

Андрей Парабеллум



# Бизнес и ЖЖизнь 3.0

Теперь только вверх!



 ПИТЕР®

# Андрей Алексеевич Парабеллум

## Бизнес и ЖЖизнь 3.0.

### Теперь только вверх!

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=11197332](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11197332)*

*Андрей Парабеллум. Бизнес и ЖЖизнь 3.0. Теперь только вверх!:*

*Питер; Санкт-Петербург; 2013*

*ISBN 978-5-496-00157-1*

### **Аннотация**

В этой книге (продолжение бестселлера) вы не найдете ни одной бесполезной теории о том, что нужно сделать, чтобы построить успешный бизнес. Нет в ней и долгих и нудных рассуждений о жизни в целом и о предпринимательстве в частности. В этом сборнике реальных ситуаций вы столкнетесь с массой забавных и интересных вещей, которые заставят вас задуматься над собственным существованием, попробовать найти что-то свое в бизнесе – взглянуть на окружающий мир глазами свободного, сильного и успешного человека.

# Содержание

Шесть вещей, которыми я наслаждаюсь в бизнесе	5
Шесть вещей, которые периодически наслаждаются мною в бизнесе	9
Лукьяненко и наблюдательность	12
Экономика и предсказатели будущего	14
Перемены в жизни	16
Без(д)умный оптимизм	18
Самый интригующий вопрос	19
Иллюзии в бизнесе	22
Бизнес = работа	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

**Андрей Парабеллум**  
**Бизнес и ЖЖизнь 3.0.**  
**Теперь только вверх!**

© ООО Издательство «Питер», 2013

# Шесть вещей, которыми я наслаждаюсь в бизнесе

**1. Сознанием того, что смог подняться выше остальных 99 % населения.** Что оторвал от стула свою пятую точку и сделал то, что сделал. Что после серии неудач вдруг все стихийно и невероятно мощно получилось – чтобы на следующем повороте снова угодить колесом в выбоину и спустя какое-то время опять взлететь на недостижимую высоту.

Особенно впечатляют те, кто обалдевает от своей крутости и при этом попадает в ямы, которые ты обошел за километр.

**2. Возможностью сделать выходной в среду.** Или в пятницу. Или длиной в несколько недель. Или даже месяцев. Пусть весь мир подождет!

Особенно прикольно видеть взгляды соседей, которыми они тебя провожают, когда, вернувшись из очередной деловой поездки или путешествия, просыпаешься в три-четыре часа рабочего дня и идешь кататься на своей спортивной машинке. Потому что погода хорошая и очень захотелось!

Или поехать к океану. Провести недельку за нулевым километром, вдали от города и копошащихся в работе людей. Или посидеть на уютной кухне за чашкой вкусного земля-

ничного чая и душевным разговором с близкими людьми. Пока другие часами добираются от места заключения – работы к месту постоянного выживания – проживания.

Лишь потому, что хочется жить именно так!

**3. Увольнением вконец замученного клиента.** Попробуйте – вам понравится. Гарантирую!

Иногда до увольнения не доходит (все же поиск клиентов – не самое простое занятие). Но если кто-то совсем достал, **ВОЗМОЖНОСТЬ** его уволить в любой момент сильно меняет отношение к жизни и бизнесу.

**4. Умением выбираться из самых сложных ситуаций.** Спроси любого успешного человека о победах, и, вероятно, услышишь много интересного. Спроси его же о кризисах и катастрофах, и повествованию не будет конца.

Почему? Потому что он научился контролировать свою судьбу. А временные неудачи **ВСЕГДА** означают одно – обратную связь с тем, что нужно изменить.

**5. Волшебным умением создавать деньги из воздуха.** В этом есть нечто завораживающее – когда люди наперегонки бегут к тебе через всю аудиторию с деньгами наперевес, стараясь вырвать друг у друга то, что ты им продаешь. Когда, выражаясь языком Костега<sup>1</sup>, «вдруг звонит Парабеллум в три часа ночи и кричит в телефон: “Йоу! Костег! Давай наворотим!”» Когда садишься и пишешь простые слова, которые складываются в совсем непростые фразы. И когда

---

<sup>1</sup> Бенко Константин Викторович, исполнительный директор Инфобизнес2.ру.

уже во время объявления нового продукта – через пять секунд! – начинают приходить e-mail с несколькими нулями со всех концов мира, от Америки до Москвы, от Сибири до Китая, от Израиля до Канады.

Это, конечно, не оргазм, но... Попробуйте! Вдруг и вам понравится.

Джин Симмонс – легендарный солист KISS – получает больше драйва от продаж своей креативной продукции до, во время и после концертов, чем от сцены, софитов и юных кричащих фанаток, бросающих на сцену нижнее белье. Видели бы вы его глаза, когда он рассказывал, как на концерте в Токио за один вечер продали одних фирменных футболок на \$1,2 миллиона!

Креатив чего угодно из воздуха, с нуля, безумно зажигает! Особенно, если это сложный креатив, который приносит не только эмоции, но и оставляет после себя гору наличности.

Особенно, если ты понимаешь, что занимаешься тем, на что у 99 % населения просто не хватает ни ума, ни таланта. Харизма толщиной не вышла!

Что бы по этому поводу ни говорили другие! И как бы они ни объясняли, что продажи ниже их достоинства и профессионализма! Человеку, у которого нет «Феррари» или «Ламборджини», эти машины, скорее всего, очень не нравятся – они слишком яркие, чересчур громко ездят и вообще их покупают одни идиоты. Но стоит дать прокатиться на этой красавице, и вы увидите, как у человека изменится выражение

лица. Какие эмоции на нем появятся!

## **6. Свободой выбора, которая приходит с деньгами.**

Как говорил один мудрец: «Я был бедным. Я был богатым. Поверьте мне – быть богатым намного лучше».

Да, и в моей жизни были моменты, когда я не знал, чем платить не только за одежду, квартиру или развлечения, когда тупо не хватало денег на еду. Даже более страшные – когда не мог обеспечить нормальную жизнь своим детям. И ЗНАЛ, какие банкоматы выдают по 10 баксов с кредитки, потому что двадчатки на счету уже не было.

Когда долгов и счетов столько, что их количество не имеет значения. И в любую минуту могли что-то отключить или отобрать за неуплату. Ведь именно так и делают. Причем лишаешься всего и сразу.

А еще я знаю, какой кайф испытываешь, покупая машину или недвижимость лишь потому, что она тебе понравилась. Прямо сейчас! И СОВСЕМ не паришься по поводу того, сколько это стоит. В любом случае намного меньше, чем ты скреативил.

Кризисы всегда и везде остаются кризисами. Только 50– и 500-долларовые проблемы заменяются 50– и 500-тысячными. И все равно – лучше жить с богатством. Во всех его проявлениях.

# Шесть вещей, которые периодически наслаждаются мною в бизнесе

Теперь я перечислю эмоции и ситуации, которыми наш прекрасный мир нередко уравнивает вещи, описанные в предыдущем разделе.

**1. Полная паника и неуверенность.** Когда просыпаешься весь в поту, на часах уже 14:45, а вебинар должен быть в 14:00. Или в 15:00? Да кто же его знает?!

(Он был в 15:00, но эмоций хватило надолго.)

**2. Ощущение жуткого кризиса.** Когда хостинг взял и отключил все 400+ сайтов – разом и без причины. И техсаппорт не отвечает. А у тебя клиенты/реклама/продажи...

(Просто у кредитки истек срок действия. В итоге все было починено и налажено, но седых волос прибавилось.)

**3. Одиночество.** Чем более успешным ты становишься, тем меньше людей тебя понимают. Как кризисы и стрессовые ситуации, так и победы с достижениями находятся за пределами мира, привычного для большинства.

Особенно сильно это проявляется, когда на очередную глобальную проблему есть лишь одно выстраданное решение. Которое сработает, но будет совершенно никому не понятно (даже менеджерам, друзьям и, возможно, близкому

человеку). Однако которое обязательно нужно принять и реализовать.

Даже те, кто ЗНАЕТ, как все работает, являются профессионалами-полутеоретиками и кому это ИНТЕРЕСНО, не имеют понятия о настоящей правде. Абсолютно! Даже если они повторяют правильные заученные слова, понимают, о чем говорят другие, и что-то делают, но в меньших масштабах.

Сделайте то же самое и в тех же пропорциях – тогда поговорим!

Одной из причин создания моей мастер-группы стало желание привлечь адекватных людей, с которыми можно поделиться «закулисем» и показать, как на самом деле все работает.

Ведь все время лететь вперед одному скучно.

**4. Непредвиденные и незаслуженные обломы.** Когда самый, казалось бы, надежный друг ворует половину твоей компании. Когда самый близкий человек забирает и практически разваливает дело твоей жизни. Когда клиент, ради которого ты работал ночами и по выходным и для которого заработал огромные деньги, сваливает в другую фирму. Когда те, кому верил, «стреляют» в спину...

К сожалению, все это было. И еще много чего будет...

**5. Тяжелая работа.** Когда все нормальные люди уже свалили домой/спать/пить/гулять/в отпуск, ты продолжаешь пахать.

Типичный предприниматель выдает на-гора результаты за 25 человек.

Почему? Кто знает!

Знаю одно: если он не выдает такой результат, довольно быстро сливается с общей массой и устраивается куда-нибудь работать наемным менеджером.

**6. Самая адская работа – управлять собой.** А как периодически хочется забить на все и свалить подальше! Особенно во время кризисов. Тем более запланированных.

**Лично я неуправляем** – ходячее стихийное бедствие. И именно поэтому я так успешен.

Мои проблемы – это основа моего успеха.

А какими проблемами гордитесь вы?

P.S. Напоследок открою самый страшный секрет. Он заключается в том, что **на самом деле я ничего не знаю**.

Понимание этого и есть моя самая сильная сторона.

# Лукьяненко и наблюдательность

Домашнее задание – проверка наблюдательности:

- Найти/купить/позаимствовать книгу Лукьяненко «До-нырнуть до звезд» издательства «АСТ» (в черном переплете).
- Просветлиться от первых трех предложений (сугубо личное мнение!).
- Страница 6 – усвоить урок по продаже и оказанию консалтинговых услуг.
- Страницы 7–9 – внять правилам эмоционального воздействия хорошего дизайнера.
- Страница 11, ее первая половина – перечитать и впитать азы успешной торговли.
- Страница 12 – изучить алгоритм правильной продажи консалтинга.
- Страница 13 – освоить менеджмент «звездных» технарей.
- Страница 14 – понять, как важна правильная подготовка до начала торгов.
- Дочитать книгу до конца и найти остальные уроки.
- Составить план по внедрению и интеграции выявленных полезных мыслей в свою жизнь.

Тот, кто найдет максимальное количество новых идей, получит приз – понимание того, сколько «мелочей» мы про-

пускаем в жизни.

P.S. Домашнее задание для правого полушария – прочувствовать приоткрывшийся секрет успеха и понять, почему он неповторим.

# Экономика и предсказатели будущего

Меня часто спрашивают, как я выживаю в Америке с ее жутким кризисом, упавшим долларом и грядущей разрухой?

Должен вам сказать, что неплохо «выживаю». Главное – не смотреть новости и не читать газеты. Очереди в аэропорту (и куда все летают на последние деньги?), на массаж в спа-салонах (порелаксировать напоследок и пережить спад в экономике) и в дорогие рестораны (везде разруха, а они пируют!) создают впечатление, что кризис, о котором громко кричат с экранов телевизора, не коснулся большинства людей.

Еще Джон Кеннет Гэлбрейт говорил: «Экономисты и их прогнозы служат одной цели – показать астрологию в выигрышном свете».

А как же растущие цены и взлетевшая почти в два раза стоимость бензина? Поднимите ее еще раз в десять – и пробки исчезнут сами собой, и домой можно будет доехать намного быстрее.

Я – за повышение цен на авиаперелеты, бензин и мобильные телефоны. Чтобы всем этим пользовалось как можно меньше людей – и в итоге дороги стали чище, аэропорты безлюднее, а в кинотеатре, на семинаре или за соседним столи-

ком в ресторане кто-нибудь в очередной раз не стал бы громко обсуждать свои никому не интересные дела.

# Перемены в жизни

**Изменения в нашей собственной жизни всегда намного важнее и действеннее тех, что происходят вокруг.**

Человек выигрывает, фокусируясь на том, что он в силах контролировать – лично, сам, один. А не через правительство, родственников и средства массовой информации.

Денежные потоки никогда не иссякают. В тех или иных ситуациях, в том числе экономических, деньги лишь по-разному перетекают. Возможностей заработать немерено.

Поэтому те, кто их видит и сразу действует, всегда будут делать деньги. Точка, и без вариантов! А те, кому они падают с неба или приходят из чужого кармана, всегда будут зависеть от своего источника.

Если рассматривать микрокосмос (бытовые ситуации большинства людей), то прав покойный Гери Халберт: любой человек может вылезти из любой ямы, используя всего одно работающее рекламное письмо.

В макрокосмосе (на уровне компании и (или) больших сумм) любая проблема решается с помощью правильного маркетинга, путем зарабатывания необходимых сумм (и даже более) и их оптимального использования.

Отсутствие навыка прямых продаж и (или) работающих маркетинговых материалов – единственная преграда, отде-

ляющая большинство людей от исполнения их желаний.

В этой жизни каждый сам принимает решение: играть на чужом поле или по своим правилам.

Я свое решение давно принял. А вы?

# Без(д)умный оптимизм

Я не верю в то, что оптимизм работает на пустом месте.

Можно сколько угодно быть оптимистом, разгуливая ночью хорошо одетым в богом забытом рабочем районе, громко насвистывая. При этом не нужно удивляться, если «вдруг» сидящая на лавочке гопота заедет тебе монтировкой по голове.

Мало быть оптимистом. Вести себя как оптимист тоже недостаточно.

**Человек должен сам себе создать причины быть оптимистом!**

Не «придумать» и даже не «прочувствовать», а именно создать. И продолжать их творить каждый день.

Тогда ваши решения по праву будут основаны на позитивных ожиданиях будущего.

# Самый интригующий вопрос

В разговорах с друзьями, единомышленниками и просто интересующимися людьми нередко всплывает один и тот же вопрос: **когда можно расслабиться и наслаждаться плодами своего труда?** Когда все станет просто и легко? Когда деньги сами начнут печататься и падать прямо в руки?

Особенно часто он стал звучать после прочтения книги «Четырехчасовая рабочая неделя».

Между тем ответ лежит на поверхности. По крайней мере для меня это очевидно.

Для начала давайте понаблюдаем за мегауспешными людьми.

Ричард Брэнсон не прекращает работать, хотя давно может себе это позволить. Дональд Трамп – тоже. Уверен, что Путину и Бушу тоже скучать не приходится. О распорядке дня Дэна Кеннеди я уже писал в других книгах. Роберт Асприн и Пирс Энтони периодически уходят в горы, чтобы написать очередную книгу.

Даже у таких ориентированных на отдых людей, как Марк Виктор Хансен, который одну неделю каждого месяца проводит в разных точках земного шара, одно правило неизменно: они всегда берут с собой ноутбук, общую тетрадь и набор ручек с карандашами. И останавливаются лишь в тех гостиницах, где есть скоростной Интернет.

Думаете, это совпадение?

Практически любой успешный бизнесмен даже на отдыхе тратит один-два часа на звонки нужным людям, проверку электронной почты и важные проекты. И тот факт, что все это время он сидит на пляже или около бассейна, не умаляет погружения в работу.

Даже когда ты полностью отключен от внешнего мира, в голову приходят инсайты. Причем такими косяками, что их невозможно игнорировать.

**Каждый** успешный бизнесмен, которого я знаю, работает много и постоянно. Особенно мне повезло с менторами – они вообще успевают свернуть горы за считанные часы.

«Сложные вещи мы делаем сразу, невозможные занимают немного больше времени...»

Это можно делать лишь в одном случае – если работа для тебя является тем, что ты просто не можешь не делать. Тем, что у тебя получается лучше всех. И от чего ты получаешь огромное удовольствие.

Но все-таки ответ на вопрос, повисший в воздухе, есть! Только он может вам не понравиться...

Все будет легко и просто, **когда дивиденды и пассивный доход с ваших КОНСЕРВАТИВНЫХ инвестиций (банковские депозиты и аналогичные финансовые инструменты) начнут давать 100 % денег, которые вы хотите иметь каждый месяц. Тогда можно перестать работать.**

А пока – арбайтен! Солнце еще высоко!

# Иллюзии в бизнесе

Самое страшное в бизнесе – принимать решения, основываясь не на фактах, а на иллюзиях. Особенно на чужих.

Выступая на конференции Дэна Кеннеди, Джордж Росс сказал, что прежде, чем принять важное решение, он всегда задает себе три вопроса:

1. Что может случиться самое лучшее?
2. Что случится вероятнее всего?
3. Что может случиться самое худшее?

Если ответ на третий вопрос не подходит – ты не в силах принять возможные последствия – значит, в этот бизнес просто не лезешь.

Если же ответ на третий вопрос тебя не смущает, на второй подходит, а на первый – просто супер (если такое вообще произойдет), то можно переходить к изучению деталей бизнеса и решать, что и как делать.

# Бизнес = работа

Работа работе рознь.

Если вы думаете, что тяжело работаете в офисе, отправьтесь в какую-нибудь деревню (Барвиха и Горки к ним не относятся!) и повкальвайте там месяцок на свежем воздухе. Или пойдите на стройку и потаскайте кирпичи вместе с гастарбайтерами из Молдовы и Средней Азии. Или, наконец, поубирайте за животными.

Думаю, что вы не продержитесь и недели.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.