



Работать меньше, зарабатывать больше. Возможен ли такой сценарий вашей жизни? Давайте разберемся вместе! И начнем с вопросов.

Первый. Приносит ли вам дело, которым вы сейчас занимаетесь, удовлетворение? Не просто удовлетворение, а кайф, драйв и эмоции каждую минуту! При одной мысли о вашем деле, чувствуете ли вы мощный прилив энергии и адреналина? Да? Или нет?

Какой хозяин, такой и пес. Если волочить ноги по направлению к вашим мечтам, то в конце пути вас ждет задремавшая цель. Только кайф, драйв и эмоции создадут тот уровень шума, который не даст вам уснуть на этом пути.

Мой вам дружеский совет. Бойтесь отсутствия эмоций! Бойтесь нейтральных цветов! Только энтузиазм и страсть принесут вам ценнейшие подарки.

В одной мудрой книге сказано «Ты не холоден и не горяч! О, если бы ты был холоден или горяч!!!»

Замечали ли вы, что часто жизнь одаривает двойной порцией благ бунтарей, хулиганов, экстремальных бизнесменов и менеджеров. Сейчас, мы не говорим о социальной справедливости и честности. Сейчас говорим только о фактах. А факты день за днем приносят нам подтверждение того, что настоящая жизнь кипит только там, где бурлят эмоции.

Прекрасный антипример Швейцария – самая известная нейтральная страна. вспомните, много ли вы знаете представителей этой страны в мире политики, искусства, музыки, спорта, которые изменили ход европейской и мировой истории? Правильно, ни одного!!!

Мой вам совет. Отправьтесь в путешествие за эмоциями. Уже сегодня откройте охоту за яркими впечатлениями. Представители национальностей, которые вступают в брак с соплеменниками, вырождаются. Мозги людей, которые привязаны к одному рабочему месту, к одному городу или стране, начинают плесневеть. Консерватизм и либерализм хорош для посредственностей, но не для людей, которые хотят получить колоссальные результаты!

Второй вопрос. Можете ли вы сказать, что ваша работа или бизнес приносят вам стабильный пассивный доход? Не просто пассивный доход, а истинную свободу, которую могут дать деньги!

Есть ли у вас сейчас возможность остаться дома или начать путешествовать? Свобода выбора транспорта? Свобода выбора города и страны проживания? Свобода выбора работы или бизнеса? Свобода выбора друзей и знакомых? Свобода выбора, которая дает возможность полностью заниматься вашим хобби? Если вы ответили «нет», тогда удвойте ваше внимание при чтении книги!

Все рекомендации прекрасно работают в моей жизни. Сработают и в вашей жизни, независимо от вашего жизненного опыта, возраста и материального положения.

Объедините ваш опыт с моими рекомендациями. Сделайте микс из вашего опыта и моих рекомендаций. Сохраните все лучшее, что у вас есть. Добавьте для себя только новые технологии. Ведь только вам решать, что вам использовать сегодня. Только такой подход даст вам быстрые и долгосрочные результаты. И конечно, сегодня только вам выбирать скорость вашего движения.

Итак, как работать меньше, зарабатывать больше? Переходим к первому ключевому принципу.

Первый ключевой момент – найдите ваше хобби и сделайте на нем деньги. Только в этом случае, вы сможете работать меньше, а зарабатывать больше.

Википедия - это энциклопедия, которую редактируют сами пользователи в интернете - приводит следующее определение хобби. "Разновидность развлечения, некое занятие, увлечение, не несущее

особой материальной выгоды, которым занимаются на досуге, для души. Хобби может быть хорошим способом борьбы со стрессом, кроме того занятия хобби зачастую помогают развить кругозор, расширить круг друзей и может помочь самореализоваться. То, что для одного человека является хобби, для другого может быть профессией".

Неплохое определение, но один пункт может ввести в заблуждение, а именно то, что хобби не несет материальной выгоды. Несет-несет! Да и еще какую!

Удивительно, но мало кто может сходу ответить на вопрос "какое у тебя хобби?". Когда ставишь такой вопрос, практически все хмурят брови, поднимают глаза вверх и пытаются вспомнить свое любимое дело.

Возникает небольшая пауза и наступает переломный момент. Человек, закрывается как устрица, или открывается, чтобы услышать рекомендации. С помощью нескольких наводящих вопросов все-таки человек обращается внутрь себя и находит ответ. Самые продвинутые мои знакомые моментально оживают и задают вопрос "сколько они могут заработать на собственном хобби?".

Сколько-сколько? Да сколько сами захотите!

Полностью ваш потенциал раскрывается исключительно через ваше хобби. Ваши хобби есть следствие ваших врожденных природных талантов. Ваше хобби есть часть вашей души. Ответьте, часто ли вы ищете ответы внутри себя? Взгляд внутрь себя иногда бывает недостаточно глубокий, чтобы распознать в куче прошлогодних осенних листьев ваше призвание.

Тормозят люди, с ответом на вопрос "какое у тебя хобби" только по тому, что привычка искать ответы снаружи, сильнее привычки искать ответы внутри себя.

С этой минуты начните думать о том, как превратить ваше любимое занятие в бизнес. Мало, кто догадывается, что хобби может стать источником высококачественного кайфа и драйва. В этом случае, деньги становятся приятным бонусом от жизни за ваш выбор заниматься любимым делом!

Луи Армстронг - известный джазовый музыкант и певец решил не скромничать, и по всему миру раструбил о своем таланте. Сделайте и вы точно также!

Следующие несколько советов помогут вам распознать ваше хобби и таланты.

Первая рекомендация связана с вашим свободным временем.

Ответьте, что вы чаще всего делаете в свободное от работы время? Какие темы вы чаще всего обсуждаете с вашими друзьями? Какие обязанности в семье или по дому вы выполняете с особым удовольствием? Печь кексы и медитировать на рыбалке тоже идет в зачет. Все идет в зачет!

Ростки вашего таланта вряд ли пробьются через заросли вашей самокритики. Поэтому, с этой минуты перестаньте обесценивать ваши таланты.

Запомните следующий совет для борьбы с самокритикой, который применял Уолт Дисней, в своей практике. Этот американец создал не только потрясающие мультфильмы для детей, но и самые известные парки аттракционов во всем мире.

Обсуждение нового проекта он делил на три этапа. На первом этапе запрещалась критика в любом виде, и одновременно, поощрялся любой полет мысли вплоть до полного бреда. На втором этапе его команда составляла план реализации любых идей, которая возникли на первом этапе. Подчеркиваю, любых! Только на третьем этапе из списка готовых бизнес-планов выбирались лучшие проекты.

Используйте эту технологию и вы. Запрещаю вам критиковать себя на этапе поиска скрытых талантов и вашего хобби. Перестаньте выливать на себя грязь, оставьте эту работу для других. А эти "другие" появятся! Гарантирую вам!

Вторая рекомендация по поиску вашего хобби.

Вспомните, какие ваши способности на работе вызывают постоянные восхищения ваших коллег? По каким вопросам ваши сотрудники чаще всего обращаются к вам и только к вам? По каким вопросам ваши клиенты чаще всего обращаются к вам и только к вам? Еще. Вспомните ваши проекты, за которые вы лично боролись не только ради денег?

Интересно услышать от вас, что в течении 8 часов вы можете делать без усталости? Вспомните тот день, когда вы забыли пообедать или поужинать. Я вам гарантирую, что в этот момент вы были заняты исключительно вашим хобби!

Третья рекомендация. Прислушайтесь к комплиментам в ваш адрес.

Мнения со стороны часто бывают очень объективными. Обязательно вспомните те золотые комплименты, которые вы носите в вашем сердце на протяжении всей вашей жизни.

Ловите комплимент и от меня. Несмотря на ваши достижения и жизненный опыт, вы не останавливаетесь на достигнутом. Вы обладаете качествами активного и целеустремленного человека, а именно, вы любопытны, вы открыты для нового, вы рискуете. Откуда я это знаю? Знаю! Ведь, вы рискнули приобрести эту книгу! :)

Рекомендация номер четыре.

Ответьте, какие газеты и журналы вы чаще всего покупаете? За какие книги вы выкладываете любую сумму денег? За какие телевизионные передачи вы воюете каждый вечер с членами вашей семьи? Какая тематика вашего любимого канала? Какая тематика любимых сайтов в интернете?

Варианты ваших ответов в виде списка запишите на бумагу. Потом, сравните первый и второй вариант. Оставьте тот, который будит больше эмоций. Далее, сравните выбранный вариант хобби с третьим вариантом. Опять выберите лучший. Так пройдите до конца списка. На выходе вы получите ответ о вашем настоящем любимом деле!

Ваше хобби есть продолжение ваших талантов. Признаться себе, что у вас есть таланты - это первая вершина мастерства. А заработать деньги на таланте, есть вторая вершина мастерства.

Каждый, кто добился настоящего успеха, занимался исключительно любимой делом. Все, кто продолжают бороться за деньги, до сих пор добровольно выстраивают целые состояния и бизнесы другим людям. Как друг говорю вам, что жалкое оправдание, типа "я набираюсь опыта", с вами не прокатит. Набирайтесь опыта и набивайте шишки внутри вашего хобби или бизнеса. Ок?

Допустим, что вы действительно определились с вашим талантом и хобби. Могу гарантировать вам, что если вы не сделаете следующий важный шаг, то вы растратите ваши таланты быстрее, чем вы их нашли.

Есть два варианта развития событий. Первый, ваши таланты обрастают мхом ежедневных забот. Как только вы начнете косить левым глазом в сторону ваших ежедневных забот, то немедленно получите в правый глаз ваших талантов.

В большом количестве мелкие заботы отвлекают от работы, которая приносит максимальный результат. Ежедневные заботы - ваш враг номер один. Помните об этом! И всегда держите в фокусе ваше любимое дело!

Второй вариант негативного развития событий. Вы держите в фокусе ваше хобби. Ваша преданность является примером для учебников истории. Однако берегитесь соблазнов. Жертвами соблазнов становятся как сильные, так и слабые люди.

Как только вы начинаете вашу деятельность, связанную с вашими талантами, как грибы после дождя, появляются соблазны вернуть вас в старый мир. Запомните, что соблазны не приносят результат, а являются лишь частью проверки на прочность вашего характера. Не сможете продержаться? Победа за соблазном. Сможете? Победа - за вами! Готовьтесь к следующим соблазнам.

Как противостоять вашим ежедневным заботам и сладким искушениям? Слышали ли вы когда-нибудь об аффирмациях или положительных утверждениях?

Принцип действия аффирмаций очень простой. Вы ежедневно прослушиваете аффирмации, которые постепенно проникают в ваше подсознание и формируют ваше поведение. Как известно, подсознание напрямую управляет нашими действиями, и соответственно, результатами. Принцип действия аффирмаций прост. Если не вы себя прогрузите, тогда прогрузят вас. Если не вы себя сделаете, то сделают вас.

Если ни фига не получается в жизни или бизнесе, тогда просто вдолбите в себя позитивные мысли и цели с помощью аффирмаций. Возьмите всю вашу библиотеку по популярной психологии и сожгите на глазах изумленных родственников. Воспользуйтесь только вашим набором положительных утверждений.

Рецепт приготовления аффирмаций прост. Сядьте и вначале запишите, каким вы хотите быть. Потом, что вы хотите получить. Затем, озвучьте то, что записали.

В онлайн курсе о мотивации на сайте www.IgorOsipenko.com вы найдете бесплатные программы для записи звука. Два клика и у вас будет собственное радио, которое будет днем и ночью вещать вашему подсознанию новости из вашей будущей жизни. С помощью плеера или автомагнитолы, вы в любой момент сможете накачать самого себя картинками вашей будущей прекрасной жизни и высокого дохода.

Реклама, телевизор, книги, аудиокниги, семинары, тренинги, родственники, знакомые коллеги по работе заполняют все пространство вокруг вас. Создается впечатление, что прогрузка информацией вокруг вас больше, чем кислорода. Жертвой информационных атак становятся даже те, кто не читает газет и не смотрит телевизор.

Силы не равные! С одной стороны армия профессиональных рекламистов, пиарщиков, копирайтеров и маркетологов плюс отдельным фронтом выступают консерваторы и зануды. С другой стороны - вы один! Игра уж точно не в вашу пользу!

Поэтому возьмите себе в союзники ваши аффирмации, ваши положительные озвученные мысли. Помните, что вначале идет ваш талант. Потом ваш характер, который вы сможете отшлифовать с помощью аффирмаций. Затем, следствием ваших отполированных талантов и вашего характера станут ежедневные действия.

И через некоторое время вы можете рассчитывать, что при минимальных усилиях вы будете получать максимальные результаты. Любая другая схема приведет к потере времени и мизерным результатам. Что выберете вы: много работы, слабый результат или мало работы, большой результат?

До сих пор, к сожалению, большинство людей покупают два билета - один для головы, другой для ног. Голову сажают в один поезд, ноги в другой. Обычно эти поезда идут в разных направлениях - голова и сердце едут в сторону ваших талантов, а ноги плетутся в сторону навешанных на вас моделей поведения или чужих целей.

Рекомендую вам выбрать прямую дорогу к вашей жизненной цели через ваши таланты и хобби. Что думаете?

Подведем краткий итог: для того, что бы работать меньше, а зарабатывать больше, найдите ваше хобби и заработайте с его помощью!

Второй фундаментальный принцип. Поверьте в то, что мир изобилен. Верьте в изобилие.

По поводу веры прекрасно высказался французский писатель и просветитель Дени Дидро: "Чудеса там, где в них верят. И чем больше верят, тем чаще они случаются"

Ваша жизнь есть результат ваших мыслей. Успех - есть зеркальное отражение положительных мыслей. Соответственно, неудача - есть отражение в разбитом зеркале ваших отрицательных мыслей.

Умственная работа легче физической. Почему многие выбирают тяжелый физический труд? Потому что не знают, что умственная работа легче, да и результаты приносит более крутые.

Следующая ментальная установка поможет использовать потенциал вашего хобби на все 100%. Просто скажите себе: "Я верю в изобилие в моей жизни!".

Владея этой техникой внушения, вы никогда не будете перед выбором "или-или". "Или" - это предлог-убийца вашего изобилия! Вместо "или быть здоровым или быть богатым" станьте "и здоровым, и богатым".

Еще. Почаще задавайте себе один и тот же вопрос «а почему бы и нет?» Скажите, почему бы не иметь 2-3 пары часов, 2-3 автомобиля, 2-3 квартиры в разных городах, 2-3 проекта, 2-3 компании?

Установка на изобилие плюс вера в безоговорочный успех приводит к поражению? Конечно, нет! И богатство, и здоровье, и внутренний комфорт могут мирно существовать в вашей жизни. Повторяйте себе "Мой мир изобилует! Мой мир изобилует! Мой мир изобилует!"

Факты говорят о том, что корону благополучия одевают как святоши, так и бандиты. Верно и другое, сегодня в пробитой каске бедности также ходят и святоши, и бандиты. Действительно, для некоторых людей жизнь проливает золотые дожди возможностей и денег, а у других засуха и вечная нехватка денег.

Благополучие совершенно разных людей, в нашем случае святоши и бандита, не зависит от окружающего мира, а напрямую является следствием их мыслей. Возможности у всех равные! Подход к изобилию разный!

Неважно, кто вы сейчас! Важно, куда вы идете! Вы всегда сможете жить на порядок лучше! Вы всегда сможете зарабатывать на порядок выше! Вы всегда сможете получить безопасность на порядок выше! Выбор только за вами!

Давайте представим следующую ситуацию. "Слушай сюда, Миша (или Майкл, или Мойша)" - говорит Господь Бог, - "так как у меня сейчас плохое настроение, то быть тебе неудачником и пасти задних". "Натали!" - продолжает Господь, - "настроение, кажется, у меня улучшается, но не совсем, поэтому быть тебе яркой

посредственностью, дорогая". "А вот тебе, Александр" - вещает Бог, - "я дарю одну возможность за другой, да и еще тысячу бонусов в виде друзей и связей".

Смешно надевать эту историю на себя! Однако, если вы дизайнер собственной жизни, тогда сотворите вариант полного достатка. Интересный факт, люди, которые купаются в достатке или роскоши, говорят, что они ПОЛУЧИЛИ, а не ЗАРАБОТАЛИ все предметы роскоши и достатка. Держите еще несколько фраз о достатке, которые используют эти люди "я верил" и "не могло быть иначе"!

Три варианта - быть неудачником, оставаться посредственностью или быть в изобилии - сегодня выбираете только вы! Предлагаю вам думать исключительно в терминах изобилия. Богатство перейдет к вам быстрее, если вы верите в то, что вы в достатке и роскоши. Если вы не можете сходу найти причину для изобилия, тогда подумайте, что сама ваша жизнь и факт того, что вы живы, уже является бесценным богатством и роскошью.

Начните нагло думать, что любое ваше положительное желание уже исполнилось! Допустите мысль, что любой предмет создан для вас в этом мире.

Дом вместо квартиры! Почему бы и нет? Два автомобиля вместо одного! Почему бы и нет? А помахать рукой из космоса? Почему бы и нет?! Работать меньше, а зарабатывать больше! Почему бы и нет?! Ответьте мне, кто вам вообще внушил, что чудеса случаются не с вами, а только с другими людьми?!!

Есть одна вопрос, который требует ответа. Чтобы верить в изобилие надо знать, как выглядит «это самое» изобилие. Заметили ли вы, что часто причиной ваших мечтаний является что-то новое, великолепное и блестящее.

Картины ваших мечтаний о достатке, богатстве и изобилии напрямую связаны с вашим КРУГОЗОРОМ. Давайте договоримся, что под кругозором мы будем понимать сумму ваших эмоций, жизненного и делового опыта. Расширить кругозор - значит добавить побольше эмоций в вашу жизнь. Чем богаче ваш кругозор, тем более яркие эмоции вы сможете зажечь внутри себя.

Одним из источников эмоций являются путешествия в другие города и страны. В ближайшую неделю оторвите вашу пятую точку опоры и смотайтесь в соседний город за 150 км. На первых порах поможет. Однако этого мало.

Особенно разбудят ваши эмоции страны с другой культурой, экономикой и природой. Отправляйтесь туда, где большинство жителей имеют другой разрез глаз и цвет кожи. Посетите страны с развитой экономикой, там есть чему поучиться. Именно там можно найти яркие примеры изобилия. Деловые командировки или тренинги в другие города и страны тоже прекрасный повод подсмотреть новые картины для ваших мечтаний.

Чтобы мечтать о бесконечном изобилии, необходимо верить еще в несколько принципов. Вера в личную безопасность и вера в крепкое здоровье позволит вам выдержать любые физические и психологические нагрузки. А вера в деловую безопасность позволит безгранично мечтать об увеличении числа ваших клиентов и партнеров.

Известный тост "чтобы у нас все было и нам за это ничего не было!", по сути очень близкий к теме личной и деловой безопасности. Просто поверьте в то, что ваша жизнь постоянно вручает вам не только предметы ваших мечтаний, но страховой полис в придачу на все ваши мечты.

Идите по жизни с глубокой верой в то, что за каждым новым поворотом вы получите от жизни еще больший приз, еще более крепкую безопасность. Вера в безопасность есть часть веры в изобилие. Будьте всегда начеку, потому что одна негативная мысль способна убить годы подготовки к вашему жизненному триумфу.

Сегодня вы достойны изобилия только по одной причине - просто потому, что вы ЕСТЬ! Других причины и не надо! Независимо от того, какой герб на обложке вашего паспорта и сколько денег сейчас на вашем счету! Ваше присутствие на этой планете уже является мощным аргументом в пользу вашего богатства и изобилия!

Подведем итоги. Чтобы верить в изобилие необходимо знать, как выглядит это изобилие. Собирайте картины достатка, налегке выезжаете с насиженного места и возвращаетесь с новыми идеями. Обязательно верьте в личную и деловую безопасность, так как два этих понятия являются важнейшей частью вашего достатка и изобилия. Ок? Переходим к следующему принципу?

На этот момент вы уже знаете два мощных принципа, которые и напрямую влияют на эффективность вашей работы. Первый принцип: найдите ваше хобби и сделайте на нем деньги. Второй: верьте в изобилие в каждой области вашей жизни.

Влюбитесь в действие - это третий принцип эффективности, который придаст вашему бизнесу или карьере энергию и скорость. Если перефразировать Билла Гейтса, то получим, что "бизнесом, или английский вариант "делом", со скоростью мысли занимаются люди без тормозов".

Знаете ли вы такое место, где таланты, способности и возможности штабелями лежат в огромном количестве? Хотите узнать, где находится самая большая база бесценных идей и денежных проектов?

Как вы думаете, я говорю о школах и о вузах? Я говорю о вашей работе? Думаете, я говорю о тренингах, семинарах или наставниках? Может быть, я имею в виду книги или аудиокниги? Нет и еще раз нет!

Безграничное количество талантов, способностей и возможностей находятся... на кладбище! Да-да, именно там! Моря потерянных талантов и океаны упущенных возможностей навсегда засыпаны землей или испарились в крематориях. Грустно?! Нисколько! Просто нет времени грустить!

Что же делать, чтобы не унести ваши способности и таланты в мир иной, а использовать ваши навыки еще при жизни?

Для большинства действий план совершенно не нужен. Чтобы включить компьютер вам не надо, планировать включить компьютер. Просто включите! Чтобы ответить на письмо клиенту, вам не стоит записывать в ваш ежедневник этот пункт. Просто ответьте!

Для того, чтобы написать статью по вашей теме, достаточно начать ее кнопать на клавиатуре! Запишите себе в ежедневник: с-е-г-о-дня я планирую включить телевизор, чтобы посмотреть новости. Бред полный!

На пешеходном переходе зажегся зеленый свет. Что вы будете делать? Купите стол, нарисуете схему движения и отметите места, где на "зебре" расставить запасы провизии и воды. На всякий случай, на пятой полосе зебры запланируете перезвонить страховому агенту, чтобы выписал страховку? Конечно же, нет!

В моей практике, я часто встречаюсь со следующим подходом моих знакомых к написанию книг. Автор с самого начала нацелен на идеальный вариант своей книги. Ну-ну! Как вы думаете, к чему приводит чрезмерное стремление к идеальности? Правильно, к потере времени и истощению сил! Вошканье над текстом утомляет. Энтузиазм уходит и к автору приходит чувство, что на него надели кандалы и отправили на урановые рудники.

На самом деле главная проблема спрятана в отсутствии первого шага, первого действия! Поэтому до сих пор вечный огонь горит в честь тех, кто никогда не написал свои книги, рассказы и лекции. Аминь!

Но это еще не все! Отсутствие действий вызвано не только стремлением к идеалу, но и страхом критики. Удивительно, но во главе команды ваших критиков стоит ни кто иной, как вы сами! Ответьте честно, кто первый критически относится к вашему проекту или книге? Правильно - конечно же, вы!

Изменить прошлое невозможно. Попытки изменить прошлое - это клиника. Попытки критиковать тот проект, которого еще нет, тоже клиника. Так почему же вы пытаетесь критиковать то, чего еще нет?! Ответьте, почему вы критически относитесь к тому проекту, который пока еще не стартовал?! Можете не отвечать! Ответ тем более не имеет значения, если в нем есть хоть капля оправданий вашим бездействиям!

Как вы узнаете мнение о вашем проекте, пока его не запустите? Если вы критикуете то, чего не существует, тогда вы стоите перед воротами сумасшедшего дома! С одной стороны вы являетесь творческим гением и идейным вдохновителем проекта. С другой стороны - судьей и киллером вашего детища. Попробуйте одной ногой лупить вашу другую ногу, при этом ваше тело направить в сторону вашей цели. Если и дойдете до вашей цели, то хромым и усталым!

Давайте договоримся, что с этой минуты, в течении 21 дня, вы станете не судьей, а адвокатом ваших проектов. Объявите мораторий на критику в течение 21 суток. За это время у вас выработается привычка быть лояльным к себе.

Введите штраф в размере 1 евро за каждое кривое слово в адрес вашего проекта, и в том числе, в ваш адрес! Отложенные таким образом деньги направьте в "Фонд озеленения вашего города". Уверен, что вы будете первым, кто от мэра получит алюминиевую медаль и абонемент в оперный театр за вклад в озеленения вашего города. Мой вам совет: НЕ ДОПУСТИТЕ, ЧТОБЫ ВАШ ГОРОД СТАЛ САМЫМ ЗЕЛЕНЫМ!

Давайте уделим внимание и внешней критике. Фактически ваша работа или бизнес, ваш проект или книга, дают возможность заработать критикам славу, а иногда и деньги. Фактически вы становитесь работодателем для критика и благодетелем для его семьи. Так что, если вы мечтаете о благотворительности, тогда будьте

щедры, создавайте один проект за другим и давайте повод за поводом критиковать вас.

Что может еще вас остановить? Отсутствие технологии запуска проекта. Отсутствие первоначального капитала. Отсутствие навыков продаж. Отсутствие персонального сайта. Присутствие цунами в Таиланде. Страх ошибок и страх критики. Черная кошка, головная боль ребенка, политические выборы и смена власти в стране, плотный ужин или отсутствие завтрака. Продолжить?

Тот, кто ищет оправдания, тот всегда их находит. Кто в поиске решений, тот тоже всегда их находит. Выбор всегда остается только за вами!

Напомню вам о том, что для большинства действий не требуется планирования. Однако, если ваш проект долгосрочный, в него вовлечены люди и большие материальные ресурсы, тогда в начале проекта планирование необходимо, как воздух. Ваши планы - это колеса вашего автомобиля, а ваши действия это двигатель. Но придерживайтесь вашего плана без фанатизма.

Ключевые моменты в планировании: контроль сроков и гибкость. Задайте время начала и окончания проекта. Если ваш проект не будет иметь срока завершения, тогда все ваши действия растянутся до бесконечности.

Сделайте ваш план гибким. План - это не гранит. Сделайте так, чтобы ваш план был податливым, как пластилин. Основное свойство пластилина - это изменять форму, при этом сохраняя объем. В вашем случае объем - это ваша цель. Будьте гибкими на пути к вашей цели.

Давайте подведем итоги. Для большинства ваших действий планирование бесполезно. Поэтому действуйте немедленно и прямо с этой минуты. Наберите скорость. Больше скорость - меньше ям. Противопоставьте планированию действие! Подзабудьте про лень и планирование! Но всегда помните ключевые слова: поиск, гибкость, действие и скорость!

Четвертый принцип. Максимально используйте ваши ресурсы!

Мечта много зарабатывать и работать меньше, преядет к вам раньше, если вы станете использовать эффективно то, что находится у вас под рукой. Американский президент Теодор Рузвельт сказал: «делай, что можешь, с тем, что имеешь, там, где ты есть» и немного позже добавил: "великой нацией нас делает не наше богатство, а то, как мы его используем"

Ресурсность, эффективность, использование потенциала, коэффициент полезного действия - все эти термины пришли к нам из разных наук, но смысл одинаковый, т.е. используйте то, что под рукой с максимальной выгодой, и не ищите себе другое.

Насколько сегодня вы используете ваш внутренний потенциал? Насколько сегодня вы используете потенциал вашей работы или бизнеса? Могу гарантировать, что если вы раньше не задумывались над темой эффективности, тогда сегодня вы используете не более 10% вашего потенциала.

Чтобы увеличить вашу эффективность используйте правило «от простого к сложному и от бесплатного к платному». Простые инструменты ведения бизнеса, как ни странно требуют определенных навыков. Часто проходит 2-3 года перед тем, как человек осознает, что сложные проекты обычно реализуются простыми действиями. Микеланджело спросили, как он ваяет свои скульптуры. "Все просто", - отвечает гений - "я беру камень и отсекаю все лишнее".

Для осуществления любого вашего проекта необходимы ресурсы и время. На нехватку идей, денег, команды жалуются многие. Только немногие используют максимум возможностей из минимума средств.

Давайте все ресурсы разделим на внешние и внутренние. Внешние - это кредиты, делегирование работы другим компаниям и ваши связи. Внутренние - это ваши личные запасы денег, ваша квартира или дом, ваши идеи.

Всегда, перед тем как использовать внешние ресурсы, подумайте, как вы можете использовать ваши личные ресурсы. Например, кредит на развитие бизнеса - это внешний ресурс. Ваша идея бесплатной рекламы - это личный ресурс. Снять офис - внешний ресурс. Использовать квартиру или гараж в начале вашего бизнеса - это личный ресурс.

Для такой работы, как поиск внутренних ресурсов и бесплатных идей, необходимо на полную катушку включить ваше воображение. Без определённой доли воображения любая работа - это просто нудное занятие. Если вы сегодня из 1 доллара извлекаете 50 центов, тогда эффективность или потенциал используется только наполовину.

В малых числах не так видно разницу в эффективности. Однако в относительно больших цифрах разница огромна. Если ваша эффективность 50%, то на каждые из возможных 1000 долларов вы зарабатываете, всего лишь 500\$ и одновременно недополучаете 500\$.

Недополученные 500\$ мы не видим и не можем потрогать. В этом весь подвох!

Если вы владелец кредитной карты, то наверняка вы замечали, что оплачивать товары значительно легче только потому, что вы не держите "живые" деньги в руках. Владельцы электронных счетов в интернете тоже становятся жертвой легкого расставания с деньгами, так как свои виртуальные деньги они не достают из кошелька.

В хозяйственном праве существует понятие - недополученная прибыль. Одна компания подает иск на другую и требует компенсировать недополученную прибыль. Например, в случае простоя оборудования, брака или несвоевременной поставки сырья. Ваша жизнь является уменьшенной моделью компании. Подумайте, может быть и вы, сегодня являетесь ярким примером недополученной прибыли.

Не обязательно недополучать деньги. Можно недополучать и эмоции. Вы меня прекрасно поймете, что значит недополученные эмоции, если вы навсегда теряли друзей или родителей.

Резюме: тренируйтесь использовать по-максимуму ваши ресурсы! Выжмите из апельсина под названием "ваша жизнь" не пару капель, а весь сок!

5 принцип гласит: 1 дело в 1 день, но не более 6-ти дел в неделю. Это метод приводит к тому, что результаты накапливаются, как деньги на депозите.

Систематическая работа приводит к накоплению результатов. Накопленные результаты суммируются. И наступает переломный момент, когда ваши усилия или результаты ваших усилий уже не складываются, а умножаются.

Критическая масса ваших еженедельных усилий переходит в качественное количество. Такой момент вы не пропустите точно. Те же самые усилия будут давать вам двойной, а то и тройной результат.

Работать меньше, а получать больше - вот к чему мы стремимся. Сегодня я предлагаю вам метод 1 дело в 1 день, но не более 6 дней работы.

Сразу обсудим, что делать с 7-м днем. Научитесь прислушиваться к вашему внутреннему голосу и делать паузу для отдыха.

Прочитайте следующую историю. "Однажды в тоннель попытался въехать большой грузовик. К сожалению, он оказался слишком высоким и застрял, упёршись в свод в самом начале у въезда в тоннель, перегородив тем самым движение. А не хватило всего чуть-чуть - несколько сантиметров. Скоро к месту происшествия съехались всевозможные дорожные службы, которые около часа пытались как-то помочь ситуации: делали попытки и вытянуть назад, и протолкнуть вперед - ничего не помогало.

А в это время мимо проезжала на машине семья. Заинтересовавшись большим количеством людей в спецодежде и просто зевак, они решили поподробнее разузнать причину происходящего. Разобравшись в ситуации, их маленькая дочь подошла к стоящим в замешательстве рабочим и сказала: может быть, вы чуть-чуть спустите колёса»

Вы не машина, но и вам надо иногда приспустить «шины» вашей работы и отдохнуть. Отдыхать "от зари до зари", т.е. целый день - это утопия. Не всех устроит целый день плевать в потолок или смотреть новости.

Идеи приходят быстро, также быстро они и уходят. В моменты отдыха могут появиться идеи и вдохновение поработать. Так неужели оставлять ваше вдохновение до понедельника?! Конечно же, нет! Поэтому принцип полного отдыха и релакса в течение 1 дня - это уже не актуально.

Моя рекомендация проста - пусть сумма вашего отдыха в течении недели будет равна минимум 16 часам бодрствования. Опять не стоит впадать в крайность и вести дневник вашего отдыха. Запаритесь. Просто с этого дня внимательно прислушивайтесь к внутреннему голосу.

Обычно сигналы изнутри слабые, однако, последствия игнорирования таких сигналов, плачевные - это депрессия, мыслительное бессилие и апатия к вашему проекту. Рекомендую вам научиться прислушиваться к вашему внутреннему голосу, и отдыхать до того, как вас покинут остатки ваших сил. Договорились?

Всю вашу работу можно разделить на 5-6 типичных операций, или частей, которые вы выполняете в течение 1 недели. На моем личном примере вы легче сможете разобраться в этом методе.

Итак, понедельник. Это день создания бесплатного материала. Пишу статьи. Потом их озвучиваю. Подбираю интересные цитаты. И весь этот "бутерброд" выкладываю в нескольких рассылках.

Создание бесплатного материала такой же ответственный момент, как и создание платного контента. Сейчас, когда я пишу эти строки, я понимаю, почему большинство людей мечтают о благотворительности, но ничего не делают в этой области. Бесплатный контент - это одна из форм благотворительности, и она требует такой же ответственности и труда, как создание и продажа платного материала.

Важно! У бесплатного материала нет цены - однако обязательно должна присутствовать ценность!

Создать бесплатный материал - это половина дела. Вторая половина - это подать так материал, чтобы его захотели взять. Картину написать может практически каждый, а вот продать, способны единицы.

Если вы считаете, что бесплатности разбирают, как елки под новый, тогда спишу вас огорчить. В море бесплатностей необходимо выделиться, что бы ваш материал захотели взять. И этому искусству надо научиться... или передать распространение материала в руки профессионалов.

Почему я рекомендую вам создавать бесплатный контент или оказывать 1 день в неделю бесплатные услуги. Первое, вы безболезненно тренируетесь. Второе, вы учитесь щедрости. Третье, вы формируете имидж богатого человека.

В этом случае, вот что думает получатель ваших бесплатностей: "Если этот специалист раздает бесплатно такой ценный материал или услуги, тогда наверняка его платный материал или услуга имеют еще большую ценность. А не воспользоваться ли его товарами или услугами?"

Вторник. День создания нового продукта. В этот день я делаю акцент на создании новых продуктов, а не на обновлении старых.

Моя рекомендация. Поставьте на поток создание новых продуктов или услуг. Ваши медали прошлых достижений сегодня просто куски металла. Дряхлеют не только люди, но и металлы. Ральф Улдо Эмерсон заметил: "Каждый герой, в конце концов, становится занудой". Поэтому продлите молодость вашего бизнеса или карьеру с помощью новых достижений, новых товаров и новых услуг.

Среда. День обновления структуры сайта. Изменение одного слова на сайте может повысить уровень продаж. Вот тут-то можно дать второе дыхание или поддержать результаты уже существующих проектов. Если вы человек, который все-таки стремиться сделать идеальный

проект, тогда день обновления станет для вас самым любимым. В мире много сногшибательных идей, но мало по-настоящему работающих проектов.

Примеры. Автомобильные гиганты каждый год удивляют нас рестайлингом (обновлением) своих моделей. За 4 года сотовые телефоны прошли путь от палки-выручалки с резиновыми кнопками до мини-компьютеров с сенсорными экранами и dpg-навигацией по вашей квартире.

Четверг. День поиска новых клиентов. С самого утра я занимаюсь расширением базы партнеров, которые в свою очередь могут привлечь список своих клиентов к моим продуктам.

Всегда бизнес бледнеет при отсутствии "свежей крови" в виде новых партнеров или клиентов. В новых клиентах еще горит искра энтузиазма к вашему проекту, товарам и вашей личности. Ответьте, сколько временем вы уделяете поиску новых рынков сбыта и расширению клиентской базы вашей компании?

Подписчик вашей рассылки - это не клиент. Пока вы помогаете потенциальному клиенту принять решение стать покупателем вашего товара и услуги, пройдет немало времени. Поэтому, чем раньше вы пополните вашу базу списком потенциальных клиентов, тем раньше вы получите отдачу и создадите прочные и доверительные отношения. Запомнили?

Пятница. День анализа результатов последних 4-5 дней. Вчера для анализа моей деятельности было открыто 7 окон на экране моего ноутбука. Однако без крайностей.

Найдите для себя 3-4 формулы, с помощью которых можно анализировать состояние вашего проекта. Если вы занимаетесь продажами, тогда настоятельно рекомендую книги Фрэнка Бетджера. Благодаря статистике, которую вел этот страховой агент, он смог сократить свою рабочую неделю до 4 дней в неделю. Отличный пример! Воспользуйтесь его книгами! Благодаря такому подходу моя рабочая неделя сократилась с шести до пяти дней.

Обратите внимание на важную деталь: замечали ли вы, что все, кто дергал вас в течение недели, куда-то исчезают в пятницу во второй половине дня, чтобы в понедельник опять появиться? Рекомендую максимально сосредоточиться на планировании работы на следующую неделю именно во второй половине дня в пятницу.

Суббота. Иду на пляж? Не всегда! Особенно зимой! Суббота - студенческий день или день самообразования. Это и работой не назовешь!

Чем я занят в этот день? Три обязательных пункта. Первый, чтение рассылок и чтение блогов 5-7 уважаемых мною предпринимателей. Второе, посещение сайтов с аудио видео материалами зарубежных авторов. Третье - это профессиональное ничегонеделание.

Резюме. Разделите вашу работу на 5-6 частей. Каждой части уделяйте не более 1 дня неделю. Обычно, результаты вы сможете увидеть уже на третьей недели.

Возможно, это принцип можно было бы назвать принципом накопления результатов (наподобие накопительного депозита в банке). Можете дать ваш вариант названия этому принципу. Корабли с разными названиями плавают по одному принципу.

Но пусть ваша работа или бизнес подчиняется не красивым названиям, а работающим принципам. Еще раз: 1 дело в 1 день, но не более 6 дней. Переходим к шестому принципу максимальной эффективности?

6 принцип. Создавайте сети!

Один в поле не воин! Один в поле не генерал! Если вы хотите получить генеральские почести и получать пенсию в виде постоянного пассивного источника дохода, тогда вам необходимо одновременно делать две вещи: создавать собственные сети и использовать сети других людей.

Обратите внимание на следующий закон: результат сети равен количеству пользователей сети в квадрате. Если в вашей сети 2 человека, то результат равен 4-м. Если 3 человека - то результат сети не 6, а 9. Как видите, подсчет результативности вашей сети не складывается, а умножается. Другими словами сеть умножает ваши усилия в разы.

Все сети можно разделить на три категории.

Первая категория сетей - это люди, которые умеют отдыхать в любом месте и любое время. Чем больше команда для отдыха, тем больше веселья.

Вторая категория сетей - это люди, которые приносят вам деньги. Это ваши партнеры и клиенты. Если клиентам необходимо уделять время каждый день, то для партнеров выделите один день недели.

Перезвоните и поговорите не только о бизнесе или работе. Так и говорите, что вы перезвонили просто так. Важным персонам мало кто звонит просто так, поэтому не удивляйтесь, если ваш собеседник будет приятно шокирован вашим звонком. Звоните в пятницу во второй половине дня. В это время, практически у всех приподнятое настроение:)

Третья категория сетей - это блатные связи. Шаг за шагом подходите к тем людям, которые смогут помочь вам в будущем.

Распознавайте в людях ростки будущего величия. Молодой менеджер может стать директором своей компании. Увидьте в только что начинающем карьеру налоговом инспекторе, руководителя налоговой службы вашего района. Увидьте в вашем сотруднике будущего владельца крупной компании. Увидьте в молодом политике задатки премьер-министра или президента. Смотрите не на положение на карьерной лестнице, а на характер человека.

Одаривайте вашу сеть подарками. Говорите комплименты коротко и от чистого сердца. Не принижайте себя и не ставьте себя на ступень ниже. Говорите так: "Сегодня увидел ваше интервью на канале <таком-то>. Понравились ваши простые ответы на вопросы ведущей. Всегда простые ответы можно услышать только от профи. В своей области я тоже профи, поэтому делаю вам подарок, в знак уважения. Отдельным письмом прейдут ссылки для скачивания моей аудиокниги <такой-то>. Творческих идей для вашего дела!".

Не ждите моментальной реакции. Возможно, ваше письмо будет проигнорировано, утеряно и никогда не даст результата. Тем большим подарком для вас будет отзыв человека, с которым вы хотите завести знакомство.

Всегда помните два момента. Первый, вы должны создавать сети легко и играючи! Вялые попытки, приведут к вялым результатам. Второй момент. Ваша сеть - это живой организм. Вы формируете сеть, и в определенный момент она набирает силу.

Помните, что у вас всегда должна быть возможность покинуть вашу сеть или перейти в другую альтернативную сеть. Только так можно остаться свободным. В остальных случаях, сформированная вами сеть проглотит вас, как дракон.

Обратите внимание, что создание сети это постоянный процесс, а не единоразовое действие.

Один человек пришёл в бар. Бармен предложил ему напиток.

- Не хочу, я один раз уже пробовал, мне не понравилось.

Бармен предложил сигарету.

- Не надо, я однажды пробовал, мне не понравилось. - Потом посетитель добавил, - Подождите, через минуту сюда придёт мой сын, вот он и покурит, и выпьет с вами.

- Наверняка у вас единственный сын, - заметил бармен.

Итак, шестой принцип, который позволит вам работать меньше, при этом получать более значительные результаты звучит так - создавайте сети!

7 принцип: ориентируйся на получение авторских гонораров.

Мастер слова Леонид Сухоруков вычудил следующий афоризм: "Тому, кто поработал над собой вчера, сегодня счастливы, платить другие". В идеале этот принцип может вас привести к той ситуации, когда вы совершенно не будете работать, но зарабатывать будете всегда.

Вы можете купить права на чужое произведение. Например, выкупить патент или права на книгу. Однако минимальные затраты и максимальные эмоции вы получите, если сами создадите собственный продукт! Таким продуктом может стать ваша книга, серия статей, аудиокнига, бумажная или электронная книга.

Если вы хотите, чтобы ваш продукт был актуален в течение всей вашей жизни и спрос был стабилен, тогда запомните несколько правил по созданию таких продуктов и получению авторских гонораров.

1-е правило. Нацельтесь на любителей. Ваше творчество посвятите любителям. Искра энтузиазма горит ярче всего в сердцах любителей. Профессионалы более критичны. Очень часто профессионалы превращаются в активных критиков. Поэтому, сделайте материал для большинства, а не для узкого круга специалистов.

2-правило. Установите доступную цену, не более 10% выше рыночной. Цены, которые вы установите в интернете и в оффлайн должны быть одинаковыми. Слишком низкая цена - подпортит ваш имидж. Завышенная цена - ограничит круг ваших клиентов и количество повторных продаж.

3-е правило. Давайте основы знаний и излагайте их кратко. Рецепт вашего бестселлера прост: соберите информацию, проверьте ее на практике, подайте материал простым разговорным языком, как будто бы весь материал вы создаете для 10 летнего ребенка.

Работа желудка и мозга имеет один и тот же принцип. Небольшие порции, как еды, так и информации, перевариваются намного быстрее и лучше. Базовые знания не могут быть размером с Библию, Коран или Талмуд. Если вы заставите искать клиента иголку в стоге сена вашей информации, то вы отпугнете его от других ваших продуктов.

Чехов прав - краткость сестра таланта. Поэтому количество информации сознательно ограничьте карманной книгой или аудиокнигой, продолжительностью не более 1 часа. Воды достаточно в других книгах. В ваших книгах пусть будет только суть предмета.

Как говорит моя знакомая, все хорошо в интернете, да вот только найти нужную информацию сложно. Упростите жизнь вашим клиентам, и они будут приходить только к вам!

4-е правило. Передайте ваш материал в руки профессиональных продавцов, например, издательствам.

Бенджамин Дизраэли политический деятель и писатель 19 века не был столь коммерчески настроенным человеком, но говорил очень разумно. Вот две его цитаты. "Когда мне хочется прочесть книгу, я ее пишу" и "лучший способ ознакомиться с каким-либо предметом - написать книгу о нем".

Итак, чтобы получить долгосрочный результат в виде авторского гонорара соблюдайте четыре правила: продавайте через профессиональных продавцов, продавайте любителям, продавайте по доступным ценам, продавайте базовые знания и излагайте материал кратко.

Мы подошли к финалу.

Ключевой вопрос книги - как работать меньше, а зарабатывать больше? Ключевых ответов - семь. Первый, найдите ваше хобби и заработайте на нем деньги. Второй ответ, твердо верьте, что этот мир создан для вас и изобилие повсюду. Третий момент, любите действие и скорость. Четвертый ответ, используйте по-максимуму то, что у вас под рукой. Пятый принцип, сфокусируйтесь не более, чем на одном деле в день. Шестой способ: создавайте сети клиентов, друзей и бластных связей. И, наконец, седьмой принцип: запланируйте получение авторского гонорара.

И, как выдумаете это все ответы? Конечно же, нет!

Можно было добавить еще несколько вариантов ответов. Каждый из ответов можно было разделить на 2-3-4-5 частей. И простую книгу превратить в научный доклад.

Я не профессор, а вы не студент. Ваш жизненный опыт уникален, и мой тоже. Разница между мной и вами небольшая. Просто сегодня я решил с вами поделиться своим опытом.

Уверен, что вы любите простые слова и простые советы. Знаю, что ваш жизненный опыт достоин целой книги. Уверен, что внутри вас горит огонь желания осуществить ваши мечты. Знаю, что всего, чего вы добились, вы добились с помощью ваших мыслей.

Идите вперед к вашей цели! Останавливайтесь только тогда, когда у вас попросят поделиться вашим опытом. Ваши таланты есть основа вашего успеха. Ваши действия мощнее, чем скрупулезное планирование. Ваши смелые мечты - основа вашего долголетия и бодрости.

Ваши мысли сегодня, формируют качество вашей жизни завтра. Каждый день с помощью мыслей, а потом и действий, вы сможете создать тот мир, который вы сами захотите!

Однако Вам не стоит самому идти к вашей цели. Прямо сейчас я вас приглашаю пополнить ваш арсенал знаний и навыков новыми приемами из мира мотивации и персонального роста на сайте www.IgorOsipenko.com. Тысячи посетителей, подписчиков и сотни клиентов уже воспользовались моими советами и рекомендации. Почему и вам не попробовать?

Игорь Осипенко. Авторский блог www.IgorOsipenko.com



Электронная книга вне жесткого копирайта, но авторское право на материал остается за автором. Это значит, что вы имеете право свободно распространять часть или весь материал книги, предлагать подписчикам рассылки, вашим читателям на сайте, форуме, блоге. Имеете право дарить, обмениваться. Имеете право использовать в любых коммерческих целях, продавать, делать частью вашей рекламной компании, использовать как бонус. Ссылка на автора обязательна.

Буду признателен, если вы оцените мой труд:

Игорь Осипенко IgorOsipenko.com

1. Вышлите экземпляр этой книги вашим друзьям, коллегам и партнерам, подписчикам блога, читателям вашей рассылки.
2. Donate. Поддержите мое творчество на любую сумму одним из предлагаемых способов www.igorosipenko.com/donate

Благодарю за великодушие, щедрость и поддержку! :) Успеха и процветания!

Игорь Осипенко