

P. S. О главном алгоритме, который даже главнее, чем безлимитный доступ в Интернет

Можно долго спрашивать о том, чего люди хотят в этой жизни. Еще дольше можно разговаривать о том, насколько то, что люди хотят, им действительно нужно. Об этом я тоже скажу пару слов, но чуть позже.

Сначала хотелось бы показать алгоритм достижения абсолютно любой цели.

Причем тот факт, что цели могут быть разными по степени трудности достижения, не играет никакой роли.

Алгоритм один и тот же.

Хотите ли вы стать президентом Анонимных Анонимщиков или, будучи мальчишкой 10 лет, желаете разбить уличный фонарь о неудачно стоящий рядом джип, — будьте уверены, что схема достижения цели будет одинаковой.

Чтобы

написать книгу,

показать фигу,

запрячь квадригу

и купить Ригу —

нужен один и тот же алгоритм.

Итак. Компонентов алгоритма немного, а именно четыре.

1. Желание.

2. Знать, ЧТО делать.

3. Знать, КАК делать.

4. ДЕЛАТЬ.

Любой сбой в конструкции приводит к тому, что человек не живет так, как хотел бы.

Тогда счастье, удовольствие от жизни подменяется кратковременным спорадическим всплеском эмоций, получаемым от очередной покупки или продвижения по служебной лестнице: «Папе дали значок “Мистер Наивность года”».

После чего наступает фрустрация и очередной виток в бесконечной гонке, точно названной Робертом Кийосаки «крысиными бегами».

Самое жесткое, конечно, — отсутствие какого бы то ни было желания. В этом случае либо тебе просто невдомек, что ТАКОЕ вообще бывает («Сара, то, шо мы все думали оргазм, — таки астма»), либо тетя Жизнь так тебя замучила, что из всех желаний у тебя осталось одно-единственное — «уколотца и забыцца».

Сбой в пункте номер два можно сравнить с человеком, идущим по лесу, который, смотря на часы, радуется тому, что точно укладывается в график, при этом совершенно упуская из виду показания компаса.

И наступление момента истины, «прозрения» («Господи, где же я? А главное, зачем?») — исключительно вопрос времени.

Про сбой в пункте номер три, разумеется, — старая притча про лесоруба, рубящего дерево тупым топором.

На предложение прохожего наточить топор он резонно отвечает: «Некогда мне. Рубить надо».

Про пункт номер четыре комментарии читайте ниже, как, впрочем, и все остальное.)))

Глава о компоненте 1. «Желание»

В начале было слово... Слово???

Ни фига подобного.

В начале было чье-то желание слово написать или прочитать, и попробуйте убедите меня в другом.

В начале было желание.

Откуда возникло желание — это уже другой вопрос.

Иногда оно рождается внутри, как бы само по себе, но в подавляющем большинстве случаев наше желание чего-либо является следствием того, что на нас повлияли внешние обстоятельства (например, в виде лопнувшей трубы водопровода у соседа сверху).

Так, куча дерьма, вываливаемая в голову телевизором, наводит тебя на идею вырасти, заработать много денег, скупить все телестанции и показывать исключительно образовательные программы.

Или жара летом 2010 года натолкнула тебя на мысль, что так жить дальше нельзя, надо копить на очень большой кондиционер, который может тебе пригодиться в декабре перед концом света.))

Я не могу точно сказать, как рождается желание делать или иметь деньги, но то, что само по себе это желание — не самое плохое, — это точно.

Другой вопрос в том, что тебе слегка покрутили бетономешалкой в голове, и ты перепутал желание иметь деньги с желанием найти себе работу...

Ну, ничего страшного в этом (для твоего работодателя) нет.))

Если у тебя плохо с этим желанием, то моя тебе рекомендация — на всякий случай обзаведись деньгами без желания.

Они пригодятся в тот момент, когда твоя девушка скажет тебе: «А нельзя ли еще раз пройти возле этого ресторана, там так вкусно пахнет» или когда дети спросят: «Папа, а нельзя ли нам получить 300 баксов вместо той замечательной машины, которую ты собираешься нам подарить?»

Если вы представляете собой исключительный случай и желания иметь деньги у вас нет, то остается предположить, что вы:

А. Олигарх, которому уже не надо денег, потому что ну куда ж еще, блин... по карманам, что ли, рассовывать?

Б. Чокнутый профессор (он же рок-звезда, он же колхозник-комбайнер, он же революционер на начальной стадии), который кроме своей науки больше ничего не видит, и близкие рядом существуют только для того, чтобы поддерживать его организм в состоянии, позволяющем двигать науку дальше, лопатой к коммунизму.

В. Лиса, не допрыгнувшая до своего винограда (он же слабак, который, убедившись в том, что пару раз не смог, меняет убеждения и внушает всем, что ему это не надо).

Г. Человек, который сидит на берегу Индийского океана, где-то на Гоа, и ждет меня для продолжения неоконченной беседы о смысле жизни.)))

Остальное допишите сами и, если хотите, купите себе право говорить, что не в деньгах счастье, тысяч за сто двадцать евро в год.

Короче, сначала — компонент номер 1 — желание. И чем сильнее оно, тем больше энергии сконцентрировано в вас, тем сильнее всплеск деятельности и длиннее дистанция, которую вы сможете одолеть на одном дыхании, до тех пор, пока батарейки не ослабнут и не понадобится подзарядка.

Дальше.

Глава о компоненте номер 2. «Знать, ЧТО делать»

Если не знаешь, ЧТО делать, — как правило,
занимаешься тем,
что делаешь КОМУ-ТО его ЧТО.

Что люди делают?

Точнее, что делают нормальные люди?

Если еще точнее, насколько нормально то, что делают нормальные люди?

В данный момент, в кафешке, где я пишу эту главу, молодой парень в очках и в форменной фиолетовой рубашке давит яблоки в соковыжималке, помечает в кассе заказы, разносит их по столикам.

ЗАЧЕМ?

(Моя профессиональная деятельность приучила меня к тому, что на любое мнение, утверждение оппонировать сам себе... Так вот.)

Вполне возможно получать от этой деятельности кайф, будучи, например, немолодым состоявшимся человеком, который, отойдя от дел и «накрошив» в своей мужской жизни достаточное количество «мамонтов», решил вдруг заняться тем, что приносит удовольствие. (Кстати, мне кажется, я буду чем-то похожим заниматься на старости лет... эдакий бармен-преподаватель.)))

Но в двадцать??????

Так зачем он это делает?

И даже не столько ЗАЧЕМ, сколько по какой причине? Что такого в жизни он недополучил, что решил использовать единственно верную для него альтернативу — пойти работать официантом в кафе?

И опять же, оппонируя самому себе: я знаю девушку, которая устроилась поработать официанткой, просто потому что ей хотелось именно попробовать... узнать, как это делается.)))))

Но это скорее исключение, подтверждающее правило: «Большинство людей бросили бы свою работу, если бы вдруг внезапно получили финансовую независимость».

Что действительно важно в жизни и в каких направлениях надо действовать:

- ☒ **Здоровье.**
- ☒ **Семья.**
- ☒ **Друзья.**
- ☒ **Деньги — работа — бизнес — дело.**
- ☒ **Хобби.**
- ☒ **Отдых.**
- ☒ **Личностное развитие.**

Где-то прочитал на редкость яркую метафору.

Представьте себе шарики.

Шарик — работа.

Шарик — семья.

Шарик — здоровье.

Шарик — дружба.

Шарик — душа.

Представили? Так вот.

Весь секрет в том, что шарик-работа — резиновый, и если он упадет на пол, то снова отскочит и вернется к тебе, сколько ты его ни бросай.

А вот все остальные — стеклянные, и беречь их нужно как зеницу ока.

А что обычно делают нормальные люди?

О здоровье вспоминают, когда оно сдает.

О личностном развитии не думают вообще.

Все остальное приносят в жертву богу по имени Рубль, он же Доллар, он же Евро.

Их можно понять: для того, чтобы посвятить себя любви, друзьям, любимому делу, нужно избавиться от забот о хлебе насущном.

Но самая большая засада в том, что традиционным способом (работа, карьера) ты этого (за редким исключением) не сделаешь, а другому тебя никто нигде не учил.

Итак.

Резюме: в идеале — нужно заниматься любимым делом, зарабатывая при этом достаточное количество денег.

Либо выстраивать систему, которая приносит достаточное количество денег при пассивном или минимальном твоём участии. В результате у тебя будет достаточно времени, чтобы заниматься любимым делом, семьей, друзьями, душой и т. д.

Глава о компоненте номер 3. «Знать, КАК делать»

(Под КАК я подразумеваю на данный момент «как заработать деньги» и не рассматриваю другие компоненты («как быть здоровым» и т. д.) по понятной причине.)

Схема очень простая — деньги в нашей жизни появляются в результате того, что вы продаете либо свой товар (услуги, умения, знания и т. д.), либо чужой (услуги, знания, умения и т. д.).

Других вариантов я не знаю, и смысл достаточно простой: ничего не умеешь продавать — вынужден продавать себя. Точнее, все время своей жизни и за очень небольшие деньги.

Если использовать схему, то получается, что деньги появляются в нашей жизни в результате:

- 1) работы на дядю;
- 2) работы на себя (бизнес);
- 3) кучи способов (украсть, жениться-развестись, выиграть в лотерею и т. д.).

Работа на дядю может приносить деньги, но одновременно требует определенной зависимости от работодателя. Это не хорошо и не плохо, просто надо учитывать.

Если вам такой метод по душе — вперед на мины.

Метод номер три отметаю по причине нежелания тратить на него время.

Остается метод номер два.

После недолгих умозаключений можно прийти к выводу, что зарабатывание денег в подавляющем большинстве случаев начинается с подходящей бизнес-идеи. Но как ее родить, откуда ее взять, да еще без стартового капитала, не учат нигде.

Если кто-то и начинает заниматься бизнесом — то это, как правило, бизнес хозяина, на которого ты работал последние годы.

В тебе много энергии, ты знаешь всю кухню, ты знаком с поставщиками и научился находить клиентов.

Ты посчитал на калькуляторе, сколько зарабатывает твой хозяин.

Закономерный вопрос: зачем он тебе, если ты все можешь делать сам?

Но если это не про тебя, — тогда нужна идея... или механизм получения оной.

То, что явилось результатом семилетнего труда, помноженного на практику, —

алгоритм генерации бизнес-идей без стартового капитала.

(см. книгу «Они уже сделали это! Книга реальных бизнес-историй и рецептов»)

Глава о компоненте номер 4, который называется очень просто — «ДЕЛАТЬ»

Огромно количество людей, которые ходят по планете и не получают желаемого, несмотря на то что уже решили, ЧТО они хотят, и даже знают, КАК это получить.

По одной простой причине.

Они не могут себя заставить **ДЕЛАТЬ**.

Делать необходимые шаги каждый божий день, несмотря на погоду, настроение, обстоятельства, остывший кофе и звонок в домофон.

Делать, когда еще слишком рано, по мнению большинства, и делать, когда уже слишком поздно, по мнению другой половины большинства.

Интересная закономерность, которую я вывел для себя, наблюдая за окружающими меня людьми.

Деньги есть у тех, кто постоянно находится в движении, что-то предпринимает, что-то делает.

Возможность постоянно двигаться дает энергия, и если энергии много и она направляется именно на поиск и зарабатывание денег — будет результат, то есть деньги.

В противном случае энергия расходуется на другие дела, в том числе на работу на дядю.

Если энергии мало, то все решает случай. Бывает, что человек совершенно неэнергичный вдруг зарабатывает много денег.

Книга не посвящена тому, чтобы научить вас, как заставить себя что-то делать, на эту тему есть ряд книг и публикаций в Интернете.

Но пару техник, которые использовал сам, в том числе и при написании этой книги, привожу ниже.

Итак, инструментарий, механизмы.

Публичность взятия обязательств

Одно из правил, способствующих выполнению обязательств: пообещайте что-нибудь публично и (или) эмоционально людям, мнение которых для вас много значит.

Например, скажите очень авторитетному для вас человеку, что вы в течение месяца будете каждый день вставать в семь утра и отправлять ему SMS-подтверждение того, что вы отправились на утреннюю пробежку.

Или сделайте рассылку всем знакомым с заявлением о том, что к такому-то сроку вы откроете свое дело.

Чем больше подобного рода заявлений, тем больше шанс, что вы не будете искать оправданий, а станете заниматься делом.

Принцип простой — ты будешь делать больше, если на тебя все смотрят.

Работа в цейтноте. Deadline

Три месяца, данных на написание диплома или подготовку к экзамену, — ничто по сравнению с последними двумя днями, во время которых, собственно, диплом и делается.

Человек убирает квартиру за 30 минут практически так же чисто, как если бы в нормальном режиме он занимался этим целый день, если ему сказали, что сейчас придут гости.

Вся казарма не спит, не ест и выполняет пятилетку за три дня, если объявляется приезд генерала в часть. Вы сделаете все, что угодно и уложите в кратчайшие сроки, если вас хорошо замотивировать. Кнутом или пряником. Каждый день выставляя себе цели, вы будете определять конечные сроки выполнения (deadline).

Принцип простой. Чем меньше времени на выполнение — тем интенсивнее работа.

Сиюмитность наказания

Если сказать, что вас через год повысят в должности, если сделаете работу за три дня, вы махнете рукой и перевернетесь на другой бок.

Если сказать, что у вас появится второй подбородок и печень когда-нибудь начнет болеть, вы махнете рукой и, выпив водки, закусите ее гамбургером.

Если сказать: «Прямо сейчас не запишетесь ко мне на тренинг — так и останетесь со своей зарплатой пожизненно один на один», то вы ухмыльнетесь и залезете в «Одноклассники».

Но если вам приставить пистолет ко лбу и сказать, что если ты... прямо сейчас... не сделаешь... я просто сдвину указательный палец на один миллиметр... Этого будет достаточно, чтобы вы с застрявшим в горле куском начали лихорадочно набирать www.nerabota.ru.

В школе жестких тумачков обучение проходит быстрее.

Очень китайская пословица

Принцип простой. Не сделал — будешь наказан сразу.

Работа в команде

Если вы работаете один, то преспокойно завалите дело и будете спать спокойно, потому что поступали так уже неоднократно.

Если вы работаете один, то понятия «чувство локтя» и «плечо, о которое можно опереться» вам, может быть, и понятны, но особых чувств не вызывают.

Когда знаете, что вы в одной команде, то автоматически будете переживать за своих и поддерживать аутсайдеров.

Когда вы знаете, что коллеги точно так же бьются со своими задачами, в вас просыпается непонятное чувство, называемое «командным духом», и вы стараетесь сделать свои дела не столько для себя, сколько «чтобы не подвести наших».

Принцип простой. В команде вы будете работать больше. Найдите себе единомышленников.

Отчетность «снизу вверх»

Один из принципов в управлении, когда нижестоящий ОБЯЗАН сообщать о выполнении дел или о текущем их состоянии.

В противном случае постановка и выполнение задач превращаются в бесконтрольный процесс.

Вы можете отнестись к делу «спустя рукава», если вам не сказать, что ВЫ ДОЛЖНЫ отчитаться о выполнении в установленные сроки.

Принцип простой. Зная, что вы обязаны отчитаться о выполнении, вы будете работать больше..

Наличие «куратора»

Вы проваляетесь целый день на диване, если кто-нибудь в униформе не подойдет и не пнет вас кирзовым сапогом.

Вы так и просидите целый день «ВКонтакте», если кто-то с нашивками на погонах не подойдет и не дернет вас за шкирку: «Встать, солдат. Какого хера тут делаешь???!!!»

Вы так и не пойдете делать зарядку, если кто-то не заорет вам в ухо: «Сорок пять секунд, подъем, время пошло!!!!»

При наличии конкретного человека, в обязанности которого входит вас контролировать, пинать и допрашивать, вы будете работать больше.

Принцип простой — пинки «сержанта» приносят больше, чем обещания всех благ мира самому себе. Найдите себе его.

Денежные штрафы

Деньги как показатель серьезности намерений. Если вы думаете, что деньги — это не показатель, ставьте на себя каждый день сумму, которую вы зарабатываете за год.

Вы можете просто сказать: «Я сделаю».

Можете сказать публично: «Если не сделаю, с меня годовая зарплата».

Принцип простой — почувствуй разницу.

Резюме.

Желание

+

Знать, ЧТО делать.

+

Знать, КАК делать

+

ДЕЛАТЬ

=

РЕЗУЛЬТАТ