов нет, и никто не восторгается упругостью вашего тела.

Цель должна быть достижимой.

Очень важно, чтобы цель была поставлена по времени. Вы должны определить, до какого числа цель должна быть реализована. Если цель не поставлена по времени, то, скорее всего, ваши мозги найдут, как обосновать вам, почему цель не реализована, и постараются сделать так, чтобы эта цель была отложена в долгий ящик.

Прорисованная цель, цель, расписанная на «доске желаний» достигается лучше и легче, чем цель, которую вы просто написали на бумаге. Потому что человек может помнить о целях, но потом каких-то один-два резких толчка, порыв ветра и голова уже смотрит в другом направлении, и человек забывает о том, что он себе планировал и обещал с утра. Эта доска позволяет вам видеть, к чему вы идете.

3 пункта, которые перевернут всю вашу жизнь

Каждый человек о чем-то мечтает. Каждый чего-то хочет достичь или иметь. Но не у всех это получается. Для начала нужно что-то сильно захотеть. Желание иметь что-то, желание достичь чего-то – это и будет цель, к которой вы будете идти каждый день, которую вы будете добиваться. Цель должна быть конкретная. Например: развитие бизнеса, выйти на доход 100 тысяч рублей в месяц.

А теперь подумайте, как вы ее хотите осуществить? Что вы уже сделали для этого? Что делали больше обычного, чего раньше не делали? Может быть, это было обучение, написание книги, проведение семинара, поиск новых клиентов. Вам нужно найти новые способы заработка.

Почему у 97% людей не получается достичь цели? Это происходит по одной простой причине, люди не знают, что они хотят. Если вы хотите заработать полмиллиона рублей в месяц, то надо понимать, как вы это будете делать. Хотеть и что-то для этого делать и сделать – это разные вещи. Нужно постараться определить для себя цель.

Быть хорошим специалистом, быть независимым в старости, быть самым успешным – это цели, к которым можно идти вечно. При этом каждый раз вы поднимаетесь на новый уровень, на новую ступень, и каждый раз вам хочется еще выше. Редко встречаешь людей, которые всем довольны, которые считают, что лучше их самих, богаче, успешнее не бывает.

Итак, для осуществления желания необходимо поставить цель, а затем понять, что можно уже делать для ее достижения.

Для начала надо найти зону интереса и зону компетенции. Когда эти две зоны совмещаются, тогда получается успех. Чтобы найти эту золотую середину, надо лист бумаги разделить на две части. В первой части написать свои интересы, написать, что интересно делать в жизни, и что из этого хоть немного получается. Примером могут быть вязание, написание текстов, путешествия.

Когда вы определили свои интересы, из всего списка надо выбрать три пункта, в которых вы разбираетесь лучше всего. Определите, что из этих действий вам нравится делать. Что вы делаете лучше всего, и это доставляет вам удовольствие? Кто не может определить свои интересы, должен понять, какие действия приносят ему удовольствие.

Если вы начнете бизнес ради денег, ради того, чтобы больше заработать, то очень быстро вы поймете, что пошли неверным путем. Множество трудностей вас сломят. И вам не надо будет уже никаких денег. Вы будете думать только об одном - лишь бы это не делать. Как только это случится, у вас не будет ни денег, ни работы, ни интереса. После чего вам будет очень тяжело приходиться в рабочее состояние.

Отрицательная мотивация не даст вам стремиться к чему-либо, не даст расти как личность, как профессионал своего дела. Для того чтобы хорошо заработать, нужно найти то, что реально приносит вам удовольствие. Это действие должно не только хорошо получаться, но и быть интересным.

Как подготовиться себя к большому прыжку

Итак, вы ставите цель. Цель должна быть большая, конкретная и точная. Она не должна быть размытая, должна обладать рамками. Эта цель должна быть на год.

Если цель настолько большая, что вы ее не можете выполнить, то ее надо сократить в два раза. Ставя перед собой огромную цель и начав ее выполнять, вы увидите, что ничего не получается. У вас не останется энергии, для того, чтобы постоянно повторять результаты. Вы должны постоянно ставить цель и ее делать.

Если вы ставите цель и ее не делаете, то организм привыкает к тому, что «голова сказала, а руки не хотят». Руки привыкают за 21 день ничего не делать. В следующий раз вы начинаете прописывать свою цель, которая вам не интересна или к вам не относится. Мозг не понимает, что вы должны сделать, для того чтобы ее достичь.

Ставя цель, ее нужно разделить на крупные блоки. Каждый блок разбить на 5-6 задач. И в неделю надо выполнять одну задачу полностью. Эту планку могут делать все. Нет ни одного человека, кто это сделать не сможет. Если в неделю вы не будете финалить одну задачу, то попрощайтесь со своей целью навсегда. Вы останетесь при тех же деньгах. Результата вы не получите.

На большой скорости по любимой трассе

Итак, у вас есть мечта. И вы поставили себе цель – превратить эту мечту в реальность. Чтобы поставленная цель не превратилась в болтологию, вы должны разделить ее на три блока задач.

В первый блок будут входить важные задачи, которые вы хотите выполнять. Во второй блок войдут задачи, которые необходимо сделать. А третий блок поместит в себя все оставшиеся задачи.

В этом и различается подход многих людей в решении проблем. Надо всегда делать то, что хочется. Для того чтобы что-то новое получить, нужно зафиналить что-то старое и что-то начать делать.

Когда вы поставили себе конкретную цель, то чтобы ее достичь, вы должны иметь пошаговый план, ведущий к этой цели.

- 1) Уменьшение цели в два раза. Если цель будет меньше, то она будет выполнима. Чем быстрее выполните одну цель, тем быстрее достигните и другую.
- 2) Поиск зоны интереса. Вам надо найти такую тему, которая вам будет интересна по десяти балльной шкале более чем на пять баллов. Если интерес составляет меньше пяти баллов, то необходимо найти другую цель не менее важную, но интересную.
- 3) Деление цели на 6-8 блоков. Каждый блок включает в себя по 3-5 задач. Сначала идет написание больших шагов к цели. Кому сложно будет увидеть маленькие задачи в блоках, можно написать по одной задаче в каждом блоке.
- 4) Каждый блок получает свой временной отрезок. Ставится дедлайн – точка остановки, в которой можно будет оглянуться и увидеть сделанное. Это должно быть 10 дней или 2 недели, но не больше. Дедлайн нужно ставить не на блок работы, а по группам задач к каждой цели в каждом блоке.
- 5) Написание для себя первых трех шагов. Приступить к их выполнению с завтрашнего дня.

Первый шаг нужно делать, не откладывая ни одного дня. Хотя бы маленькая часть должна быть выполнена.
- 6) Ускорение. Ускориться и достичь состояния, позволяющего заканчивать дела. Не терять мотивацию, не обращать внимания на трудности и быть одновременно заряженным. Иметь возможность найти в себе энергию.

Как разгадать секрет пожизненного богатства

Если вы не будете меняться, то и ваши дети не будут меняться. У них не будет нужды в этом. Если дети видят, что их родители не развиваются, если они не видят в них интереса, интереса как личности, то они будут искать яркие личности в других местах. Вам повезет, если это будет не двор и неплохая компания.

Ребенок должен видеть, как родители работают над собой, как они во многом себя ущемляют ради его светлого будущего. Это первый шаг в безбедное завтра. Если вы хотите воспитать ребенка, который в будущем станет финансово независимым, то вы должны поменяться сами. Ваши дети должны равняться на вас.

Вы не должны решать свои проблемы на детях, как на подопытных кроликах. Сначала научитесь решать их самостоятельно, а потом включайте в процесс своих детей.

Многие родители не дают детям право выбора. Они сами решают, чем ребенок будет заниматься и какую профессию получать. Но если интересы детей и родителей не совпадают, то детям будет не только неинтересно учиться, но и находиться в этих коллективах. Из них вырастут люди со слабым эго, неспособные достигать своих целей. Задумайтесь над этим.

Второй шаг к богатству заключается в том, что надо показывать пример окружающим. Вы должны становиться быть лучшими не просто в каких-то мелочах, вы должны становиться быть лучшими так, чтобы это было видно окружающим. Если окружающие не будут видеть ваши улучшения, то цена таких изменений невелика.

Главная задача показать детям и вашему окружению, что вы можете меняться сами, что на вас можно равняться.

Следующий шаг заключается в том, что вы должны начать влиять на своих окружающих своими действиями. Есть поговорка: скажи кто твой друг, и я скажу кто ты.

Постарайтесь, чтобы вас окружали интересные люди. Многие общаются с людьми из-за того, что давно знакомы. Надо минимизировать такое общение. Надо менять свое личное окружение, чтобы вы становились интереснее для себя. Если завтра вас будет беспокоить человек, который вам не интересен, то просто ему не отвечайте, либо ответьте сухо и коротко.

Если вы сами не готовы в себе что-то менять, то никто вам не сможет помочь, стать богаче. Учитель приходит тогда, когда готов ученик. Меняйтесь и начинайте быть успешными, начинайте богатеть.

Как обычная игра приносит ошеломляющие доходы

На первоначальном этапе создания бизнеса необходимо желание заниматься исключительно этим делом. Бизнес - это такая штука, которая отнимает у человека много времени. Бизнесмен всегда должен быть чем-то занят. Всю рутину выполняют сотрудники, в то время как собственник разрабатывает стратегию.

Сегодня стратегический менеджмент не является роскошью, без которой можно обойтись, а является реальным средством достижения поставленных целей. Это позволяет сделать компанию еще более успешной, обеспечить получение новых прибылей и увеличить ее стоимость.

Каждый руководитель, каждый собственник не должен останавливаться на достигнутом уровне. Чтобы не прекращать рост финансовой независимости, нужно выставлять себе новые задачи более сложные, чем предыдущие.

Умеешь управлять - умеешь зарабатывать

Если вы имеете бизнес, то не останавливайтесь на том, что вы уже достигли. Если вы остановитесь и заикнитесь на чем-то одном, то это будет плачевно. Начните вводить в свой бизнес новые идеи, доводя их до совершенства.

Каждый руководитель должен делегировать, но не у всех это получается. Чтобы этому научиться, необходимо давать своим сотрудникам право на ошибку. Не пытайтесь взвалить всю рутину на свои плечи. Позвольте кому-то сделать это от начала и до конца. По-любому ваш сотрудник допустит какие-то ошибки. Но это позволит ему получить опыт.

Прежде чем бросать человека в океан бизнеса, распишите ему пошаговый план действий. А дальше пусть он действует самостоятельно. Таким образом, у вас появится новый филиал или новое направление. И при этом вы не станете работать больше. Введите систему контроля работы ваших филиалов, это поможет держать руку на пульсе. Как только сотрудник чувствует на себе ответственность, он тут же начинает делать.

Сотрудники должны понимать, что вас волнует будущее компании. Вы включаете их в обсуждение вопроса вашей стратегии. Часто подчиненные будут нести всякую чушь. Но вы должны их выслушать и отнестись с пониманием. Изначально вы даете сотрудникам работу, которая требует больше, чем они могут сделать. Этим вы раскрываете их внутренний потенциал, заставляете ошибаться.

Ошибки – это показатель готовности вашего сотрудника к действиям. Если, боясь ошибиться, сотрудник перестает действовать, значит, это не ваш человек. Вы сможете управлять несколькими филиалами только тогда, когда научитесь мириться с тем, что ваши сотрудники будут делать хуже, чем вы. Разобрав ошибки, люди начинают работать по-другому.

Как выбрать правильного консультанта

Если вы хотите заняться новым направлением в бизнесе, но не знаете с чего начать, обратитесь к специалисту. Не надо изобретать велосипед или наступать на грабли, которые не однократно били вас по голове. В этом нет никакого смысла. Существуют быстрые методики создания бизнеса. Вот ими и надо пользоваться.

Конечно же, вы можете попробовать это сделать самостоятельно. Но когда вы погрязните в рутине, проблемы начнут наступать вам на пятки. Вы потеряете контроль над собой, и это отразится на всей вашей жизни. Зачем подвергать себя рискам? Всегда можно найти эксперта, который направит вашу энергию в нужное русло.

Чтобы найти хорошего специалиста, не надо иметь блат. Достаточно, воспользовавшись интернетом, найти координаты человека, который окажет вашему бизнесу первую помощь и поможет «родить» новый филиал.

По каким критериям необходимо выбирать специалиста?

1. Проведение «живых» тренингов

В современном мире существует множество различной информации о том, как создать бизнес. Если вы купили тренинг в записи и не дослушали его до конца, то результата не будет. Если вы прослушали курс, но не сделали так, как там говорилось, результата не будет. Вы можете просто не достичь тех результатов, которые были обозначены в тренинге.

2. Наличие нескольких экспертов

Когда вы общаетесь только с одним специалистом на протяжении длительного срока, зачастую у вас начинает «замыливаться» глаза. Это не есть хорошо. Это означает, что вы утомились и перестали «чувствовать» рынок. Выбирая тренинги, ориентируйтесь на специалиста, который приглашает на свои выступления других спикеров. Другие тренеры разрядят обстановку и внесут свежий взгляд в решение ваших проблем.

3. Информационная поддержка.

Покупая тренинг, обращайте внимание на предоставление бонусов. Хороший эксперт всегда вам предоставит дополнительную информацию, с которой вы сможете ознакомиться самостоятельно. Тренер не должен вас оставлять наедине с проблемами. У него всегда найдется методика, дающая ответы на многие ваши вопросы.

4. Известность специалиста

Эксперт, который проводит тренинг и продает вам свою методику, должен быть известным. Если его никто не знает, то лучше с таким человеком не связываться. Как прогрессивные люди, вы не должны обучаться у новичков. Вашими учителями должны быть только гуру.

5. Четкая ориентация на результат. В любом тренинге должно быть сказано о том, какой результат и за какой срок вы получите, благодаря данной методике. Если такой информации нет, значит, это что-то сомнительное.

6. Гарантии. Все прогрессивные тренеры дают гарантии своим методикам. Выбирая гарантированное обучение, вы на 100% становитесь успешнее, чем есть сегодня.

Итак, основная мысль книги:

Наша жизнь как полосатая зебра - периоды неудач чередуются с победами. Чтобы приблизить себя к очередной победе, надо чем-то пожертвовать. Шагая по дороге к богатству, вы обязательно столкнетесь с препятствиями. Кто-то развернется и пойдет назад, так и не достигнув цели. А кто-то постарается эти препятствия преодолеть. Для того чтобы заработать много денег, не нужно знать что-то особенное, не обязательно быть самым лучшим и самым знаменитым. Для этого достаточно разбираться в той теме, в которой вы хотя бы что-то делаете.

Возможно, какие-то первоначальные действия не дадут мгновенного результата, но это будет начало ваших действий. Самое главное в заработке больших денег или в новых личных достижениях, это совершение каких-либо действий, ведущих к цели. Необходимо приступить к действиям!

Лидерство – это та ступенька, которая поднимет вас на самый высокий уровень хоть благосостояния, хоть семейного благополучия, хоть чего-то еще и дает путевку в далекое светлое будущее.