

«Секретные материалы про деньги: всё тайное станет явным»



«Дух Свободы»
Антон Ведерников

www.startyourlife.ru

Самое главное, что вы поймёте из этой книги:

- Откуда растут ноги маленьких доходов
- Чем это всё постоянно усугубляется
- Чего НЕ НАДО делать, стремясь увеличить свои доходы
- Что нужно делать НА САМОМ ДЕЛЕ, чтобы ваши доходы начали стабильно расти

Вступительное слово

Ох и не простая эта тема...

Не в том смысле, что сложно увеличивать свой доход в 2-3 раза, а то и больше, каждый год. А в том, что сложно объяснить, как это сделать в коротенькой мини книге. Потому что деньги — это настолько многогранное явление...

Но тем не менее, я изо всех сил постараюсь помочь вам получить ясность в этом загадочном для многих вопросе. Поэтому не судите строго. Книга может показаться вам несколько рваной и фрагментарной. Потому что это больше набор важных мыслей, нежели законченный продукт.

Самое главное, что вы поймёте из этой книги:

- **Откуда растут ноги маленьких доходов**
- **Чем это всё постоянно усугубляется**
- **Чего НЕ НАДО делать, стремясь увеличить свои доходы**
- **Что нужно делать НА САМОМ ДЕЛЕ, чтобы ваши доходы начали стабильно расти**

То есть вы не найдёте тут очередного секрета на миллион долларов. Хотя как посмотреть — последняя часть может стать именно им, если вы сможете принять и начнёте двигаться в непривычном для себя направлении.

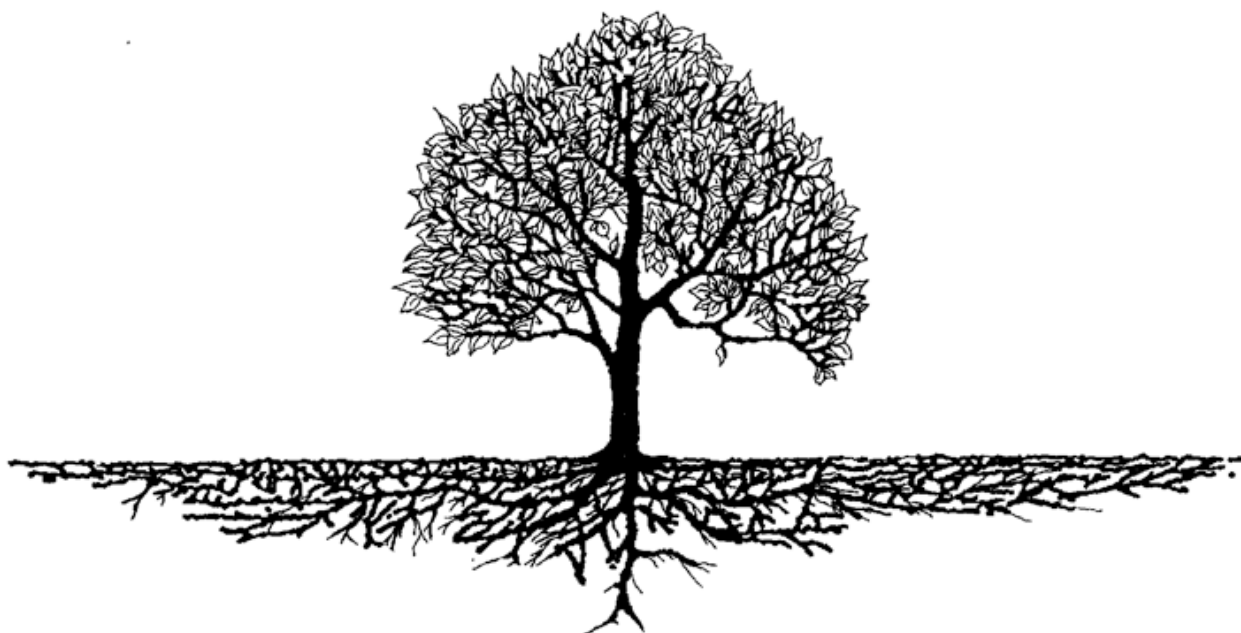
Но не листайте сразу в конец, чтобы прочитать самый смак. При таком подходе, скорее всего, это вам не поможет. Прочитайте всё от начала и до конца. Потому что все части этой мини книги очень важны для решения проблемы низких доходов.

Как я уже сказал выше, деньги — явление очень многогранное. Поэтому давайте будем рассматривать каждую из его **ВАЖНЕЙШИХ** граней. Перечисленное здесь — это далеко не всё. Потому что я оставил только самое важное, отбросив всё второстепенное.

И в конце книги ваш ждёт один сюрприз.

А теперь от слов к делу — начнём разбираться в этом запутанном вопросе и вносить в него **ЯСНОТЬ**, которой так не достаёт в современном информационном шуме.

Корни проблем или откуда ноги растут?



И начнём мы, само собой, с корней проблем.

Главной причиной низких доходов я считаю базовую программу 97% человечества. Программа называется — «лишь бы выжить».

Кто-то говорит, что она вшита в нас на генетическом уровне от древних предков. Когда ничего кроме того, чтобы найти или отловить еды и не умереть от холода людей не интересовало. Мол, мозг развивался поэтапно. И та его часть, которая хочет жить больше и лучше, интересуется наукой и духовностью, появилась у человека сравнительно недавно.

То есть ей только 1-2 тысячи лет, тогда как более древней части мозга, которую, к слову, называют рептильным, миллионы.

Не знаю так это или нет. Я вообще не сильно люблю около научные философствования и предпочитаю наблюдать за окружающей меня реальностью. В которой я вижу с каким намерением живёт большинство.

Лишь бы выжить...



Лишь бы хватило заплатить за квартиру. Лишь бы хватило заплатить за кредиты. Лишь бы было на что купить еды, пусть и не самой лучшей.

Причем это же самое свойственно и предпринимателям, которые хоть и зарабатывают часто больше денег, но имеют и больше расходов в силу вредных финансовых привычек, которые мы обсудим чуть позже.

У них мысли такие: лишь бы хватило на зарплаты сотрудникам, лишь бы хватило выручки рассчитаться с поставщиками и заплатить налоги. И так далее.

То есть, мало кто думает в категории «как победить». Как сделать так, чтобы было, как я хочу.

А ведь какой вопрос — такой и ответ.

Если «лишь бы не было плохо», на этом и фокусируешься. И находишь только те решения, которые помогут только в этом.

Если же решаешь победить, то есть получить столько денег сколько хочешь, то вопросы в голове крутятся уже совершенно иные. И само собой находятся иные ответы, которые помогают решить поставленную задачу.

**Не надо исходить из «хоть бы и лишь бы» —
надо исходить из ХОЧУ.**

И сменить фокус своих поисков с решения существующих проблем, на создание новых причин, которые будут приводить к другим следствиям.



Ложные допущения

В последствии финансово неверного воспитания и агрессивного социального программирования со стороны политики и СМИ, в головах большинства плотно засели ложные допущения. Которые стали практически истинами в высшей инстанции.

И они же стали определёнными точками отсчёта и направлениями мышления обывателей. Разберём с вами самые убийственные из них. И если вы сможете изжить в себе хотя бы одно из перечисленного ниже — вы уже начнёте получать в 2-3 раза больше денег. Я вас уверяю!

Конечно не в один миг, но в течение нескольких месяцев, максимум 1 года.

Ложное допущение №1:

Деньги ограничены и за них идёт постоянная борьба...



А бороться мало кто любит. Я один из тех людей. Но тем не менее, денег зарабатываю более чем нормально и мои доходы постоянно растут.

Потому что не надо бороться!!! Не надо ввязываться во всякие конкурентные войны и так далее.

Надо найти то место, которое не занято и никогда занято не будет — ВАШЕ место.

Как сказал Оскар Уайльд — будь собой, прочие роли заняты.

.....
Когда начинаешь исходить из того, что в тебе заложено природой, что у тебя получается лучше других и что ты любишь делать, тогда вопрос борьбы и конкуренции отпадает. Потому что нет одинаковых людей, как нет одинаковых отпечатков пальцев.
.....

У каждого свой уникальный набор сильных сторон и характеристик.

Да много людей работают в похожих нишах. Скажем, очень много юристов. И на первый взгляд здесь есть большая конкуренция.

Но если вы сконцентрированы не на борьбе, а на развитии и усилении своих врождённых талантов и своих лучших характеристик и на транслировании в рынок своей уникальности, то вы не конкурируете. Вы привлекаете исключительно СВОЮ аудиторию, которой с другим юристом работать просто не комфортно.

Точно так же, если вы идёте устраиваться на работу. Вы что думаете, что для работодателя самым важным являются ваши профессиональные навыки и ордена с трудового фронта? Это совершенно не так.

Какой бы вы ни были титулованный специалист, но если вы не подходите по личностным качествам, то вас либо не возьмут на работу, либо быстро уволят, потому что вы не приживётесь.

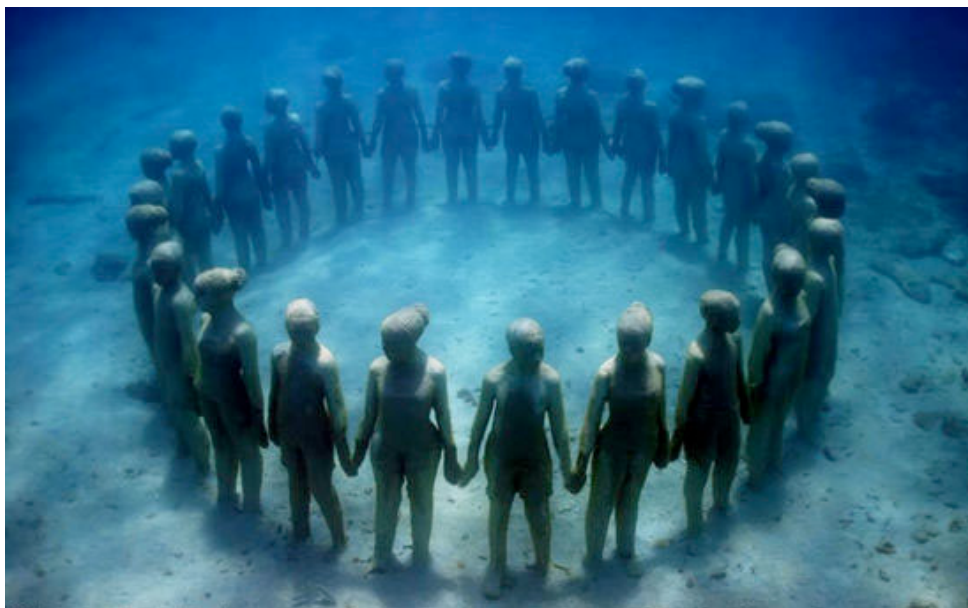
С таким подходом вы, само собой, не заработаете все деньги в вашей нише. Но вам ведь нужен просто достаток и уверенность в завтрашнем дне, а не все деньги мира!

Поэтому думать надо не о том, что деньги ограничены и потому их так сложно зарабатывать. Ограниченны ваши способности их получать. Причём только пока.

Если вы будете над ними работать, опираясь на те бонусы, которыми вас одарили родители и Природа, если вы будете их постоянно развивать, то вы будете получать очень даже неплохие деньги, чем бы вы не занимались.

Ложное допущение №2:

Есть какой-то секрет, которым богатые владеют и ни с кем не делятся



Я сам когда-то в это верил. Уверен, что все богатые когда были бедными в него тоже верили. Это определенный этап развития, через который надо пройти.

Беда лишь в том, что очень многие на нём застревают.

Вы, скорее всего, уже на раз слышали от меня, что этого секрета нет!

Есть лишь определённые правила и техники, которые помогают увеличить доходы и быть более успешным во всех планах человеком. Но какого-то специфического, после которого всё начинает получаться, как после сильного заклинания, не было и нет. И не будет никогда, я думаю.

Нужно выкинуть эту ересь из головы и вместо того, чтобы искать готовые тайные лазы идти самому копать туннель, чтобы сбежать из тюрьмы бедности.

РАБОТАТЬ НАДО!!! Вот и весь секрет. Только работать не тупо, а с умом. Не на количество, а на качество. Вот этому-то и надо учиться. Этим-то и надо интересоваться.

То есть роешь подкоп и думаешь, где бы взять инструмент, чтобы рылось быстрее и лучше. А не какое заклинание произнести, чтобы вырылось всё само, да ещё бы желательно меня на руках туда вынесло помахивая опахалом.

Ложное допущение №3: Без связей больших денег не заработать



Ещё один бред. Я даже не могу понять, откуда он берётся в головах у людей. Может, просто в силу своего возраста и своеобразного воспитания у меня этого никогда не было.

Но большинство в это верит. Особенно в России. Типа на лучшие места в банках и администрации сажают всегда только по протекции. Лучшие рынки бизнесу дают освоить, если ты дружишь с кем-то важным, кто поможет тебе подписать необходимые бумажки быстрее конкурентов.

Да, всё это есть. Но не в таких масштабах, как кажется многим.

И в конце концов — зачем лезть в какие-то дико коррумпированные ниши? Возможностей миллиарды, по мимо тех, где связи решают всё. Зачем на этом зацкливаться?

Может, просто вам проще оправдать этим своё бездействие?

Ложное допущение №4:

Много денег можно зарабатывать, только если у тебя есть свой бизнес



А это убеждение я очевидно знаю откуда пришло и кем регулярно подкрепляется! Но не буду разводить сплетни и брызгать в них слюной. Поговорим лучше о правде.

Не важно, в бизнесе вы, в найме или вы фрилансер. Вы можете зарабатывать денег сколько угодно много. Причём в найме это часто сделать даже проще!

Вы не ослышались — в найме это сделать чаще проще.

Деньги приходят не от вида деятельности, а от пользы ей создаваемой и от ответственности, которую на себе несёт создающий эту пользу. Причём как явной, так и воображаемой.

Приведу вам два простых примера.

У Пети есть ларёк на базаре, где он продаёт овощи и фрукты. Причем Петя — предприниматель, он не стоит за ларьком сам, у его есть два продавца. Они же товароведы и закупщики, которые общаются с поставщиками. Петя

только, каждый день снимает кассу, проводит периодические ревизии и ведёт элементарный бух учет, чтобы платить поставщикам и налоговой.

У него нет босса — он сам себе хозяин. Он сам нанимает на работу людей.

При этом, Петя зарабатывает чистыми 60000-100000р в месяц максимум. Эту цифру я взял не с потолка, а реально этим летом интересовался в определенных кругах. И мне удалось вывести именно такой показатель. На истинность не претендую, но нам это сейчас и не важно.

Просто выведем из неё годовой доход Пети по максимум — 1.200.000 рублей.

А теперь другой пример.



Алексей Миллер. Должность: председатель правления ОАО «Газпром»

Совокупный доход за 2013 год по версии Forbes — \$25 млн. Что в рублях по текущему курсу — 904.157.500 рублей. И ноликами я не ошибся.

Калькулятор нам говорит, что это в 753 раза больше, чем годовой доход бизнесмена Пети.

Почему так?

Да потому что на Миллере куда больше ответственности, чем на Пете. И пользы от его работы куда больше. В чём-то он ошибётся и целая страна может остаться без газа. А если ошибётся Петя, то его покупатели просто купят овощи у другого рыночного бизнесмена.

Это пример про явную пользу и ответственность. Теперь коротенький пример про воображаемую.

Будем рассматривать парикмахерское дело. Например у меня в городе, в Барнауле, мужская стрижка на сегодня в хорошем салоне у отличного мастера стоит 500-800 рублей.

А вот, к примеру, стрижка у Сергея Зверева (думаю знаете, кто такой, ибо раньше он часто светится по ТВ), по данным интернета стоит 3000 евро, что в рублях по текущему курсу — 149 750р. И эту цифру я нашёл в статье 2009 года. Сейчас однозначно стоимость выше.

Теперь сравниваем обычный салон и цены Зверева.

Калькулятор говорит, что его стрижка стоит в 187 раз больше, чем самая дорогая в отличном салоне города Барнаула.

Я согласен, он круче подстрижет, он мастер, креативен и прочее. Но согласитесь не в 187 раз лучше?

Поэтому делайте выводы сами про то, что только открыв свой бизнес можно зарабатывать больше денег. Я показал вам, как бывает в жизни, а не в бестселлерах об успехе и СМИ.



Ложное допущение №5:

Чтобы подняться – нужен стартовый капитал



И вот только потому-то большинство и не поднимается. Дал бы кто хотя бы 100-200 тысяч рублей для старта своего дела — вот бы жизнь началась.

В реальной жизни всё равно наоборот. Кто открывает свой первый бизнес на заёмные деньги или каким-то образом получает стартовый капитал, продаёт, например, машину и ходит пешком какое-то время, тот пролетает в 99% случаев.

А 99% бизнес империй, которые вы видите вокруг себя, созданы с полного нуля или с капиталом в 5000-10000 рублей.

И тут всё было по принципу сделал что-то маленькое-маленькое, например, купил 3 пары модных кед, продал их дороже. Затем купил на эти деньги 7 пар кед и опять продал подороже.

Через несколько кругов уже не мог продавать сам так много кед и пришло время нанимать людей. И пошло поехало.

Вывод: нужен не стартовый капитал, а находчивость и способность ТРУДИТЬСЯ!



На этом заканчиваем с ложными допущениями. И идём к оставшимся двум толстым корням финансовых бед.



Хочется получить больше того, что отдаёшь



Желание конечно хорошее. И вполне здоровое. Ведь всегда учили — будь эффективным, ищи лучшие решения.

Да вот только не учили тому, что жизнь в этом вопросе не справедливая...

По факту всегда получаешь меньше, чем отдаешь. Делаешь работы, как тебе кажется на 100.000 рублей, а тебе платят только 10000-15000.

Вот, например, в моём бизнесе. Я могу помочь предпринимателю удвоить прибыль за 3-6 месяцев. Возьму я за это 50-100 за каждый месяц работы (в зависимости от оборотов его фирмы) и плюс процент от средних улучшений по окончании проекта. И так работает практически каждый бизнес консультант.

Но что получает заказчик? Он получает по сути более сильный и систематизированный бизнес, который будет приносить ему эту прибыль ГОДЫ, при условии, что он не накосячит и будет быстро адаптироваться к изменениям рынка.

В деньгах это посчитать трудно. Но это будет точно в десятки, а то и сотни раз больше того, что он заплатит мне.

Точно так же происходит например с агентом по продажам того же бизнес консультанта. Он продаёт услуг на 1 млн рублей. А получает 5-15% с этого.

То есть, работы сделано на 1.000.000 — а ему достается только 50.000-150.000 рублей. Остальное забирает себе бизнес консультант. Понятное дело, тот один раз продал, а консультант будет работать не один день.

Но без продавца у консультанта и не было бы заказов!

Поэтому тут вечный вопрос: кто был первым — курица или яйцо.

Я всё это к тому, что просто будьте готовы больше отдавать. И знайте, что вы, скорее всего, получите меньше ожидаемого.

Поэтому, чтобы получить в 2 раза больше денег, отдайте в 5-10 раз больше пользы и возьмите во столько же раз больше на себя ответственности. Чтобы уж наверняка.

В школе и университетах не дают специальных знаний

И последний корень всех бед. Кстати говоря, в моих планах в Духе Свободы разработать и популяризировать специальные программы по данному вопросу для школьников и особенно студентов 1-2 курса. Но это отдельная история, которой я обязательно поделюсь позже, как будут какие-то наработки.

Так вот, не учат важным вещам про деньги в большинстве учебных заведений. Учат только в специальных, да и то обычно теоретики, которые даже 1 миллиона рублей в руках ни разу не держали.

Почему-то жизненно необходимая дисциплина, в большинстве случаев, обходится стороной. А потом в СМИ периодически поднимается шумиха по поводу забастовок из-за низких зарплат, о бедных пенсионерах, которым хватает денег только на лекарства и прочее.

А не проще ли было смолodu научить, как управлять деньгами, как их сохранять и приумножать?

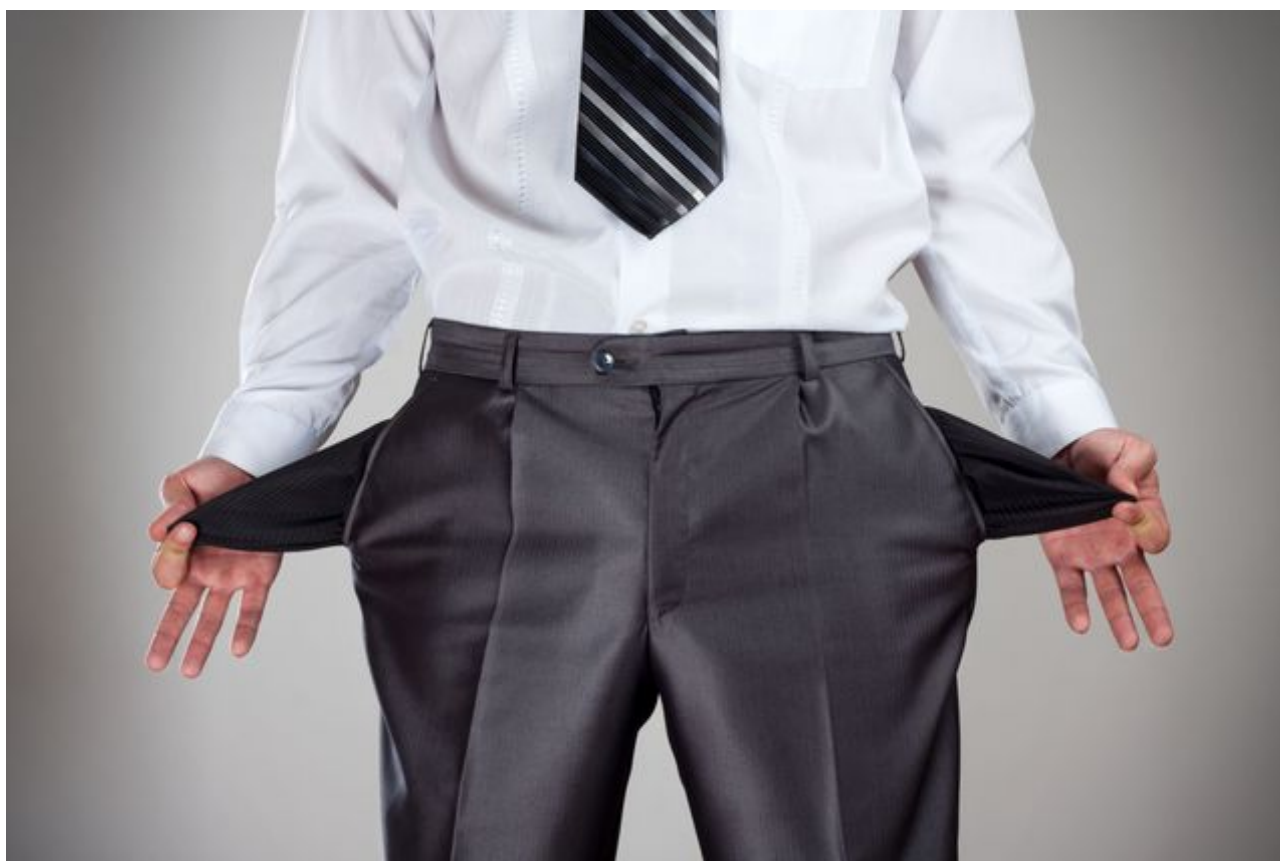
Тут я не стану делать каких-то выводов. Можно было вообще это не включать, но, что называется, наболело, хотелось высказаться.

Поэтому переходим к следующему разделу.

Чем проблема усугубляется

У каждого корня есть ствол. А в нашем случае кустарник, потому что факторов, которые проблему усугубляют, несколько. Пройдёмся по ним и сделаем выводы.

Вредные финансовые привычки



Это тянется однозначно от неверного финансового воспитания в семье и от отсутствия обязательного базового курса по деньгам в школах и университетах.

И СМИ с рекламой тут в стороне не стоят, а принимают активное участие в отъёме денег необученных финансовой грамотности граждан.

О каких привычках речь? Их очень много и про ни надо писать отдельную мини книжку. Но самые разрушительные я не могу обойти стороной.

1. Расходы превышают доходы.

Оттуда и колоссальная закредитованность большей части населения мира. Живи сейчас — плати потом. Зачем копить и ждать — наш банк тебе поможет.

Я не против кредитов. Я за кредиты на развитие бизнеса, за ипотеки, ибо иначе мало какая молодая семья сможет позволить себе квартиру. Я даже за автокредит, когда это авто нужно для работы, чтобы заработать себе на ежемесячные выплаты.

Но вот покупать в кредит айфон, плазменный телевизор, бытовую технику, словом то, что называется потребительским кредитом, я считаю большим злом.

Ладно бы ещё купили в кредит холодильник, потому что старый сломался в конец и еду складывать некуда, а на улице жаркое лето. Так ведь всё совсем не так.

У человека есть 9000 рублей. Он идёт покупать новый телефон. Опять же вопрос зачем, если старый у тебя работает. Но пусть его украли или он разбит вдребезги. То есть реальная необходимость.

Так вот он 9000 платит первоначальным взносом, а остальные берёт в кредит, чтобы купить айфон или какой-нибудь другой модный аппарат на базе андроида.

ЗАЧЕМ???

Ну ведь и за 9000 можно было купить телефон. Да если тебе только звонить и слать смс — купи самый простой за 1500-2000.

Я реально не понимаю...

2. Отсутствие базовой бухгалтерии

Это когда не знаешь на что и сколько денег тратится. Многие, у кого не фиксированная зарплата, даже не знают, сколько они зарабатывают в течение месяца.

Они только знают, что всегда мало!

А ведь, что не измеряемо — то не управляемо. Пока вы не увидите, сколько и откуда приходит и сколько и куда уходит, вам будет очень сложно на эти потоки как-то влиять.

Поэтому научитесь вести самый примитивный учёт. Хотя бы крупными мазками и порядками цифр. Тут совершенно не обязательно считать всё до копейки и собирать все чеки.

3. Отсутствие накоплений

А откуда им взяться, если и так всегда не хватает?

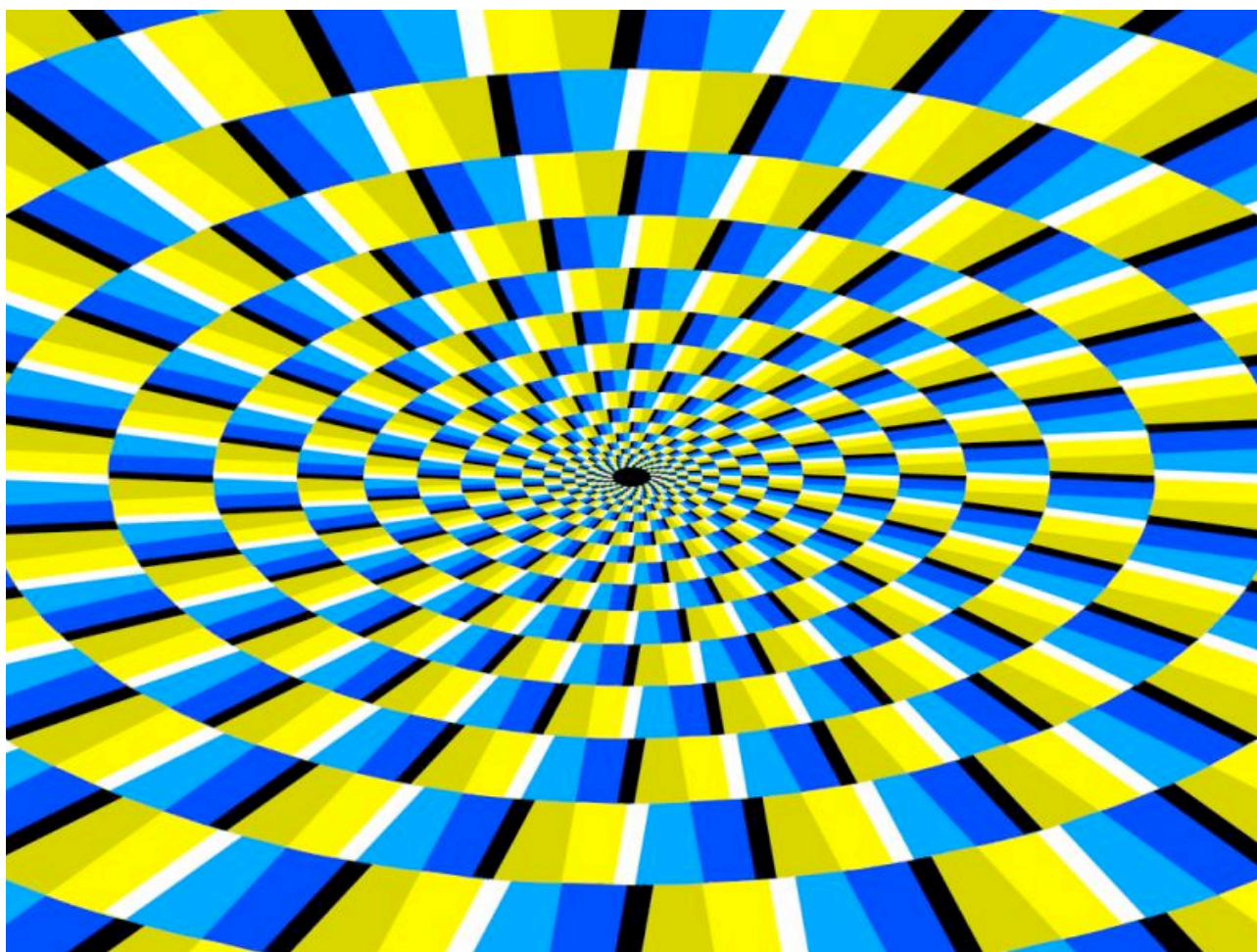
Но каждый богатый человек, умеет всегда часть заработанного сохранить, да еще и куда-то вложить, чтобы оно приумножилось.

Ведь кто знает, что буде завтра. Вот уволят вас с работы. Или сгорит склад с вашими товарами, и не будет у вас бизнеса.

Да всё, что угодно может случится — Жизнь штука непредсказуемая...



Негативное программирование



Со всех сторон на вас льётся поток негативной информации. Тут кого-то ограбили. Там природная катастрофа. Где-то закрылся целый завод и 10000 рабочих остались без средств к существованию.

А вот здесь конкуренты чего-то не поделили между собой и натравили на соперника налоговую, в которой были связи и которая быстро прикрыла мешающий бизнес.

Причём этого шума всё больше и больше...

Само собой, под его влиянием вырабатывается негативное мышление. И в вашей голове начинают крутиться такие мысли:

«Я никогда не буду богатым».

«Жизнь тяжела»

«Мне некогда передохнуть».

«Это мне не по зубам».

«Должно быть, приятно иметь деньги» (имея в виду, что у меня их никогда много не будет).

«Деньги — корень всех зол».
«У него (неё) денег, как грязи».
«Негодяй-богачей».
«Мне ни за что не пробиться».
«Если я буду зарабатывать больше, мне просто придётся платить большие налоги».
«Я ненавижу свою работу».
«Я никогда не смогу ...».
«Я не могу себе позволить ...».
«Мне этого никогда не понять».
«Это невозможно».
«Все хорошее когда-нибудь кончается».
«Никому нельзя доверять».
«Дурные вести по одной не ходят».
«Это мир, в котором человек человеку волк».

И я выбрал только самый смак. Сами знаете о чём вы думаете в этом ключе.

Теперь вспомните первую часть, где говорилось о фокусе внимания и о вопросах, которые вы себе задаёте. Так вот, какого качества вопросы вы будете задавать себе с такими мыслями?

Это же будут вопросы исключительно из разряда «лишь бы выжить», «лишь бы протянуть». Ни о каком ХОЧУ здесь и речи быть не может.

Поэтому старайтесь следить за тем, что вы, хотя бы, говорите. Потому что следить за мыслями — это высший пилотаж. А вот научиться контролировать сказанное в слух намного проще. Потому что эти слова — нить, из которой вы вышиваете картинку вашей реальности. Слова — очень сильная штука, будьте с ними бдительней.



Страхи и неуверенность в себе



Самым опасным последствием негативного мышления является куча страхов и неуверенности в себе.

В итоге, перед вами всегда миллион возможностей. Причём валяются они под ногами. Но вы боитесь посмотреть вниз. А если и смотрите, то вам не хватает уверенности в себе, чтобы что-то попробовать и довести до конца. Чтобы стало ясно работает или нет, подходит оно вам или нет.

.....
Ведь вы всё можете и всё умеете. Пусть пока не лучшим образом. Но вы просто НЕ ДЕЛАЕТЕ, а только думаете и изучаете. Чтобы в голове образовалась каша, чтобы она начала болеть. И чтобы вы ещё больше сомневались, потому что всего так много и всё так трудно...
.....

Да не трудно оно — а просто не в один день или неделю делается. Помните поговорку: глаза боятся — а руки делают.

Так может, стоит убрать эти руки с кнопок клавиатуры? Может стоит убрать из рук мобильные приборы и прочие гаджеты, из которых черпаете информацию и ищите решения своих вопросов?

Может надо пойти что-то ДЕЛАТЬ???

Ведь для того, чтобы начать двигаться в любом деле, нужно знать лишь первые шаги. Нужно ли 5% теории, чтобы начать двигаться. Остальное будет ясно в процессе. В процессе будут НАСТОЯЩИЕ вопросы, а не надуманные. И вот что уже там не будет ясно, то предметно и изучите.

И вам будет так хорошо, потому что ничего не мотивирует лучше, чем банальное движение вперёд, даже если ничего дельного на первых порах не получается.

Одно ощущение, что вы ДЕЛАЛИ, а не занимались ментальной мастурбацией, даёт новое качество жизни, в которой и деньги прибавляются, здоровье улучшается и всё что угодно.

Поэтому давайте вы будете больше ДЕЛАТЬ, оооооочень мало думать и ещё меньше изучать.



Как делает большинство и почему так делать не надо?



Подходим в финишной прямой, но перед нами ещё один небольшой марш бросок. Надо, чтобы вы понимали, его делать нельзя для увеличения доходов.

Точнее не столько нельзя, сколько толку от этого мало, а часто даже больше вреда. Хотя деньги при этом чаще всего прибавляются. Но вот только теряется здоровье, нервы, отношения и прочие **НАСТОЯЩИЕ И ЦЕННЫЕ** в жизни вещи.

Вредная стратегия №1:

Искать источники дохода по деньгам, а не от сердца

И вы поступаете на максимально престижную специальность, потом ищете более высокооплачиваемое место работы.

А потом решаете открыть свой бизнес и опять ищете нишу, в которой денег крутится побольше.

Но с самого универа вы на дух не переносите, то чему учитесь. Потом вас тошнит от работы, которую вы делаете.

А потом вы думаете, что вся беда в том, что у вас есть босс, который вас раздражает, и потому свой бизнес вас спасёт.

Но открывая его по тому же принципу, вы очень быстро приходите к тому, что вам всё противно, хоть и деньги есть. Что, кстати, не всегда случается. Обычно, если делом не горишь, такой бизнес поднять не получается.

В итоге вы уволились с работы, чтобы быть более свободным. А по факту получили вместо 9 часового рабочего дня со стабильными выходными, отпусками и стабильным окладом, где вы вышли с работы и забыли обо всех проблемах, 12 часовой рабочий день без выходных, без отпусков, без гарантии дохода, да ещё и беспокойный сон, потому что теперь вся ответственность лежит на вас.

Выше я уже высказал свои мысли о том, что исходить надо из того, чем вас наградили родители и Мать Природа. Лишь немного добавлю, почему важно любить свою деятельность.

Тут вопрос даже не в том, что от неё вас больше прёт, что лучше мотивации и прочее. Здесь есть более глубокая причина — занимаясь, СВОИМ делом, вы видите смысл в своей деятельности. Чем бы вы ни занимались. И сколько бы вы пока ни зарабатывали.

Ваша жизнь при таком подходе имеет СМЫСЛ. А это ой как важно, чтобы чувствовать наполненность и радость. Без смысла никакие деньги вам в радость не будут.

Поэтому, прежде всего разберитесь к какому виду деятельности у вас лежит сердце, а уже потом делайте всё остальное.

Вредная стратегия №2:

Найти подработку или открыть ещё один бизнес в другой нише



Сразу оговорюсь, что открыть бизнес в другой нише не просто хорошо — это отлично. Во-первых, это новый опыт, это интересно и увлекательно. Во-вторых это еще один источник дохода, независимый от первого, из разряда не складывай все яйца в одну корзину.

Но делать это можно только тогда, когда у вас систематизирован и настроен первый! И больше вообще никак.

Большинство же открывает второй бизнес, в надежде, что там дела пойдут лучше чем в первом, который борется за выживание и изматывает его основателя.

А потом со вторым происходит тоже самое. И предприниматель думает, что он выбрал не ту нишу, что ошибся, что надо его срочно продать или закрыть с минимальными потерями и пробовать что-то ещё.

Но проблема тут в другом — в самом предпринимателе, который пока ещё не научился делать бизнес. И ему следует на примере одного понять, что такое СИСТЕМАТИЗАЦИЯ. Выучить и научиться применять такие понятия как бизнес процессы, KPI, каналы привлечения клиентов и прочее.

Теперь про найм.

Когда вы ищете подработку плюсом к первой, пусть даже по той же специальности, то вы создаёте эффект двух огородов на разных концах деревни.

То есть, вы не пытаетесь с одного земельного участка получить больше урожая, а заводите себе ещё один, обособленный от первого, и потом разрываетесь между ними.

С точки зрения прямой логики всё, вроде, верно. Хочешь больше огурцов — посади ещё одну грядку. Но зачем её садить в другом огороде?

Вы можете сказать, что на моём огороде уже грядки делать некуда, я получаю максимальную зарплату и мне больше не дают, я пытался.

Так может тогда нужен огород с более плодородной почвой, где с той же площади будет нарастать больше огурцов? То есть, может пора найти более крупную компанию, которая за ту же работу и за то же количество рабочих часов будет платить вам больше?

Мне кажется, что это намного мудрее и логичней, если посмотреть вглубь.

Само собой ситуации бывают очень разными. Но я говорю о том, что в первую очередь надо действовать именно так: сначала стараться получать больше на текущем месте, затем искать более плодородное, если первое отказывает. Ну а уж если других мест нет, то попробовать себя в другой специальности, за которую больше платят, вечерами и на выходных осваивая её.

В общем, надо просто включать голову и смотреть на несколько шагов вперёд, а не бросаться во все тяжкие основательно не проанализировав ситуацию.

Вредная стратегия №3:

Вступить в многообещающие аферы



ЛОХ НЕ МАМОНТ
ЛОХ НЕ ВЫМРЕТ

Отличный пример МММ. И ещё куча таких есть в интернете.

Где вам говорят дай нам 100, мы тебе через месяц дадим 150 или даже 200. И ещё обзвони друзей, кто придёт по твоей рекомендации, с того мы тебе часть денег давать будем.

Не буду спорить, что какое-то время это работает. Причём работает очень даже эффективно.

Но стоит ли оно того, чтобы на это заморачиваться? Ведь многие и правда тащат туда ещё и друзей. В итоге его считают дураком законченным, а он с пеной у рта доказывает, что всё работает и трясёт перед ними заработанными деньгами.

После чего портятся отношения...

А потом человек ещё больше увязает во всём этом. И думает — вот оно, золотая жила найдена.

Вскоре проект сворачивается и наш золотоискатель у разбитого корыта, без сбережений, которые он все унес туда и без друзей, которых он потерял, пропагандируя Клондайк-однодневку.

Я почти уверен, что среди моих читателей нет этой категории людей. Но это тоже из разряда, наболело и не могу не высказаться.

Что нужно сделать на самом деле, чтобы доходы начали расти?



А теперь мы переходим к самому интересному. Потому что до этого было больше фишек, которые всё равно без связующего звена на сработают. О нём-то сейчас и поговорим.

Если вы сможете этим проникнуться и уловить концепт, то ваши финансы очень быстро забудут о своих романсах и начнут петь куда более позитивные песни всё громче и громче.

Сейчас от вас нужно максимум внимания. Я бы даже рекомендовал вам прочитать эту часть 2-3 раза, потому что материал действительно сложный, особенно для гуманитариев.

В общем читайте до тех пор, пока в голове не щёлкнет. Потому что это реально ключ к финансовому изобилию. Причём не мной придуманный. Я этому научился от своих бизнес и духовных наставников, к счастью, в моей жизни они есть, хоть я и не кричу об их именах и званиях на каждом углу, ибо считаю этот вопрос интимным.

Сначала маленько теории и в очень упрощённом виде. Так что образованных прошу не бросать в меня камни, я стараюсь максимально просто показать всё обычным людям.

Сейчас для ученого мира давно не секрет, что всё есть энергия в том или ином виде. Просто на каком-то этапе она уплотняется и мы получаем тот мир, который нас окружает.

Так же каждое явление имеет свою частоту вибрации. И оно вибрации как передаёт, так и получает. Причём всё это дело происходит синхронно.

Эффект синхронизации легко увидеть на ежедневных бытовых примерах.

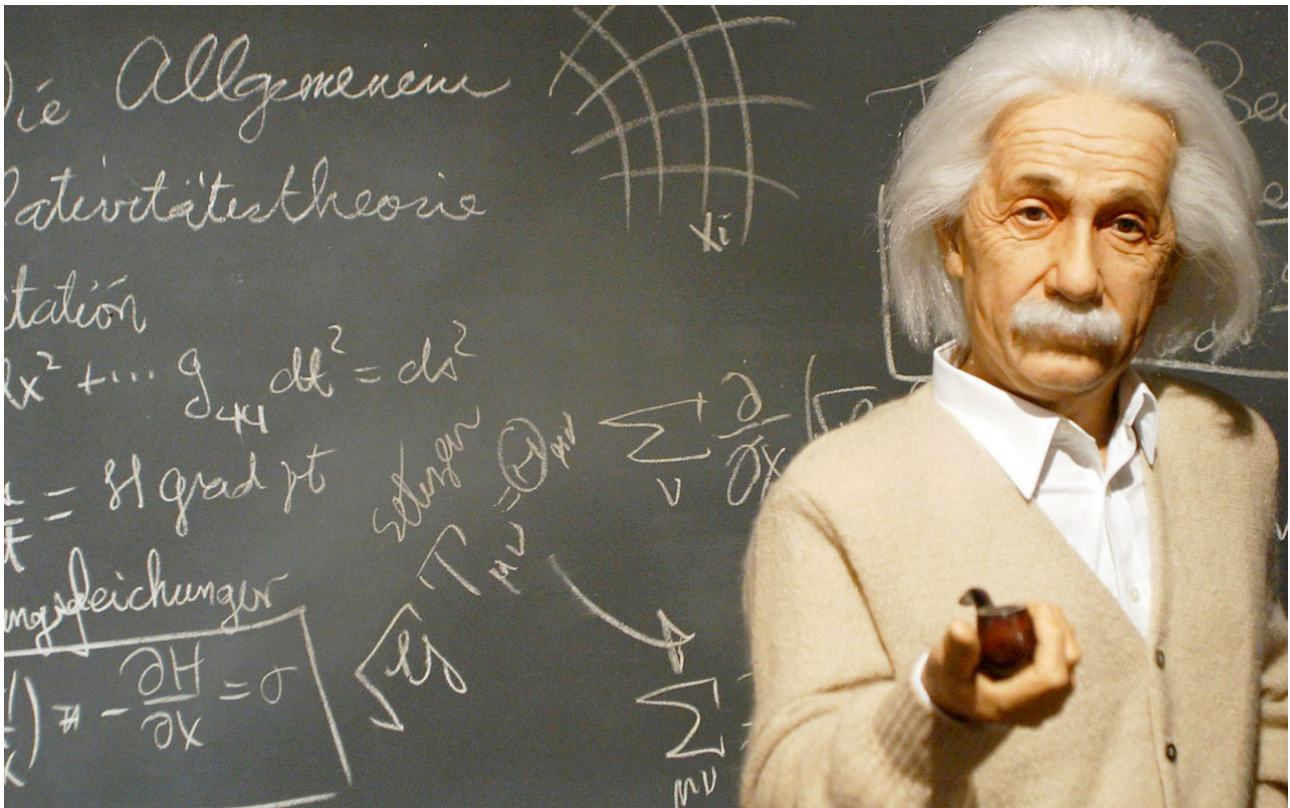
Лежат себе младенцы в роддоме, всем довольны, улыбаются, рассматривают своими чистыми глазками новый мир. Тут одному из них стало мокро, он чувствует дискомфорт и начинает громко плакать. В ту же минуту все остальные груднички присоединяются к его крику.

Другой пример. Сидите вы с друзьями, общаетесь на приятные темы. Всем хорошо, все рады, все на подъёме. Но тут в комнату врывается ещё один ваш товарищ, чем-то сильно расстроенный. И начинает делиться с вами своими эмоциями. Как его кто-то обидел или был к нему не справедлив.

И что происходит? Волна резко меняется. Всем становится уже не так радостно и весело. Кто-то больше, а кто-то меньше ловит его волну.

А вот, что о явлении синхронизации пишет доктор биологических наук Н. Ю. Феоктистова: «...если наши светлячки светятся постоянным светом, то многие тропические и североамериканские формы мигают своими фонариками, причём в определённом ритме. Некоторые виды исполняют для своих партнёров настоящие серенады, причём хоровые, вспыхивая и затухая в унисон всей стаей, собравшейся на одном дереве...

Можно нарушить синхронность вспышек, если осветить дерево яркой лампой. Но, когда внешний свет погаснет, светлячки опять, словно по команде, начинают мигать. Сначала те, что в центре дерева, ПРИСПОСАБЛИВАЮТСЯ к одному ритму, потом соседние жуки ПОДКЛЮЧАЮТСЯ к ним, и постепенно волны вспыхивающих в унисон огоньков распространяются по всем ветвям дерева» (№ 33/2000 журнала «Биология» издательского дома «Первое сентября»).



А теперь обратимся в титану — Альберту Эйнштейну и его знаменитому уравнению $E=mc^2$. Кто забыл, что такое уравнение, напомню простым языком. Это что-то, между чем можно поставить знак = и это будет истинным. То есть, левая часть всегда равно правой и наоборот.

Теперь смотрим уравнение Эйнштейна.

$$E=mc^2$$

E — энергия (тела, излучения, поля и т. д.)

m — масса, отвечающая энергии E

c — скорость света в вакууме, являющейся константой, то есть неизменной величиной.

**Каждой массе соответствует определенная энергия и наоборот.
Каждому изменению массы соответствует определённое изменение энергии и наоборот.**

А теперь дадим немного другие определения буквам в уравнении.

E — ваша вибрация, частота вашего приёмника и передатчика в одном лице

m — кол-во денег, которое вы получаете

c — кол-во часов в сутках, которое так же константа, то есть неизменно.

Теперь в свете нового определения букв в уравнении напишем иначе про соответствие одного другому:

Каждому количеству денег соответствует определенная вибрация вашего приемника-передатчика и наоборот. Каждому изменению количеству денег соответствует определенное изменение вибрации вашего приемника-передатчика и наоборот.

Щёлкнуло? Просветление настало?

Если нет, читайте сколько потребуется раз эту часть сначала от заголовка «Что нужно сделать на самом деле, чтобы доходы начали расти».

Если щёлкнуло, продолжаем. Если нет, дальше читать бессмысленно. Не полнитесь и поймите концепт — это кардинально изменит вашу финансовую ситуацию. Без преувеличений и магии. Это действительно так! Один этот концепт и его усвоение начнёт резко менять ваше финансовое положение в лучшую сторону.

А теперь мораль нашей басни:

Бесполезно пытаться менять что-то в деньгах прямым образом. Потому что деньги это уже следствие. Причина заключается в вибрациях вашего приёмника-передатчика.

Если он настроен на 30000 рублей в месяц. Вы никогда не будете получать больше, хоть убейтесь головой о стену.

Единственная оговорка по уравнению. Если читали внимательно, то там есть слово и НАОБОРОТ. Что означает, что от изменения количества денег в вашей жизни изменится и вибрация приёмника-передатчика.

Только обычно это не работает. Потому что люди не роботы и здесь вмешивается так называемый человеческий фактор. То есть, часто увеличивая количество денег люди идут на большие жертвы: больше работают, больше стресса испытывают, меньше спят и так далее. В итоге, получается, что к положительным и более высоким вибрация бóльшего

количества денег примешивается негативная низкая вибрация цены этого увеличения.

Что в итоге возвращает вибрацию к изначальной или даже понижает её. И человек опять падает на тот же уровень доходов. Либо просто дополнительные деньги быстро утекают сквозь пальцы.

У вас однозначно были такие примеры. Вспомните, как вы получили внезапно дополнительный бонус к привычной зарплате, или у вас выстрелил какой-то проект в бизнесе. Что потом было?

Стукнули машину и излишек весь ушел на ремонт, причём рубль в рубль.

Или вас затопил сосед сверху и пришлось потратить излишек на новые обои и известку на потолке.

Случаев бывает много. Думаю суть вы поняли.

Поэтому единственным способом, как вы можете увеличить свои доходы, является повышение волны вибрации вашего приемника-передатчика. Чтобы денежный поток синхронизировался с этой вибрацией.

Других способов я не знаю, хотя и не исключаю, что они есть. Но мои наставники ничему другому меня не учили. И так как у меня это работает и работает у моих индивидуальных клиентов, я склонен этому подходу доверять.

Остаётся теперь самый главный вопрос — как это сделать? Как повысить вибрацию своего приёмника-передатчика.

Для этого я подготовил для вас несколько дополнительных материалов. Они сугубо практические из разряда ЧТО именно делать, КАК и в какой последовательности.

[>> Нажмите здесь, чтобы получить эти материалы <<](#)

И уже прямо сейчас вы сможете перейти к 1 части практик. А затем получите еще пару полезных материалов на тему увеличения ваших доходов.

Действуйте!

Хотите получить одну из мощнейших техник для смены вибраций, которой не будет в в открытом доступе, совершенно бесплатно?



Нарушая все правила интернет маркетинга, я оставляю ее в тайне и ни слова не скажу, что это такое и почему она такая мощная. Скажу лишь, что применять ее очень просто и занимает это 10-14 минут каждый день.

Результаты заметны уже через 10-14 дней.

Узнают о ней только те, кто ее получают.

А чтобы ее получить, нужно оставить [по этой ссылке](#) свой отзыв по прочитанной книге. Либо задать какой-то вопрос. В общем проявить **конструктивную активность**.

Потом каждый комментарий получит порядковый номер от самого раннего к самому последнему. И с помощью специального сайта, где можно нажатием кнопки выбирать случайные цифры, как шары в лото, я выберу 5 человек, которым вышлю эту технику на почту. С подробными разъяснениями.

Выбирать победителя будем 31 июля. Я запишу на видео, как сайт будет выбирать числа, чтобы все было по честному, как я и вы любите.

Поэтому пишите свой настоящий емейл, оставляя комментарий (когда его будете вводить, там есть специальное поле). В самом комментарии его оставлять не надо, иначе вас могут завалить спамом боты, которые постоянно рыскают по сети в поисках новых жертв.

Главное помните про КОНСТРУКТИВНУЮ АКТИВНОСТЬ. Книга супер, или спасибо – такие комментарии я в лотерею включать не буду!

А сейчас [жмите сюда](#), чтобы поучаствовать в розыгрыше мощной техники повышения вибраций вашего денежного приёмника-передатчика.

И спасибо за внимание!

Антон Ведерников
Дух Свободы