

Книга, которую вы всегда мечтали прочесть

ЧЕЛЮСТИ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНА

Узнайте какую тайну
скрывают основатели
мульти-миллионного бизнеса

"БЕЗ ТАБУ"



Автор –
Иван Зимбицкий

Sun
Tzu's
THE
ART
OF
WAR



Сунь Цзы — [китайский](#) стратег и мыслитель, предположительно, живший в [VI](#) или, по другим источникам, [IV веке до н. э.](#) Автор знаменитого трактата о военной стратегии [«Искусство войны»](#).



Внимание: Не продолжай чтение, если тебе нет 18 лет!!!

События 500 лет до н.э. – сегодняшний день

- Место: Китай. Время: 453—403г. до н. э.
Выход трактата «Искусство войны»

- Современный Мир. 2012г. год. Более 2400 лет военный шедевр Китайского стратега и генерала Сунь Цзы «Искусство войны» считается самой рекомендуемой и цитируемой книгой для военных генералов, политических лидеров, управленцев высшего звена и, особенно, бизнесменов!



Основная мысль трактата, или Правда, которой уже 2500 лет

Если ты ИГНОРИРУЕШЬ врага и себя, тогда ты полный ДУРАК и точно будешь побежден в каждой битве.

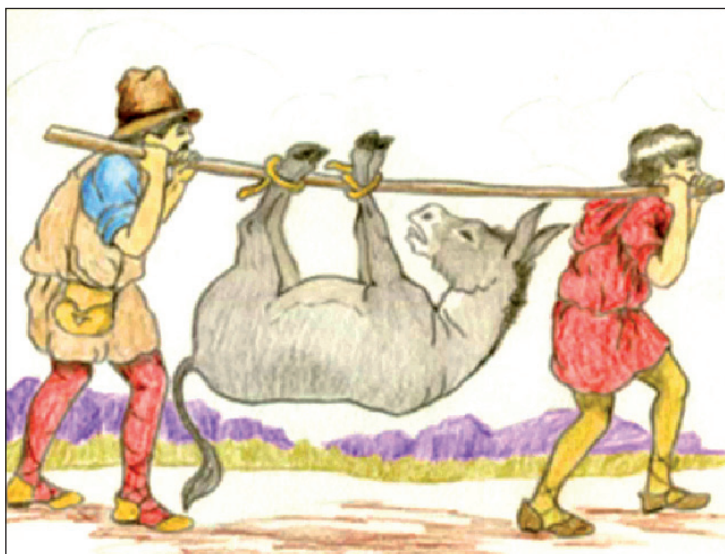
Если ты знаешь себя, но не знаешь врага, за каждую выигранную БИТВУ ты будешь терпеть ПОРАЖЕНИЕ в следующей.

Если ты ЗНАЕШЬ врага и знаешь СЕБЯ, ты ПОБЕДИШЬ в каждой битве

Сунь Цзы

Начало книги

И теперь они уже несут осла и сами идут пешком. Шли они так, шли, шли, шли. Переходили через мостик. Палка их сломалась, осёл упал в речку и утонул.



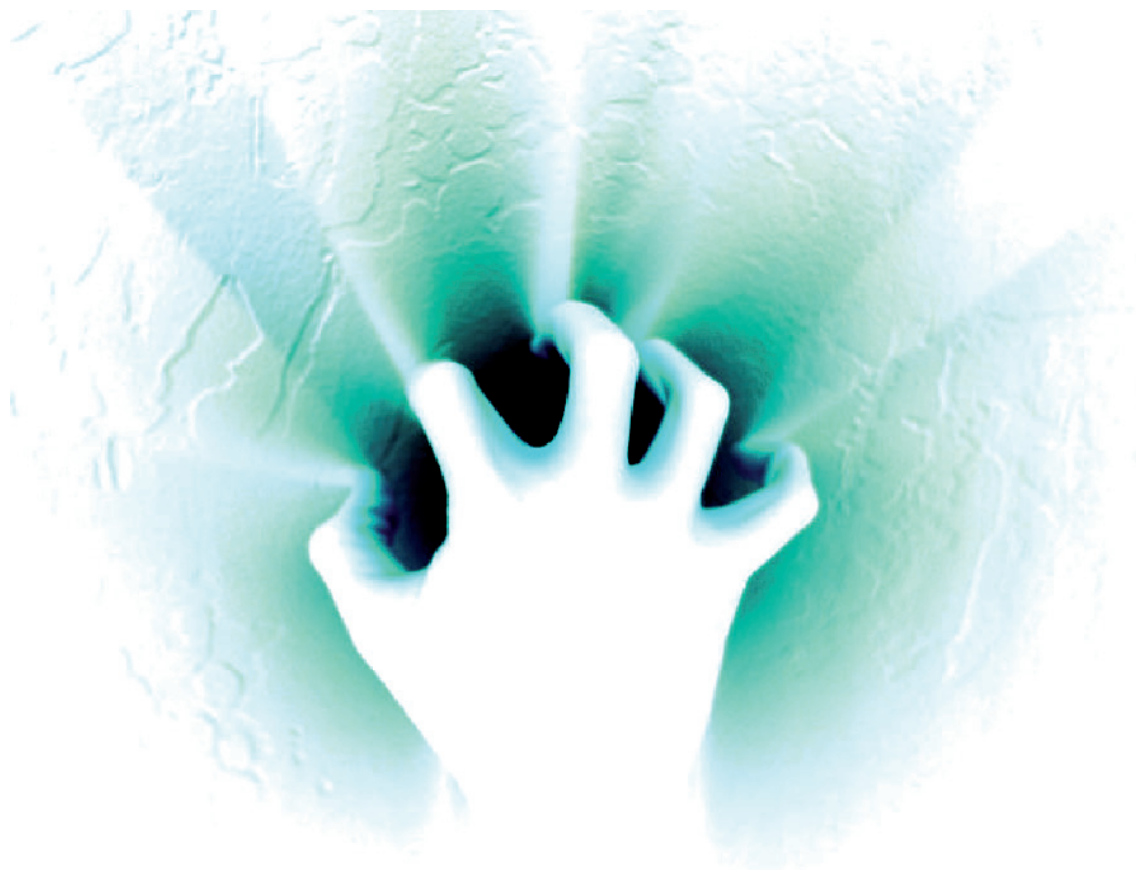
И мораль этой басни такова: если Вы смотрите за тем, что о Вас скажут другие, если Вы обращаете внимание на то, что о Вас подумают другие, тогда получится, как в английской пословице – «Kiss your ass goodbye».

Начало этой истории было упущено намеренно.

То есть, те люди, которые пытаются всегда всем угодить, те люди, которые пытаются быть вежливыми, добрыми с другими, со всеми, они обычно становятся самыми-самыми последними неудачниками.

Эта книга не для того, чтобы Вам угодить. Ведь я буду рассказывать про врага. Одну очень странную, очень негативную силу, которая называется

Сопротивление



Знакомство!

Привет! С тобой Иван Зимбицкий!

Чтобы мы лучше понимали друг друга, предлагаю убрать лишние барьеры между нами и перейти на «ты». Мы все люди, и я такой же, как ты. Нам будет легче понимать друг друга и без лишних формальностей.

Я тебе расскажу немного свою историю. Я вырос в Украине, в маленьком городке возле Чернобыля. Недалеко от АЭС.

Когда мне было меньше года, взорвалась атомная станция. Всего в 50 км от нашего городка. И, буквально на следующий день после этого, наша мама повела нас на коммунистический парад под открытым небом.

Когда я вспоминал и оценивал ту ситуацию, я понял, что в моей жизни что-то изменилось. Я осознал, насколько интересно общество, в котором мы с тобой живем. Но об этом будет позже, потому что сейчас я хочу продолжить.

Когда я был маленьким, у меня диагностировали нарушение усвоения информации – синдром рассеянного внимания. Кто знает, что такое синдром рассеянного внимания? Синдром рассеянного внимания – это когда вам очень тяжело на чем-то сфокусироваться.

И поэтому в детстве у меня существовали очень большие трудности во всем. У меня были большие трудности в школе, у меня были большие трудности в общении с людьми, у меня были большие трудности везде.

Моих родителей часто вызывали в школу и, по большому счету, меня никто и никогда не воспринимал всерьез.

И в какой-то момент своей жизни я принял решение, что я буду другим. Я просто буду другим. С тех пор я начал ставить цели, начал развиваться, работать над собой. Ну и так как-то получилось, что, несмотря на относительно плохой старт, я стал достаточно успешным человеком в жизни.



И ты сейчас можешь видеть фотографию – это моя семья: супруга Татьяна и дочка Алиса. Я не буду говорить, что я работаю 15 минут в день, или что я ничего не делаю. Я много работаю. Но я могу сказать, что я очень близок к тому, чтобы жить жизнью своей мечты.

Здесь я буду честен с тобой. Я с тобой буду настоящим. Я тебе буду говорить вещи, которые могут не понравиться. И ты можешь сказать: «Зачем ты мне это говоришь?». Но я просто такой, какой есть. Я буду честным с тобой и искренним.

Если тебе нужны «друзья», которые будут тебя хвалить, говорить, какой ты хороший, чтоб заслужить твое уважение, тебе не стоит читать дальше.

У меня есть команда, у меня есть свой бизнес. И люди уважают меня за то, что я называю вещи своими именами, как они есть. И поверь, иногда нужно вдохновляться таким методом, как «пинок под зад». И именно этот метод у меня очень хорошо получается...

Хорошо. Тогда первый вопрос к тебе:

«Знаешь ли ты, что у тебя есть две жизни?»

Две жизни

Я хочу, чтоб ты осознал прямо сейчас, что у тебя есть две жизни.

Первая жизнь – это та, которую ты сейчас живешь.

Ты сам можешь смотреть на свою жизнь, сам можешь оценивать. Но что я вижу, работая с сотнями предпринимателей из разных стран: Америки, Испании, Европы, России, Украины, Казахстана, Грузии и даже Китая?

Я вижу, что большинство предпринимателей научились чувствовать себя комфортно, будучи вне комфорта. То есть, они понимают, что живут, вообще-то, далеко не жизнью своей мечты. Они работают с 9:00 до 18:00 часов. Каждый день до 12:00 часов дня всё, что они делают – занимаются какой-то ерундой в ожидании обеда. Цель до 12:00 – пойти жрать. После 13:00, когда обед закончен, – снова занять время ерундой, чтобы дождаться окончания рабочего дня.

Большинство людей не живут жизнью своей мечты. Но проблема не в этом, проблема в том, что они игнорируют это. Не признают это. Им стыдно признаться перед собой, что они не живут жизнью своей мечты.

Вторая же жизнь – это жизнь, которую ты мог бы прожить.

И что это за жизнь? Давай посмотрим, что это за жизнь.

Это жизнь, где есть больше всего того, чего ты хочешь: больше радости, больше моментов счастья. Что такое момент счастья? Я вспоминаю тот случай, когда у меня родилась дочка, и я первый раз взял её на руки. Это был самый сильный момент счастья в моей жизни. И я хочу, чтоб у тебя этих моментов счастья было больше.

Но не думай, что сегодня я буду говорить тебе, что всё хорошо, когда, на самом деле, у большинства людей хорошо далеко не все. И между той жизнью, которую ты сейчас живешь, и той жизнью, которую ты мог бы жить, стоит одна невидимая, но реальная и очень негативная сила.

Эта сила называется сопротивление.

Сопротивление – твой главный и единственный ВРАГ

«Иван, а что же такое сопротивление? Расскажи мне, что такое сопротивление!»

Во-первых, это все не я придумал, и не я первый, кто об этом говорит.

Вот что такое сопротивление:

Это когда ты начал диету и бросил её. Когда ты начал изучать английский язык и не закончил его, когда начал духовную практику, медитацию, благодарность и бросил их.

Ты начал ходить в зал, на йогу и бросил. Ты начал (это для моих клиентов) проходить программу ТОП 1% и бросил.

Ты – блогер или интернет-предприниматель, который не публикует посты или предприниматель, который мало зарабатывает.

Я пишу для предпринимателей, потому что это наша целевая аудитория. У нас есть сотни историй успеха, наверное, больше, чем у любого другого.

Я не знаю, ты уже предприниматель или только хочешь им стать, но есть смысл продолжать чтение, если ты, как минимум, имеешь желание или уже принял решение стать предпринимателем.

Что такое сопротивление? Как я уже сказал – это самая токсичная и негативная энергия на нашей планете. Это корень бедности и болезней. И это то, что блокирует твою предпринимательскую гениальность. Твою способность творить.

В религии (я, вообще, нерелигиозный человек, считаю, что те, кто очень религиозен, стали жертвой сопротивления; вместо того, чтобы работать и создавать, ходят и поклоняются какой-то религии) сопротивление называют дьяволом.

Это самое главное препятствие к росту людей, к твоему росту, к росту твоего бизнеса.

Сопротивление делает тебя меньше, а твои проблемы – больше

И если бы этой силы не существовало, то все люди на Земле были бы гениями подобно Леонарду да Винчи. На самом деле, если ты думаешь, что ты один, что только ты саботируешь, что только ты откладываешь, только ты не делаешь свою работу – ты сильно ошибаешься. Ты ему безразличен.

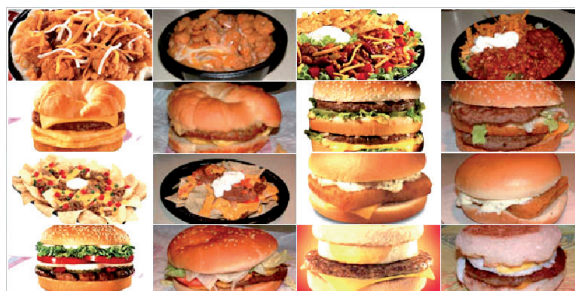
Не думай, что ты такой особенный. Что это только тебя касается. Нет, это не тебя касается, это касается всех. Миллиарды людей сдаются перед этой силой. Как я уже сказал, это корень бедности. И никто, на самом деле, точно не знает, что это. Никто понятия не имеет, что это. Но все знают, что сопротивление существует. Все это знают, и никто не знает, что это.

Сопротивление – как челюсти. Оно не знает ничего, кроме силы и разрушения. Его нельзя понять или осмыслить. Посади его в клетку, и оно все равно будет продолжать атаковать и уничтожать.

Что ты делаешь, когда чувствуешь сопротивление?

Если ты куришь или употребляешь наркотики или ещё что-либо другое, знай, что это всё – проявление сопротивления.

Фастфуд: если ты ешь хот-доги или чизбургеры – это всё проявление сопротивления.



Вся индустрия, связанная с производством болеутоляющих средств, вся фарминдустрия держится на этом. Если бы сопротивления не существовало, не было бы болеутоляющих средств, которые снимают симптомы.



Социальные сети – это также проявление сопротивления. Телевизор. Когда, муж приходит домой, падает на диван, берет пульт в руку, лежит и смотрит его –



это также проявление сопротивления.

Три мобильных телефона. У меня были клиенты офф-лайн, с которыми мы время от времени проводили встречи. Это были два бизнес-партнера. У каждого из них было по три мобильных телефона. То есть, всего 6 телефонов.

Так вот, на протяжении одной нашей встречи каждый из этих телефонов звонил три-пять раз. Настоящий кошмар. И после нескольких таких встреч я принял решение, что не буду с ними работать.

Если ты жалуешься и обвиняешь – это все проявление сопротивления. Жалобы, неудовлетворение. Успешные люди не делают так.

Почему сопротивление происходит, откуда оно берется?

Голос, который ты научился игнорировать

Я уверен, что на протяжении дня ты несколько раз слышишь голос, который говорит тебе, что нужно делать.

Голос, который говорит тебе, а ты его игнорируешь, голос, который шепчет тебе, что ты идешь не своим путем, голос, который говорит тебе, что ты должен делать. И ты чувствуешь это, ты не можешь этого не чувствовать! Правда?

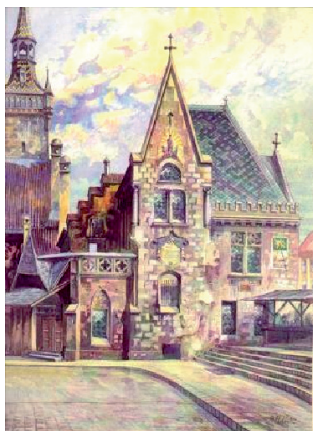
Причина, почему ты чувствуешь сопротивление, почему люди страдают, болеют, в том, что они игнорируют своё сердце, и они отказываются идти своим путем. Они просто не действуют. Хотите пример?

Сопротивление победило его (Адольф Гитлер)



Я тебе расскажу про Адольфа Гитлера. Кто не знает, Гитлер всю жизнь мечтал стать художником или архитектором. Это человек, который хотел творить.

Дай ответ на вопрос: «**Ты видел его карьеру художника?» А он умел рисовать»**



картины Гитлера

Так вот, этому человеку, из-за того, что сила сопротивления его победила, было проще развязать Вторую мировую войну, где погибло больше ста миллионов человек, чем воплотить полет души в успешную карьеру.



Будь на чеку, потому что сейчас я говорю про очень серьезные вещи. Если ты сейчас куришь, злоупотребляешь кофе, переедаешь, если твой зад заплыл жиром, пойми вот что – это сопротивление. И тебе нужно сейчас осознать это. Именно сейчас.

Ты – мишень

Хорошим вопросом будет: «Кто же является мишенью для сопротивления?»

Вот, к примеру, люди, которые занимаются бестолковой деятельностью, мишенью не становятся. Я считаю, что большинство людей (не все, но большинство), работающих в гос. аппарате, занимаются бестолковой деятельностью. На них сила сопротивления не нацелена, потому что они не создают ценность.

Есть те, кто следует своему призванию, кто повинуется голосу сердца – писатели, музыканты, предприниматели, такие люди, как ты и я, художники, танцоры. Против этих людей направлено сопротивление. Потому, что эти люди творят. Сопротивление направлено против тех, кто занимается духовным и личностным ростом.

Кстати, личностный рост – это одна из причин, почему ты читаешь эти строки! Поздравляю! Ты на правильном пути, продолжай движение в этом направлении! Но помни, что это бесплатный курс.

Каждый лодырь может пройти бесплатный курс или тупо скачать книгу в Интернете. Но реальный рост происходит, когда ты платишь за знания. Век назад об этом писал Наполеон Хилл. Бесплатные знания не ценятся и поэтому приносят очень мало пользы, но все же, хоть и мало, но приносят, поэтому продолжай читать.

Тот, кто проходит реальное обучение, тот встречает сопротивление. То есть ты – мишень. Мишень!

Я тебе приведу в пример свою историю донора...

Почему добрых людей могло бы быть больше

Я когда-то шел по улице в Киеве, это было на Андреевском спуске, и увидел большой плакат. Это был плакат организации «Донор.орг». Что они делают? Они занимаются тем, что организуют сдачу донорской крови для детей, которые больны разными заболеваниями, в том числе, раком.

В тот же день я зашел на их сайт, зарегистрировался, проявил желание быть донором. Приехал, сдал все анализы, меня определили к одной девочке по имени Николь, ей тогда был всего годик, и ей поставили диагноз лейкемия.

Находясь в здравом уме, считаешь ли ты, что в этом есть что-то плохое? Спасать жизнь маленькой девочки?

Я просто послушал своё сердце и начал действовать. И угадайте, что произошло в этот момент с моим окружением?

Что произошло, когда я рассказал своим близким людям, чем я занимаюсь? Что я слушаю свое сердце, что я иду, что я делаю что-то, помогая другим. Угадайте что?

Меня начали саботировать! Меня начали критиковать. Причем сильно. Самые близкие люди.

Что ты делаешь? Ты что, в какую-то секту вступил? Куда ты идешь? Вот это очень сильное проявление сопротивления.

Так вот, когда ты идешь по зову сердца, против тебя всегда будет нацелено сопротивление. Всегда. Даже самые близкие люди, будут тебя критиковать. Какая цель этой силы? Какова цель сопротивления?

Отвлечь, отвести, отстранить тебя от того, чтобы делать свою работу. Чтобы создавать ценность.

Больше года назад, в книге [«Большой коучинговый парадокс»](#) я опубликовал свои наблюдения за рынком коучинга, и описал ситуацию, как коучи и тренеры страдают от сопротивления. Вот отрывок из книги.

Расскажу историю.

Однажды мне пришлось посетить живой тренинг по лайф коучингу. И именно там я нашел ответ на мой вопрос, какая главная причина того, что столько коучей несчастны и бедны?

© Copyright 2010 Зимбицкий Иван
<http://www.zimbickiy.com>

5

На тренинге каждый своим поведением демонстрировал это. Конечно, я говорю про образ мышления, но на этот раз причиной является очень специфическая модель поведения коучей.

Одна из главных причин провала в коучинговом (тренерском) бизнесе то, что большинство коучей слишком заняты, чтобы понять, что такое коучинг, что такое НЛП, чем одно отличается от другого, чем консалтинг отличается от коучинга или наставничества. Все думают, как дать определение коучингу. Они забыли про самое главное – создание ценности и результатов для клиентов. Коучинг – это не индустрия услуг, это индустрия создания ценности и результатов.

Коучинг – индустрия создания ценности.

Знакомо?

Вот ты, например, сейчас думаешь – «Что ты гонишь? Что за сопротивление? Зачем мне об этом знать?»

Поверь, самое последнее, что хочет сопротивление, так это осознанности с твоей стороны. Не веришь? Давай проверим твою осознанность.

Подойди к зеркалу, чтобы тебя было видно в полный рост. Сними с себя всю одежду. Да, и трусы тоже.

Теперь посмотри на себя. Не только на лицо, а полностью – на все тело.

Реально посмотри на себя сзади и спереди. Покрутись. Будь честен с собой. Посмотри отдельно на руки, бедра, живот, грудь, спину, зад. И дай ответ на вопрос – это тело твоей мечты?

Сделай это упражнение сейчас.

Почему именно это упражнение?

Потому что то, как выглядит твоё тело, – это, в том числе, отражение твоего уровня осознанности.

Здесь я вспоминаю свой опыт, когда я страдал от того, что не мог понять, в чём мои сильные стороны. Я частенько ловил себя на том, что поедаю мясной рулет с белым хлебом после часа ночи.

Как выглядит сопротивление внутри тебя?

Во-первых, сопротивление невидимо, то есть ты не можешь ни пощупать его, ни рассмотреть. Точно так же, как у тебя есть внешнее тело, которое ты можешь трогать, а есть внутреннее тело – энергетическое поле, ты его можешь чувствовать, но не щупать или рассматривать. Лишь чувствовать.

Поверь сейчас в то, что оно есть. Закрой глаза и почувствуй своё невидимое тело внутри. Ты не можешь его потрогать, но ты знаешь, что оно есть. Ты знаешь – его не может не быть. Правильно?

Оно в любом случае есть. Сопротивление невидимо, но мы знаем, что оно есть.

Дальше. Сопротивление не снаружи находится, оно не в твоих родственниках, не в твоих друзьях, не в сотрудниках, которые тебе не угодили.

Ты спросишь, так где же оно?

Сопротивление находится внутри тебя

Это всё Ты. Это никто другой. Сопротивление всегда лжет тебе.

Оно всегда помогает тебе объяснить бездействие. Например, ты себе пообещал проснуться рано утром и не проснулся. А оно тебе говорит: дождь на улице, и вообще, я вчера поздно лег спать. Или ещё что-то. Оно всегда тебе лжет. Ты стал мастером в самооправдании.

Ты сделал упражнение, которое я просил тебя сделать? Как ты рационализировал свои привычки в питании? Что ты сказал себе в тот момент когда решил пропустить? Что сделаешь это потом?

Это был голос или это был образ? Ты сказал себе, что это всего лишь книга? Или ты подумал, что именно тебе не нужно делать это упражнение? Как часто ты избегаешь выполнения дел подобным образом? Ты сказал себе, что это тебя не касается?

Вот ответ такой.

Это касается именно тебя

Больше, чем ты думаешь. Ты знаешь, что должен делать. Но вопрос в том, почему ты этого не делаешь? Почему ты этого не делаешь?

Ты знаешь, что нужно делать. Ты не можешь не чувствовать, что тебе нужно делать.

Соппротивление всегда атакует, разрушает. Оно не может делать чего-то другого.

Оно не творит. Есть сила, которая творит, – это твоя душа. Не пойми неверно. Ты думаешь, что это только тебя касается. Так вот, что есть ты? Ты всего лишь песчинка. Соппротивление не касается тебя лично.

Это объективная сила. Она есть везде, у всех, в том числе и у меня. То есть, если ты думаешь, что у меня её нет, ты ошибаешься – у меня она есть... ещё как.

Я не могу передать, насколько сильно мое сопротивление. К примеру, у меня есть текст, который лежит две недели. Никак у меня не получается его дописать. Я все время откладываю. У меня бывают недели, когда сопротивление полностью побеждает меня.

Любители (аматоры)

Слышал про такое слово как аматор (любитель)? Что любят делать аматоры? Они превозносят свою профессию, как какое-то искусство.

Они говорят: «О, это же искусство, ты же не понимаешь моё дело!» И тем самым они поднимают важность себя, поднимают важность своей работы, поднимают важность своей профессии.

Много людей это делает. И это – очень хорошая мишень для сопротивления. Тот, кто поднимает важность себя над другими – лучшая мишень для сопротивления.

Чем выше ты чувствуешь важность какой-то задачи, тем выше сопротивление.

Ты замечал, что так называемые «пофигисты» часто успешнее тебя? Мне

посчастливилось знать и дружить с десятком долларовых миллионеров. Да, у них присутствует суровость и решительность, но они никогда не превозносят свой бизнес в искусство. Они не повышают важности того, чем занимаются. А зачем?

Аматоры, наоборот, искусственно повышают важность всего, что делают.

Верю я в то, что если меня не станет, мир рухнет? Нет, конечно. Ничего не изменится. Природа компенсирует все за долю миллисекунды.

Соппротивление всегда начеку. Оно никогда не спит и каждый день атакует тебя. Я хожу в зал каждое утро, и угадай что? Туда ходят одни и те же люди, снова и снова.

Конечно же, в зал приходят и новые люди. Что делают новички? По истечении двух недель по «важной» причине их там больше даже в мечтах не нарисовать.

Соппротивление их побеждает.

Ты не можешь победить соппротивление один раз. Его нужно побеждать каждый раз. Начиная с момента пробуждения и до окончания дня.

Соппротивление в бизнесе

Я не знаю, предприниматель ты или нет. Если предприниматель, тогда это хорошо. Я очень уважаю предпринимателей. Потому, что это люди, которые сталкиваются с соппротивлением больше, чем кто-либо другой.

Соппротивление – уничтожитель бизнеса номер один. Ты вот думаешь, что внешняя среда или правительство мешают предпринимателям развиваться. Малому или большому бизнесу. Нет!

Это соппротивление. Соппротивление сотрудников, соппротивление собственника. Мишень соппротивления – это твой гений и душа. Оно нацелено против твоей души, чтобы она не творила, чтоб ты не шел за своим сердцем. Его цель не ранить, его цель убить, взять и уничтожить.

Соппротивление атакует в одном направлении. Когда включается энергия соппротивления? Когда ты растешь. Когда ты движешься с низких вибраций на более высокие. Знаю, что это сложно и не понятно звучит, но оставайся со мной. Все станет ясно.

Например, если ты раньше занимался тем, что помогал бездомным животным, а потом решили начать торговать наркотиками. Ты перешел с позитивной деятельности на негативную. В этом случае у тебя не будет соппротивления. Ты не будешь его чувствовать. Вопрос: почему? Потому, что соппротивление в этом случае не атакует.

Когда ты работаешь над чем-то, создаешь, творишь – вот, когда приходит

сопротивление! Предприниматель – это такой же творец, он создает что-то из ничего, абсолютно новый живой организм.

У нас есть программа, которая называется Топ 1% Старт «Система Поиска Сильных Сторон». В ней мы говорим, что предприниматель создает что-то из ничего. Это – определение предпринимателя. Он создает ценность.

Чтобы создавать ценность, тебе нужно идти, руководствуясь своим сердцем, тебе нужно знать свои сильные стороны, тебе нужно знать свою страсть.

Потому что, если ты будешь сидеть и ничего не делать – это результат действия сопротивления.

За счет чего живет сопротивление?

Само по себе сопротивление не имеет силы. Сопротивление – это сила, которая питается страхом. Животным страхом.

Твоя задача – не пытаться преодолеть страх. Твоя задача – действовать, не смотря на страх.

Я вспоминаю случай из своего детства. Я рос проблемным ребенком. Проблемы словно преследовали меня. Рядом с военным городом, где я рос, есть лес. В этом лесу был карьер, который позже залили водой. Получилось красивейшее озеро для отдыха и купания. И мы летом постоянно там купались. Сосновый лес, чистая вода. В одном месте были скалы, с которых мы прыгали.

Не считая нескольких трагических случаев с участием выпивших подростков, прыгать с этих скал было практически безопасно.

С одной скалы я не смог прыгнуть. Десятки раз я стоял возле обрыва смотрел на воду и пытался преодолеть страх, чтобы прыгнуть, но так и не смог.

С тех пор прошло пятнадцать лет. Я до сих пор вспоминаю, что я тогда не смог преодолеть страх, не смог начать действовать. Нет такого дня, чтобы я об этом не думал, как я стоял на той вышке раз тридцать и ни разу не прыгнул. Хотя там не было ничего страшного. Я просто не смог действовать, несмотря на страх.

Твоя задача: научиться действовать, несмотря на страх. Чем больше страх сейчас, тем более вероятно, что это именно твой путь.

Когда-то я смотрел видеоролик с Анжелиной Джоли, и она рассказывала, что никогда не берет роли, которые ей не страшно брать. И так делают великие люди. Я уважаю Анжелину Джоли... и, думаю, ты разделяешь мою позицию.

Посредственные люди, аматоры всегда делают то, что им комфортно делать.

Великие люди так не делают. Они идут в ту зону, где им страшно – это как GPS-навигатор. Я всегда говорю своим клиентам: «Никогда не берите тот проект, к которому вы чувствуете безразличие. Идите туда, где вам страшно – там ваш рост».

Соппротивление и окружение

Итак, допустим, ты научился преодолевать сопротивление. Угадай, что происходит дальше? Происходит то, что окружение, причем самые близкие люди... такие, как муж и жена или твой парень, начинают тебя саботировать.

Что ты делаешь? Куда ты идешь? Родители особенно любят это делать. Тебя начинают саботировать. Но я скажу вот что...

Чувство, когда ты идешь своим путем, когда ты делаешь свое дело – это такое сумасшедшее классное чувство! Я никогда не был настолько счастлив, чем когда начал действовать, открыл свои сильные стороны и пошел своим путем.

Когда я начинал свой новый бизнес, затем второй бизнес, я тебе не рассказывал эту историю, много людей было настроено против меня. Много. И когда я все-таки это сделал, ты не представляешь себе, какой кайф я почувствовал.

Это был один из самых счастливых моментов в жизни. Я чувствовал, что наконец-то сделал первый вдох свежего воздуха и начал дышать по-настоящему.

Это как будто заново родиться, когда идешь своим путем. Ничто в жизни не сравнится с этим чувством! Ничто даже близко: никакой секс.

Вот когда ты начинаешь идти своим путем, это настолько сумасшедшее чувство, оно поглощает полностью, с головой, оно постоянное. Это, то самое, чувство, когда тебя «аж прёт». Люди смотрят на тебя. Они начинают сначала тебя саботировать, но когда видят, что ты серьезно настроен, они отступают и начинают, как ни странно, тебе подражать.

Вот этого я от тебя хочу. Я хочу, чтобы ты начал идти своим путем, найдя свои сильные стороны. Никогда не учи окружение, никогда не говори им, что нужно делать, потому что так только усилишь сопротивление.

Вспомни, например, когда ты рассказывал кому-то из друзей или знакомых, какой классный фильм ты посмотрел. У меня к тебе сейчас вопрос: «Кто из них потом посмотрел этот фильм?» Никто.

Если ты хочешь научить свое окружение, продемонстрируй это действием. Не фиг болтать. Самое лучшее, что ты можешь сделать – это быть примером. Вот так.

Проявления сопротивления

Какое твое самое типичное оправдание?

Мы не говорим, что я этого вообще не буду делать. Мы говорим, что я это сделаю, но потом. Правильно? Мой друг Алексей Бавыкин называет это «Завтрамен».



Ну, например, я знаю, что у нас есть клиенты, которые говорят: «Ой, я это потом сделаю, классное упражнение, классное задание, но я просто это потом сделаю». Это самое настоящее проявление сопротивления.

Алкоголь. Болезни? Семейные драмы? Что такое семейные драмы? Это тоже проявление сопротивления.

Опоздания. Шопинг. Ревность. Девушки ревнуют мужей, парней к чему-то? Если ревнуешь, знай, что это проявление сопротивления.

Ты думаешь, что если будешь упрекать парня, он будет более лояльным?

По своему горькому опыту знаю, что самый быстрый путь потерять человека – начать в открытую ревновать или какую-то агрессию проявлять, или что-то подобное. Это все сопротивление.

Таблетки разные. Колеса. Это сопротивление. Я вспоминаю: в школе у нас были ребята, которые бензин нюхали. Представьте себе, дети 12-13 лет, и они нюхают бензин.

Потому что у них семейные драмы и ссоры постоянно. Сопротивление как рак, начинается с одного, и потом переключается на всю семью и так далее.

У меня к тебе вопрос – ты критикуешь других?

Мой наставник – Джон Ассараф (его можно увидеть в фильме «Секрет»). Если помнишь, он рассказывал про доску визуализации. Я был у него дома в Сан-Диего (Калифорния) и видел ее.

В моей жизни пока не встречалось более развитой личности, чем Джон. Уверен, они есть, но лично в моей жизни пока не было. Ты не можешь себе представить, насколько позитивно, насколько мощно ты себя чувствуешь с человеком, который так сильно развит умом и сердцем.

Джон НЕ КРИТИКУЕТ других. Развитые личности никогда не критикуют других. Возле таких людей классно быть. Таких людей нужно слушать. У них нужно учиться.

Вот пример, как проявляется сопротивление в спорте – когда тренер говорит что-то делать, а у спортсмена есть свое мнение на этот счет – это самое настоящее проявление сопротивления.

Запиши себе: если наставник говорит, ты это делаешь, и точка. Виталий Кличко – великий боксер, но у него есть тренер-наставник, и он работает с ним, выполняя все инструкции до нотки.

Если будешь задавать себе вопросы по типу «А почему мне нужно это делать, а зачем?»... ты никогда не станешь чемпионом, зато шансы стать последним неудачником очень высоки.

Звездная болезнь

Болеешь звездной болезнью? Считаешь себя лучше других? Звездная болезнь - это проявление сопротивления. И этой болезнью болеют аматоры. Только аматоры.

Профессионалы же всегда концентрируются только на работе. И успех, деньги, активы – это побочный продукт работы. А чего еще?

Как избавиться от сопротивления?

Например, много людей говорят: «Мне нужно сначала исцелиться, прежде чем я начну делать свою работу». Часто это исцеление принимает форму походов на конференции для вдохновения, походы к врачам за таблетками, некоторые даже едут на исцеление в ашрамы Индии.

За счет чего существуют такие места как Карловые Вары? Если бы сопротивления не существовало, таких мест не существовало бы также.

Однажды после конференции, где я выступал, мы отправились в ресторан. За соседним столиком разместилось несколько лайф-коучей.

Они общались достаточно громко, так, что было тяжело не слышать. Один коуч делился своей методикой избавления от убеждений из прошлой жизни. Другие его внимательно слушали, кивая в знак согласия, что им также

нужно исцелиться от убеждений из прошлой жизни. :-)

Потребность в подобных исцелениях – это самое настоящее проявление сопротивления, как и убеждение, что твой род не дает тебе делать свою работу.

Что ты пытаешься исцелить в конце-то концов? Представь спортсмена, у которого по норме должна быть боль после тренировки. И он говорит, что ему сначала нужно исцелиться. Это не спортсмен. Это BULLSHIT!

Одно – изучать военное дело, другое – жить жизнью воина. То есть, уметь преодолевать сопротивление – это совсем другое.

То, что ты читаешь сейчас, – это хорошо. Но одно дело – это знать, и совсем другое – действовать.

Как преодолеть сопротивление? Ты задаёшь вопрос: «Иван, хорошо, вот ты мне это рассказываешь, но у меня к тебе вопрос – как же преодолеть сопротивление?»

Для этого тебе нужно знать, в чем различие между профессионалом и аматором (любителем).

ПРО и АМАТОР

Жизнь любого предпринимателя, артиста, танцора, режиссера (назови свою профессию) делится на две части.

До того, как ты стал профессионалом, и после того, как ты стал профессионалом.

Мне повезло в жизни. Я когда-то начал свой первый бизнес, потом закрыл его. Чтобы уйти в самую большую в мире консалтинговую компанию, которая называется Deloitte.

Это огромная компания, которая зарабатывает сейчас на предоставлении консалтинговых услуг 28 миллиардов долларов в год. Можешь представить, это очень большая компания. Там работает много профессионалов. Мне повезло долгое время провести в окружении профессионалов.

Я видел, как они думают, как они действуют. В Deloitte я вел большие международные проекты. И там я узнал многое из того, как действуют профессионалы.

Например, мы были однажды на одном мероприятии, достаточно долго отдыхали... Это все затянулось до трех ночи. И на следующий день нам нужно было в восемь утра проходить наш тренинг по проекту. Вели его партнеры этой компании. Я, вообще, не мог подумать, как это так.

Вот я видел вчера человека, который пил пиво в три часа ночи, и тут в восемь часов утра я вижу, что он полностью свеженький, побритый, даже

нет признаков того, что он вчера отдыхал и спал крайне мало. Потому что он профессионал.

С другой стороны, я видел, как аматоры неделями входят в ритм после небольшой вечеринки. Они долго спят и постоянно жалуются, что они не выспались.

Не самый лучший пример, но понятный.

Несмотря на то, что было вчера – сегодня это новый день. Сегодня снова нужно победить сопротивление. И завтра, и послезавтра. Так до конца жизни.

Что же делают аматоры?

Аматоры, в отличие от профессионалов, не посвящают себя полностью игре. Они герои, но они герои только на выходных.

Аматоры не работают при плохом настроении, они ждут вдохновения.

Недавно мне позвонил клиент и задал вопрос: «Иван, что делать? У меня пропало вдохновение. Не могу действовать».

Я подумал: «Какая хорошая причина сидеть и ничего не делать?»

Представьте такую картину: Виталий Кличко перед боем собирает пресс-конференцию и авторитетно заявляет: «У меня нет вдохновения выходить завтра на ринг, давайте бой перенесем на месяцок». Или представь пожарного, которому нужно срочно выезжать на объект, а он говорит: «Извините, у меня сегодня нет вдохновения тушить пожары. Позовите в другой раз».

Не спорю. Вдохновение – это супер. Но если бы я всю жизнь откладывал действия, ожидая вдохновения, моя жизнь прошла бы мимо. Прекрати ждать лучших времен. Действуй сейчас.

Сопротивление усиливается на финише. Вот ты взял телефон, чтобы позвонить симпатичной девушке, но кнопку вызова не нажимаешь. Почему? Потому что это сопротивление, которое питается страхом.

Если ты не пользуешься возможностями, они не ждут тебя и не ждут твоего вдохновения, они уходят к другим, к тем, кто действует. Не нужно быть гением, чтобы это понимать.

Реальное вдохновение приходит, когда ты находишься в движении. Я называю это «Магия старта». Как только ты начал действовать, сразу начинается прилив – прилив идей, прилив энергии, прилив желания работать дальше. Встроенный навигатор не может помочь, если ты стоишь на месте.

Достаточно. Пришло время подвести итог.

Аматоры всегда ждут вдохновения, упуская возможности и находя причины не действовать. Профессионалы уважают свои чувства, но делают свою работу, не смотря на настроение и эмоции.

При первой же возможности Аматоры откладывают работу, превознося свои профессии в какое-то искусство или мистику. Аматоры в своем деле и бизнесе, например, никогда не просят деньги за то, что делают или просят мизерно мало, говоря: «Ну как же, я ведь артист, я не должен брать деньги».

Профессионал, с другой стороны, берёт деньги. Обратите внимание, что в спорте только профессионалы зарабатывают деньги, любители не зарабатывают денег. То же самое относится и к бизнесу (когда я говорю «деньги», я имею ввиду от \$10 000 месячного дохода, все что меньше, по сути, бизнесом не является).

Почему? Потому, что они к неудачам относятся без юмора. Любители думают, что всё должно идти гладко. Хотя в жизни так не бывает. Ничто и никогда не идет по плану.

Вот что по поводу планирования сказал Дуайт Эйзенхауэр: **“In planning for battle I have always found that plans are useless, but planning is indispensable.”**



Дуайт Эйзенхауэр

Любители всегда избегают критики. Например, предприниматель думает: «Мне пришла в голову такая потрясающая идея! К черту все эти предложения о великих идеях и сотнях миллионов долларов за идею. Только рынок знает, насколько это потрясающая идея».

Часто предприниматель из-за страха критики боится протестировать свой продукт на реальном рынке.

От Дэна Кеннеди я когда-то услышал очень мощную фразу, дополняющую тему любителей и профессионалов. Он сказал: **«Ты должен стремиться к тому, чтобы тебе платили не за то, что ты делаешь, а за то, кто ты есть».**

В этом контексте нужно вспомнить, что любителям, платят только за работу, то есть только за то, что они делают.

Им никогда не платят за то, кем они являются. Они часто себе ставят слишком амбициозные цели. У любителей никогда не бывает наставников. А зачем? У них всегда есть «причины» их не иметь. Они звезды, все знают, все умеют. Они не страдают от сопротивления, на словах они круче, чем крутые яйца. Только вот их результаты, мягко говоря отображают другое.

Например, в Deloitte у нас всегда были наставники. Причина, почему я после Deloitte решил пойти именно в этот бизнес: потому что я увидел, насколько это сильно, когда у тебя есть наставник. У меня там был наставник, партнер, и вы не можете себе представить, насколько сильно я вырос под его руководством.

Мой характер изменился. Я изменился на клеточном уровне. Потому что у меня был наставник. Я с ним общался и знал, что могу на кого-то положиться.

Маленький, жалкий, убогий муравей

Теперь, кто такой профессионал.

Профессионал, как я уже сказал, получает больше денег за то, кем он является. За то, какой личностью он является. Он не ждет вдохновения. Он действует сегодня.

Например, я выработал такое: если мне нужно, я начинаю работать. Я не жду вдохновения, я не жду, когда я себя буду лучше чувствовать. Я начинаю работать и потом начинаю чувствовать себя лучше.

И я понимаю, что чем больше любви и важности я придаю физическому делу, тем лучше душа воспринимает это, тем больше сопротивление.

Поэтому, технически я работаю за деньги. Но делаю это потому, что люблю это делать. Я никогда не консультирую людей «за бесплатно». В том числе и своих родственников.

Вот реальный секрет. Хочешь быть профессионалом – учись быть маленьким, жалким, убогим муравьем.

Хочешь быть любителем – ищи исцеления, вдохновения, будь человеком идеи, работай только, когда хорошее самочувствие, продолжи список сам...

Одна веселая компания собралась встретить Новый год. Они арендовали большой 3-этажный дом. Там много моих друзей. Все звезды и суперзвезды. С другой стороны, я очень скромный парень.

Меня также пригласили. Зная, чем я занимаюсь, мне предложили: «Иван, проведи для нас мини-тренинг 1-го января утром, мы посмеёмся, отдохнем». Я уточнил, уверены ли они в своей желаниии. Они сказали: «Да-да-да, конечно-конечно, хотим».

Я сказал: «Хорошо, но поймите вот что: я – профессионал и никогда не

работаю за бесплатно, поэтому вот что мы сделаем.

Я вам сделаю самый минимальный вход на это выступление. Обещаю, что вы получите много ценности. Вы будете в шоке от того, что получите. Вы выйдете оттуда полностью трансформированные и будете вдохновлены по самые уши, так что следующий год будет лучшим в вашей жизни».

Вход всего пять долларов. Более того, к тем деньгам, которые я соберу с вас, такую же сумму добавлю от себя и отдам на благотворительность в детский дом.

Как ты думаешь, что они ответили? Они сказали: «Не-не-не, нам это не нужно». Это компания, где каждый второй «звезда».

Профессионалы работают за деньги, они не работают бесплатно. Они могут работать семь дней в неделю. Профессионалы знают разницу между важным и срочным. Они знают, что важно, а что нет.

И твоя обязанность всегда делать первым то, что важно.

Твой рост будет зависеть от того, сколько ты делаешь реально важных вещей, а не от того, сколько ты делаешь срочных дел.

У меня бывает так, что я по несколько дней забываю проверить почту. И угадай что? Конца света не наступает.

Профессионал ищет порядок и дисциплину. Невозможно быть бомжом, жить в говне, называть себя креативным гением и при этом быть профессионалом. Это BULLSHIT!

Профессионал не принимает оправданий. Аматор верит в то, что голос в его голове говорит ему правду, а значит он ему верит, поэтому аматор не принадлежит себе. Он принадлежит этому голосу.

Профессионал никогда себя не идентифицирует с бизнесом. Он себя отделяет от бизнеса.

Профессионал знает о сопротивлении и уважает его. Он знает, что оно существует. И он молча делает своё дело. Профессионал любит порядок.

Посмотри на жизнь большинства людей – это полный хаос. И они жалуются на то, что у них нет энергии. Но на самом деле, проблема никогда не бывает связана с энергией, проблема бывает в том, что в жизни человека хаос.

Он не отвел время на то, чтобы выбросить старое, на то, чтобы понять, чего он хочет, на то, чтобы навести порядок в своей голове.

Посмотрите вокруг себя, на свою комнату, на свой дом – это порядок или это хаос? Так вот – это прямое отображение того, что у тебя внутри. Что в твоей голове.

Задай себе вопрос – у тебя есть ясность? Или у тебя туман в голове?

Помнишь песню группы «Сектора газа» «Туман»? Как в этой песне, большинство людей надеются, что БОГ им покажет путь. Но БОГ не может

тебе показать путь, если ты стоишь. Вот некоторые слова песни: «И не пройти нам этот путь в такой туман...а куда шагнуть? Кто покажет путь?.. Наша жизнь, как миг... коротка, как юбка у путан...»

Профессионал чувствует страх и действует. Любитель, я уже об этом рассказывал, вспомни об этом, пытается преодолеть страх и потом начать действовать. Профессионал знает, что страх невозможно преодолеть, поэтому он действует, несмотря на страх. Это ключевое различие.

Профессионал играет в реальном мире. Пойми, всегда будет какая-то несправедливость – что правительство, что партнеры – это реальный мир. Это реальность бизнеса. Идеально все будет только на небесах.

Профессионал играет в реальном мире, он не ждет, пока все будет идеально. Профессионал подготовлен, но подготовлен к чему?

Он подготовлен к тому, чтобы встретить сопротивление.

У нас в GoldCoach есть правило. Мы знаем один секрет, который не знают все остальные. Поэтому мы успешные и растем очень быстро.

Задача каждого игрока команды не постараться показать, что мы круче других, наша задача – **преодолеть сопротивление сегодня и сделать свою работу**. Для этого мы готовимся ментально, умственно.

И цель профессионала опять же – не успех, а быть готовым встретить сопротивление именно сегодня. Сейчас!

Страх

В клетках человека заложен страх, что если нас отвергнет толпа, мы умрем. В средние века людей заживо сжигали на кострах за вольнодумие. Маленький ребенок, если его отвергнут родители, не сможет выжить один.

Сопротивление использует животный страх быть отвергнутым стадом.

Возьмите любую фирму. Найдите там самого умного сотрудника, который сильно ненавидит свою работу.

Скажите ему, что его завтра уволят с фирмы. Он будет плакаться, ему будет очень плохо. Хотя, логически, ему должно быть очень хорошо. Сколько еще можно продолжать тратить единственную жизнь на то, что ты дико и яростно ненавидишь? Плюнь и уйди! Но нет.

И сопротивление знает, что у тебя присутствует животный страх, и питается этим страхом.

Профессионал – это рыба другого масштаба. Он не воспринимает мнение других лично. Он не воспринимает критику, как врага. Критики завтра уйдут, но работа останется.

Твоя задача, как предпринимателя, нужно начать воспринимать себя, как акционера, собственника компании.

Неважно, даже, работаешь ли ты еще на других. Начни воспринимать себя, как собственника, как президента. Ты – президент своей компании. Даже если ты работаешь почтальоном.

Начни воспринимать свою деятельность как бизнес. Начни понемногу систематизировать его.

Два несвязанных мира

Отделяй жизнь. Свою личную жизнь от того, что ты делаешь, от карьеры. Это должны быть два несвязанных мира.

И когда ты приходишь домой, забудь про все свои проблемы на работе, в бизнесе. Будь вот сейчас, здесь со своими родными, отдавай себя полностью. Я понимаю, что проще сказать, чем сделать. Я не говорю, что я это делаю всегда, я также этого иногда не делаю.

Но я сейчас делаю это чаще, чем раньше. Потому, что стал более осознанным в этом вопросе.

Выработай привычку отчитываться самому перед собой. Как перед акционером! Отчитывайся перед собой. За то, что ты делаешь.

У меня, например, небольшой бизнес, который постепенно перерастает в средний. Я разделяю свои личные финансы и бизнес. У меня есть отдельная корпоративная карточка и личная карта.

Если мы с командой идем отдыхать, я рассчитываюсь корпоративной карточкой. Контора платит.

Хотя я и главный акционер этого бизнеса, я понимаю, что это мои деньги в принципе, но я все равно говорю, что контора платит. Когда с семьей – я рассчитываюсь личной картой. В этих делах должен быть порядок.

Всегда отделяй твои личные финансы от бизнеса.

Неважно, есть у тебя бизнес или нет. Каждый человек должен что-то делать для других. Ты должен творить, исходя из твоих уникальных сильных сторон. Это может быть карьера, бизнес или что-то другое.

Профессионал – это решение!

Чтобы стать профессионалом, тебе не нужна магия. Тебе нужно начать себя видеть и воспринимать, как профессионала. Например, я, когда подхожу к

зеркалу и смотрю на себя, я напоминаю себе, что я – профессионал. Что я вышел играть на высшем уровне.

Сделай тоже самое. Тебе нужно принять решение. Вот что сказал **Энтони Роббинс**: «**It is in your moments of decision that your destiny is shaped.**». Переводится как «**в момент принятия решения формируется твоя судьба**».

Какое решение ты сейчас принимаешь? Ты принимаешь решение продолжать делать то, что ты делал раньше. Продолжать получать те же самые результаты, или ты принимаешь решение что-то менять?

Принимай решение или оставайся там, где есть сейчас

Что такое решение? Решение – это не хотение. Возьми ручку и подчеркни эту фразу. Решение – это не хотение. И большинство людей, к сожалению, руководствуются не решением, они руководствуются хотением.

Что такое решение? «Решение», на английском decision, – произошло с древнегреческого и означает – «отрезать все остальные пути», т.е. оставить один вариант.

Когда ты принимаешь решение, это значит, ты оставил всего лишь один вариант для действия. А перед действием всегда идет решение. Задумайся над этим. Решение – это как отец действия.

Ты не можешь что-то изменить до тех пор, пока ты не принял решение. Прими сейчас решение стать той личностью, которой ты хочешь стать. Прими сейчас решение найти себя, найти свою страсть, понять, в чем твои сильные стороны, где ты можешь создавать ценность для других.

Как сказал Энтони Роббинс: «Одно решение может полностью изменить твою судьбу». Почти 3 года назад я принял решение найти, в чем я силен, и начать делать это. Позже я принял решение стать стратегическим бизнесменом.

С тех пор, мои доходы взлетели выше крыши. У меня появилось больше свободы, влияния и радости в жизни. При том, что я родился и вырос в деревне. Мой стиль жизни сейчас такой, что я раньше не мог даже про это мечтать.

То, насколько ты успешен или не успешен в жизни, можно свести к двум важным решениям. С кем ты решил связать свою жизнь и какой бизнес начать.

Первое понятно. Второе люди не понимают. Так или иначе, бизнесу ты посвящаешь большую часть своего времени.

Когда нет смысла выбрать то дело, где по максимуму задействованы твои сильные стороны?

Тебе нужно начать развиваться, нужно начать расти, найти себя, идти своим путем. И знаешь что? Это самое сложное, и это же самое страшное. Тебя начнут саботировать, и толпа будет говорить, что то, что ты делаешь, – плохо.

Но другого пути нет. Пытаться понравится всем – это быть самым последним неудачником.

Принятие решений


Есть люди, которые быстро принимают решения. Ниже приведен слайд с нашего вебинара.

Там результаты исследования Британских ученых. Они провели испытание на большой группе людей.

Было выявлено, что решение, принятое в течение первых 2 секунд – в 90% правильное. Решение, принятое в течение 3 дней – в 60% неправильное.

Результаты исследований!

- ☞ Решение принятое в течении первых 2 секунд в 90% правильное!
- ☞ Решение принятое в течении 3 дней в 60% не правильное!
- ☞ За 3 дня «думания» человек спускает экстремальное количество энергии!!! (путь искателя – много думать)
- ☞ Какая альтернатива?



Тот, кто хорош в принятии решений, хорош не потому, что такой он родился, он хорош потому, что он принимает больше решений. Тренируйте свой ум.

Чтобы активнее действовать, несмотря на страх, нужно научиться принимать больше решений. Начните с маленьких.

Магия старта! Оставайся в движении

Что такое магия старта? Когда ты действуешь, все как-то коряво, но идет. Потом все начинает идти быстрее. Постепенно маховик раскручивается, и уже его тяжело остановить.

Вначале редко что-то идет, как мы этого хотим. Это нормально, потому что в конце дня важно только одно – движение. Ты смог преодолеть сопротивление и вырасти.

К тебе приходят люди на помощь. У тебя появляются наставники, у тебя появляются новые идеи, у тебя появляются новые решения. Как они могут не появляться? Почему успешным людям Вселенная посылает больше возможностей? Потому, что они говорят: «ДА!»

Люди, которые боятся идти в свой бизнес, этого не понимают.

Они не понимают, что осознание, КАК это сделать, приходит потом, когда ты в движении. Твоя задача говорить ДА возможностям. Да! Я готов. Да! Я могу. Да! Сейчас время.

Ты не можешь видеть КАК до тех пор, пока не начнешь движение. Потому что, когда ты начинаешь работать над собой, ты начинаешь менять свое восприятие, свои убеждения, свои чувства, ты начинаешь расти.

Ты начинаешь видеть те вещи, которых ты не видел раньше.

Например, сегодня я еду и звоню своему бизнес-партнеру Алексею. Говорю: «Леша, скажи, пожалуйста, мне пришла одна гениальная идея, это просто деньги на ровном месте. Мы с тобой увидели одно и то же, услышали одно и то же, почему мне пришла идея, а тебе нет?»

Вот в чем вопрос! Я прочитал статью, он прочитал статью. Он не увидел, я увидел. Почему? Потому что, когда ты принял решение, ты изменил в этот момент свое восприятие мира. Ты начнешь видеть то, что другие не видят.

Почему в их глазах видна скромность?

Если вы посмотрите на самых успешных бизнесменов, например, Стив Джобс, Бил Гейтс, вы увидите скромность в их глазах. У них нет понтов. Почему?

Потому что они знают: то, что они творят, то, что они создают – это не они создают. Это создается через них.

Это не они создают, их задача – каждый день преодолевать сопротивление. Подумайте вот о чем: Стив Джобс, перед тем как он умер, что он не знал, что ему осталось жить год или два от силы? Конечно, он это знал.

Но продолжал работать до последнего. Отдавая себя делу до последнего.



У нас же люди думают про пенсию, еще не выбрав себе дело жизни. Работу нужно любить, или сопротивление сожжет всю твою жизнь.

Как подключится к источнику, и начать творить?

Ты можешь легко подключиться к источнику. Для этого есть музыка, для этого есть природа, для этого есть подобные книги, вебинары, телесеминары.

Ты не можешь слушать bullshit, про убеждения из прошлой жизни и тому подобный бред.

Ты видишь, насколько ценную информацию ты получаешь бесплатно? Здесь нет bullshit. Если ты не находишь ценность в этой книге, отлично. Тогда тебе еще рано, простой закрой эту книгу и больше ее не открывай.

Ты можешь подключиться к источнику, быть в этом драйве, можешь творить, но тебе нужно поменять характер и понять в чем твои сильные стороны.

Записывающее устройство

Я могу дать несколько проверенных рекомендаций как это сделать.

Как это ни странно, но первое что тебе нужно сделать – это ВСЕГДА иметь под рукой записывающее устройство.

Мне постоянно приходят идеи. Я их записываю иначе, какой с этого смысл. Это книга появилась благодаря тому, что я во время записал несколько ключевых идей.

Возле меня всегда лежит телефон, куда я могу быстро записать эту идею в текстовом и аудио-формате.

Держи под рукой записывающее устройство. Отметь – постоянно записывать идеи, которые к тебе приходят!!!!

Одна простая привычка даст тебе большое преимущество в бизнесе, в карьере и, вообще, в жизни.

Технически я пользуюсь бесплатной программой Everynote, которая установлена на iphone. Вообще, не имеет значения, каким образом ты будешь фиксировать идеи. Главное – делай это.

Семья или команда?

Я не верю, что бизнес и семья – это одно и то же. В бизнесе все должно быть достаточно сурово. Почти как в армии.

Слабым, однозначно, в команде не место. Ты бы взял с собой на Эверест рот, который не хочет нести груз? Делая это, ты рискуешь жизнями других. Не убирая слабых, ты рискуешь жизнями других, и ты не можешь быть лидером.

Если ты не способен быть лидером, твой бизнес уже кастрирован и никогда не вырастет во что-то реально стоящее.

Здесь лидер может спасти всех, и в нужный момент избавиться от слабого игрока. Слабый игрок похож на рак. Чем раньше от него избавишься, тем лучше.

Без дисциплины любому бизнесу придет «хана», так или иначе.

Где есть сопротивление?

Если ты отказываешься творить, откладываешь решения, саботируешь – это сопротивление и ты не лидер.

Оно просто отводит тебя от пути. Поэтому предприниматель должен быть, как воин. В том числе, если ты девушка.

Ты должен быть, как воин, у тебя должен быть характер воина. Мне нравятся девушки, у которых есть характер.

Ты должен отдавать все, что у тебя есть в твоём сердце. Ты видишь, как написана эта книга. Я разговариваю с тобой от сердца. Почему? Потому, что это мой способ делать то, что я делаю. Я не сижу, ковыряясь в носу. Я отдаю тебе энергию и надеюсь, ты это чувствуешь.

Секрет

Я хочу с тобой поделиться секретом. Когда люди это делают, они чувствуют себя очень-очень хорошо.

Доверься мне и сделай то, что я тебе скажу. Ты можешь негромко говорить. Положи сейчас руку на своё сердце.

Повторяй за мной.

- Я абсолютно и полностью привержен тому, чтобы строить свой бизнес. Я абсолютно и полностью привержен тому, чтобы идти своим путем;
- Я полностью обязуюсь сделать все возможное, чтобы построить бизнес своей мечты. Я полностью обязуюсь сделать все возможное, чтобы построить бизнес своей мечты;
- Независимо от того, сколько мне потребуется времени. Независимо от того, сколько мне потребуется времени;
- Независимо от препятствий и сопротивления, которые станут на моем пути. Независимо от препятствий и сопротивления, которые станут на моем пути;
- Независимо от сомнений, которые всплывут у меня в голове. Повторяй за мной: независимо от сомнений, которые всплывут у меня в голове;
- Потому что сейчас или никогда. Сейчас или никогда.

Как чувствуешь себя? Отлично, правда? Ты ведь сделал упражнение? Молодец! Ты себя еще лучше почувствуешь, когда найдешь свои сильные стороны, и зная про врага (сопротивление), ты победишь.

«Кто знает себя и знает врага – победит в каждой битве!»

Сунь Тцы.

Врага ты знаешь.

Мое обращение к тебе

Вспомни, что было в самом начале этой книги.

«Если ты ИГНОРИРУЕШЬ врага и себя, тогда ты полный ДУРАК и точно будешь побежден в каждой битве».

Это большинство предпринимателей. Они игнорируют себя и врага (сопротивление), поэтому они бедные, перегруженные и разочарованы результатами.

Знать себя – это понимать сильные стороны.

Прежде чем отправиться искать нишу и открывать бизнес, тебе нужно понять, в чем твои сильные стороны.

Это также единственный способ понять, чем ты можешь быть полезным обществу и клиентам. Как стать ценным игроком для команды.

Если так получилось, что ты уже строишь бизнес, тебе нужно думать стратегически. Это значит, понимать, как и за счет чего ты сможешь

победить в долгосрочной перспективе. В чем твое преимущество?

Преимущество приходит, когда ты по полной программе используешь свои сильные стороны.

Если у тебя уже есть бизнес, тебе нужно начать корректировать позиционирование и восприятие таким образом, чтобы твои сильные стороны давали тебе еще большее преимущество на рынке.

Если так получилось, что ты в одной из наших коучинговых программ – поздравляю. Я лично помогу тебе понять, в чем твои сильные стороны. Не жди и задавай вопрос.

Одни люди спрашивают у меня, сколько стоит программа по поиску сильных сторон ТОП 1% Старт. Другим плевать на это, и они просят быстрее выслать реквизиты счета, чтобы отправить деньги.

Когда начало программы? Программа начинается, когда она начинается, и никто не получит доступ к материалам раньше положенного. Многим я уже сказал «нет».

Убедись, что ты будешь возле компьютера, когда я вышлю письмо с приглашением [в ТОП 1% Старт](#), прежде чем мы закроем набор. Единственное, что я хочу сказать – это программа не для всех.

Подходит ли программа тебе лично? Мой ответ такой: «Возможно». Это зависит от тебя. Программа не для тех, кто хочет лежать на диване и жевать огурцы.

Это программа для тех, кто хочет основать и оставить в наследство реальный бизнес, приносящий тысячи долларов прибыли каждый день. День за днем.

От тебя будет требоваться выкладываться так, как ты раньше не выкладывался. Начать мыслить на таком уровне, на каком ты раньше не мыслил. Делать то, чего ты раньше не делал. Здесь нет магии.

Еще одно – если ты себя находишь в отчаянной ситуации и у тебя, вообще, нет денег, извини, этот курс не для тебя. Возьми на себя ответственность и найди работу.

Знаю, некоторые мои слова звучат грубо, и ты можешь подумать, что я несправедлив. Пойми, я не могу быть нянькой. Твоя мама скажет тебе то, что ты хочешь услышать. Моя задача сказать тебе правду.

Если у тебя нет бизнеса, но ты серьезно настроен достичь в жизни большего, и понимаешь, сколько нужно будет вложить труда, пролить пота и крови, готов преодолевать сопротивление, тогда мне все равно, что у тебя нет бизнеса. Это твой путь – следуй ему.

Поздравляю, что действуешь!

Иван Зимбицкий

Вопросы – ответы

Есть ли какая-то библия воина по пунктам?

Нет библии воина, то есть под воином я имею в виду твой характер. Ты кто? У большинства людей нет характера. У них нет характера, потому что они – жертвы сопротивления.

И я хочу, чтобы первое, что ты понимал, в чем твои сильные стороны, где ты можешь победить. Чему тебя учили в школе? Тебя учили устранять свои слабые стороны. Другими словами, тебя учили, как быть жертвой. Ты хочешь быть жертвой?

Никто сознательно не хочет быть жертвой, и это понятно. Все хотят победить. Можешь ли ты победить, не зная своих талантов и сильных сторон? Нет, никогда!

Если я попытаюсь выйти на ринг против Владимира Кличко, он первым ударом отправит меня в больницу. Это будет больно, и мне это не нужно. Я хочу победить, поэтому буду играть там, где я силен.

Сколько времени нужно, чтобы стать профессионалом и преодолеть сопротивление?

Это некорректный вопрос. Чтобы быть профессионалом, нужно побеждать сопротивление каждый день.

Каждый день я встаю рано, до 6 утра. Мотивацию мне дает то, что не каждый готов это делать. Преодолевая сопротивление и преграды, я знаю, что в этот момент оставляю конкурентов позади. Пойми, острый разум – это важно, но что еще более важно – это наличие характера, чтобы победить сопротивление и начать действовать.

Иван, про девушку с характером. Пишут, что сильные мужчины выбирают слабых девушек... Это неверно?

Да, это неверно! Сильные мужчины сильных девушек выбирают. Представьте, насколько б мир был бы неправильным, если бы сильные мужчины любили слабых девушек. Это значит, что генетически человечество бы не выжило. Естественно, что мы стремимся к сильным – это понятно. К тем, кто может преодолевать сопротивления, кто идет своим путем. Женщины подсознательно тянутся к тем мужчинам, которые нашли свои сильные стороны, и являются игроками. Вы видели, чтобы девушкам нравились парни, которые текут по жизни, как говно по трубам? Почему мужчины должны отличаться в этом плане? Мы хотим быть возле тех, которые живут своим сердцем.

Жизненный опыт нужен для старта бизнеса?

Он бывает вредным. Жизненный опыт часто влечет за собой набор плохих привычек. Для старта бизнеса нужны ясность, характер, знания и помощь

наставника.

Для старта бизнеса нужно следовать процессу, нужно обучаться. Бизнес – это не здравый смысл. Тебе кажется, что бизнес – это здравый смысл? Это – не здравый смысл! И не имеет ничего общего с ним.

Тебе нужны конкретные навыки. Например, возьмем нейрохирурга. Чтобы он мог залезть скальпелем в мозг пациенту, у него должны быть конкретные навыки.

То же самое в бизнесе. Тебе нужны навыки и знания.

Я знаю про одно исследование, в котором говорилось, что без конкретных навыков и знаний твои шансы на успех ниже 10%, если у тебя есть нужные навыки, твои шансы на успех выше 80%. Сам делай выводы.

Иван, я знаю в GoldCoach есть программа ТОП 1% Старт «Система поиска сильных сторон». Поможет ли эта программа определить мои сильные стороны?

Я абсолютно уверен, что ДА! Потому что она создана для этого. Сегодня это единственная программа по поиску сильных сторо.

Как можно попасть в твою годовую программу ТОП 1% «Систему бизнес роста»?

Это закрытая программа. Туда доступ «с улицы» закрыт. Мы хотим, чтобы там были только реальные предприниматели (игроки). Игроками мы называем тех, кто знает, в чем его преимущество, или, попросту говоря, сильные стороны.

Когда Вы узнали о сопротивлении в первый раз, что вы стали делать?

Я сразу начал действовать. Что еще делать?

Источники

Книга написана по вебинару Ивана Зимбицкого «Путь воина»

Сун Цзы «Искусство войны»

Steven Pressfield "War of art"

[30-дневная программа поиска сильных сторон ТОП 1% Старт](#)