



## Андрей Парабеллум **0+0=2** Почему вы не богатые, если вы такие умные?

[Сайт книги](#)

[Купить книгу в Озоне](#)

Основной вопрос, который раскрывается в данной книге - это вопрос, заставляющий недоумевать многих, а именно: почему можно быть умным и логичным, а можно быть богатым, подразумевая, что одно к другому совершенно не имеет отношения?

Довольно давно выявлена некоторая закономерность, которая работает не всегда, но, тем не менее, имеет место быть: с самой школы можно быть лидером: самым умным, самым сообразительным и логичным, но пройдут годы, и этот человек будет занимать далеко не лидерские позиции в обществе, и тем более в бизнесе. А трючники, которые порой не могли связать и пары слов, будут занимать главенствующие места в крупнейших компаниях.

### Есть такой вопрос: «Почему?»

К примеру, у человека во время ведения предпринимательской деятельности, были невероятные подъемы и колоссальные падения, но если оглянуться назад и посмотреть на всё, что он делал в своем бизнесе, то лучший результат получался, когда он не задавался дурацким: «Почему?».

А все провалы происходили, когда вместо того, чтобы идти дальше, он останавливался и старался понять, почему это работает так, а не иначе, или, наоборот, не работает. Сначала он думал, что это неправильно и нужно просто лучше разобраться в теме.

## Конспекты бестселлеров деловой литературы от Андрея Парабеллума

А когда все станет понятно, деньги польются рекой. Это же логично! Но его опыт ( и не только его, но и опыт других коллег - бизнесменов) показал, что можно быть умным и логичным, а можно быть богатым. Вопреки всему, чему учили родители и учителя, случается так, троечники нанимают на работу отличников за мизерную зарплату.

Это может показаться несправедливым? Однозначно! Но не потому, что природа ошиблась, а из-за того, что в школе нас фокусируют не на тех навыках, которые действительно приносят финансовый успех.

Возникает вопрос, а нет ли тут какой-нибудь странной закономерности? Закономерность есть, и она не только раскрыта автором данной книги, но автор дает возможность посмотреть на себя со стороны и повернуть ситуацию в нужное русло, выполнив несколько простых рекомендаций. Если сумеешь правильно воспринять эту книгу, она сможет принести колоссальный доход, многие, после ее прочтения, возможно, найдут огромные или небольшие недостатки в своем подходе к бизнесу, и пересмотрев некоторые позиции, смогут перенаправить бизнес в правильное русло.

## Создание правильной среды. Что такое финансы

Финансы, деньги – все это всего лишь отражение и способ измерения вашей эффективности, результатов в работе или бизнесе. Ничего лучше, на сегодняшний день, еще не придумали.

Для начала, можно назвать главную причину неумения делать деньги: многие из нас знают, что нужно сделать для улучшения собственного финансового положения, но при этом не делают ничего! То есть бездействуют. Мотивации «стать богатым», желания каких-то материальных благ порой недостаточно, чтобы заставить самих себя активно действовать. Поэтому все остается на уровне мечтаний. Вместо того, чтобы работать на достижение большой цели, мы расходуем свое время и жизнь на мелкие радости. А раз так, многие никогда не станут богатыми, поскольку не найдут достаточно яркой и зажигающей причины взять себя в руки, пойти вперед и заработать столько денег, сколько всегда хотели иметь.

Зарабатывать деньги в бизнесе или в инфобизнесе на самом деле легко и просто. Не нужно быть гением, чтобы иметь если не все, то очень многое в этом мире. Ветераны инфобизнеса на собственном примере и примере своих товарищей видели, что в инфобизнесе совершенно не имеет значения, на какую тему вести обучение. Можно учить людей чему угодно. При стандартном подходе к процессу обучения в инфобизнесе, есть определенные методики и формулы, с помощью которых можно зарабатывать абсолютно на всем. То есть, если что-то делать, двигаться в правильном направлении и при этом знать, что делаешь и куда идешь, тема в принципе роли не играет.

Большинство людей не зарабатывают больших денег именно потому, что это не является их настоящей целью. Другой вариант – цели и приоритеты расставлены неверно. Это первый вопрос (проблема) мотивации: является ли желание заработать (зарабатывать) большие деньги основной целью внутренней мотивации человека? Если ответ «нет», естественно, ничего не получается, стихийно такие вещи не происходят.

Вторая проблема заключается в том, что даже у многих из тех, кто считает финансовые достижения своей высшей целью, нет конкретики, все находится на уровне «хорошо бы заработать больше денег». Сколько именно? Насколько больше? Какое количество денег требуется для достижения целей?

Но, кроме мотивации еще необходимы замеры того, что вы делаете сегодня, чтобы понять, приближают ли вас ваши действия к достижению главной цели или, наоборот, отдаляют от нее. Такие замеры проводят очень немногие, и в результате вероятность неудачи увеличивается.

Отличие между успешными и не успешными (менее успешными) людьми заключается в наличии или отсутствии проведения замеров по ходу достижения целей. Некоторые вещи проще принять на веру, смириться с произошедшим и не заикливаться на причинах, пытаюсь исправить ситуацию. То есть, не нужно бороться и плыть против течения, а следует стараться использовать любую ситуацию себе на пользу, просто дальше работать.

## **Секреты самомотивации. Как правильно мотивировать самого себя?**

Многие считают, что «кнут и пряник», в плане самомотивации, работает одинаково эффективно. Однако, лучше использовать оба приема одновременно, это гораздо действеннее.

Человек не сможет полностью контролировать окружающий мир до тех пор, пока не научится контролировать самого себя. Поэтому, если с первого раза сложно усвоить и принять новые вещи, сначала нужно осознать необходимость и важность самодисциплины.

Есть мотивация, и человек что-то делает, мотивация прекращается, вместе с ней и действия сходят на нет. Лишь умение эффективно себя мотивировать и делать это каждый день создает трамплин, с которого можно прыгнуть выше.

## Контроль за любым процессом

Нужно выстраивать свое поведение, то есть уметь его контролировать.

Есть один небольшой секрет: контроль любого процесса начинается с его замеров.

Контроль за рабочим временем начинается с замеров того, куда оно уходит.

Контроль за деньгами начинается с замеров, как вы их зарабатываете, откуда они приходят, куда и на что тратятся. Замеры в числах и цифрах дадут дорожку, на которой можно настраивать контроль, мотивацию.

Секрет успеха – в развитии самомотивации. Необходимо развивать внутреннюю мотивацию. Это единственный секрет, который нужно знать и понимать.

Ответственность и самодисциплина – это то, что поможет в жизни с финансовой точки зрения больше, чем умение вести бухгалтерию, составлять бюджет и т.д.

Конечно, есть масса других отличных навыков, которым хорошо бы научиться, но умение выстраивать или выращивать, находить или покупать «питательную среду», умение взять себя за уши и погрузить в нее обязательно нужно развивать.

## Главное препятствие на пути к большим деньгам

Если ты – очень умный, однозначно станешь бедным...

Возможно, кто-то поспорит с этим утверждением. Но, исходя из наблюдений о том, как все происходит в жизни, можно сделать вывод, что зачастую так и бывает.

То, что вы что-то знаете и умеете делать лучше других, не означает, что вы умеете все это применять в жизни, направлять знания и умения в правильное денежное русло. Поэтому, мы видим, что люди, которые со стороны кажутся ненормальными, вдруг начинают зарабатывать хорошие деньги. И что самое интересное – не на работе, которая отнимает сорок часов в неделю, а на чем-то совершенно не отнимающем время и силы. К ним буквально липнут деньги, известность и слава. Непонятно, откуда у них дорогие спортивные машины, дома и т. д.

Если человек является бывшим хорошистом или отличником, ему по жизни скорее всего очень нелегко. Если он живет не по правилам «массы», периодически его мучают сомнения: «Как же так? Почему у кого-то все лучше в жизни?». Очень хочется жить красиво и все аккуратно разложить по полочкам. Со временем это может превратиться в настоящую проблему.

Люди, которые научились притягивать большие деньги, сделали это по тем же причинам, по которым многие считают их ненормальными. Отличники не такие, они живут по чьим-то правилам, их так научили, поэтому и больших денег у них нет.

Возможно, они считают, что их медали и отличные оценки очень помогли в жизни.

Вероятно, они их где-то и как-то использовали, и онигодились. Но в глобальном плане – это проблема на пути к большим деньгам. И связана она с тем, что в голове у типичного отличника с детства сидит мысль: чтобы зарабатывать большие деньги, нужно знать и уметь нечто особенное, обладать какими-то секретами. Чтобы зарабатывать больше денег, нужно unlearn, то есть, наоборот, разучиться.

Не выучить что-то новое, а забыть все старое и неправильное. Нужно меняться и идти в обратную сторону. Не стоит забивать себе голову всякой ерундой, наподобие «как сделать деньги на недвижимости», «как заработать деньги в MLM или в MMM» и т.д. Деньги можно заработать на чем угодно! Придется самим разучиться, отучиться и избавиться от ерунды, что набралась в голове на данный момент, Это первая и самая главная задача!

## Система, на которой построено наше образование

Вся рабочая часть жизни – школа, университеты, институты, работа – делает нас успешными лишь в плане встраивания в собственную структуру, то есть все работает не ради выгоды, а скорее наоборот. Поэтому, чем вы более успешный работник, тем меньше у вас шансов заработать по-настоящему хорошие деньги. Система, построенная для общей массы, не позволяет каждому индивидууму достигать собственных целей. Нужно не жить по этой системе, а строить собственные. Строить и использовать.

Образ мышления масс не должен стать вашим образом мышления. Знания – слабость! Бизнес – не точная наука типа математики. Порой умение маневрировать, импровизировать, находить нестандартные и не книжные подходы. Это важный фактор успеха.

Следующее, что нужно понять: никакого контроля и стабильности нет, как бы этого ни хотелось. Многие считают, что жизнь не поддается контролю и остается лишь плыть по течению. Но нельзя плыть по течению! Нужно поворачивать реки вспять, либо генерировать свои течения. Выбираем полный контроль над своей жизнью и будущим. Нужно поставить задачу – сегодня быть лучше, чем вчера, а завтра – еще лучше. В том, чем вы решили заниматься.

Следующая интересная вещь, которая очень заряжает, имеет прямое отношение к финансам. Вы должны чувствовать реальность денег. Не просто знать, что у вас есть куча электронных денег, которые лежат на аккаунте или банковском счете, либо которые вам только обещают выплатить по договору. Вы должны периодически трогать свои деньги, чтобы прочувствовать их ценность. Если в банке лежит куча или просто некоторое количество денег, можно прийти в банк, все снять, запереться где-нибудь, почувствовать их мощь, снова упаковывать и отнести обратно. «Наличка» рулит по определению. Классно открыть дипломат и увидеть там миллион долларов. Хранить это дома нельзя, но просто увидеть мощь не на картинке, а рядом, потрогать руками – деньги, слитки, монеты. Это дает огромный заряд энергии. В этом есть нечто метафизическое. Овеществление необходимо.

Следующее, к чему нужно приобщиться, – умение контролировать сначала себя, а потом остальных. При этом если по обратной связи от своего окружения вы получите информацию, что вас считают, мягко говоря, ненормальным, значит, вы на правильном пути. Если такого нет, что-то идет совсем не так, как должно. Чем больше вы нравитесь людям, тем менее правильный путь выбрали и постепенно заходите в тупик.

Почему? Потому что нравится то, что стандартно, и то, что похоже. Серой массе нравится ваша похожесть на них самих и не нравится, если вы начнете сильно отличаться. Запомните: если вы становитесь похожи на серую массу, ваши результаты станут такими же, как у нее. Поэтому обратная связь, что вы ненормальный – хорошая.

## Горе от ума

Многие страдают от своей «умности».

Получается настоящее горе от ума. Кто такие «тупые умные»? Тупой не знает, что сделать и как, он просто не умеет, но ему нужен результат. И абсолютно все равно, как его достичь. Он берет и нанимает за полцены отличника-технаря, который может взять и сделать.

Умного технаря, со своей точки зрения, всегда можно найти. Их уйма! Они готовы работать за относительно небольшие деньги, так как у них не хватает ума (уже другого, не технического) применять свои знания лучше и продавать дороже. А другой – тупой, но ему хватает ума быть менеджером и за большие деньги контролировать технарей.

Жизнь дает ровно столько, сколько нам хватает смелости взять! Жизнь никогда не награждает по заслугам, она дает нам ровно столько, сколько мы сами от нее берем.



## Устанавливаем свои правила

То, что в раннем детстве делало нас успешными – послушание, умение исполнять чужие приказы, запреты и пожелания, следование чужим рамкам, – убило в нас два важнейших навыка: умение отдавать приказы самому себе и умение не следовать чужим приказам. Любой технарь умеет следовать чужим приказам. Ему дают задачу, и он ее решает. Цель его жизни – успешно решить задачу и получить за это деньги. И у него это хорошо получается.

Что делает менеджер-управленец? Он умеет брать чужие задачи, разбивать и распределять их между технарями, чтобы задача была выполнена по максимуму и в срок, качественно и не очень затратно. То есть, менеджер умеет выполнять задачу и давать результат чужими руками, «всего лишь» контролируя процесс.

Многие люди, имеющие хороший потенциал в плане делания денег, начинают его развивать, лишь когда попадают в сильный кризис, который затрагивает не только их самих, но и семью, детей, близких. Когда человек сам остался ни с чем, он не особо парится на эту тему. Можно потерпеть. Но когда дело касается родных и нужно срочно найти деньги, они находятся.

О чем это говорит? Что потенциал есть у каждого, причем с рождения. Но вы сами – своими руками или руками учителей, близких, родителей – запрограммировали мозг. Теперь его нужно перепрограммировать обратно.

## Три валюты мира: деньги, время и мобильность

У Тимоти Феррисса в «Четырехчасовой рабочей неделе» правильно сказано, что на сегодняшний день в мире есть три валюты: деньги, время и мобильность.

Слово «мобильность» можно перевести как «свобода». Если у вас есть деньги, то в этом треугольнике у вас лишь одна грань, и нельзя сказать, что вы имеете все для полного счастья и наслаждения жизнью. Все остальные грани – время и свобода. То есть, возможность встать и уехать, сделать что-то или не делать этого, жить по своим законам и правилам. Так что деньги – не все.

Может быть, не вы имеете деньги, а деньги имеют вас, вы – их раб. И все именно так – без двух других составляющих.

Количество потраченного на работу времени не влияет на объем заработка. Можно работать по формуле, которую дают: «Чем больше работаешь, тем больше зарабатываешь» или «Чем лучше делаешь работу, тем больше зарабатываешься».

На самом деле, это полная ерунда. К сожалению (или к счастью), количество работы (особенно, если мы говорим о по-настоящему больших деньгах) совершенно не влияет на количество полученных денег. Эти две вещи совершенно не коррелируются, даже мешают друг другу. Чем больше времени вы вкладываете в проект, тем меньше денег вы на нем сможете заработать. Время не равняется деньгам.

Основная мысль – **МОДЕЛИРУЙТЕ КРИТИЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ**, в которых вы будете принимать **ДРУГИЕ** решения. Чем чаще вы будете это делать, тем быстрее мир вокруг вас изменится.

Прокачивайте два навыка: **УМЕНИЕ ДАВАТЬ СЕБЕ ПРИКАЗЫ** и **УМЕНИЕ СЛЫШАТЬ СВОИ ПРИКАЗЫ И СТАВИТЬ ИХ В ПРИОРИТЕТ** по сравнению с остальными

## Знания не приносят денег

Мы все подсознательно следуем своим базовым убеждениям. Одно из базовых убеждений, которое необходимо в себя встроить, – понимание того, что вы «дурак», «идиот», «ненормальный» или как вам больше нравится. Это знание должно быть основано на том, что все, чему вас научили к сегодняшнему моменту, работало только вчера.

Основа – это базовое утверждение о том, что вы ничего не знаете, у вас на любой вопрос и на любую тему есть только свое мнение. Вы можете «нагенерить» что угодно, причем с большой долей вероятности, что это будет правильно. Но вашей задачей всегда является получение обратной связи, причем не из своей «безумно гениальной» головы, а из внешнего мира. Какую бы гениальную идею вы ни услышали, ни подсмотрели и ни придумали (ТЕМ БОЛЕЕ, если вы придумали ее сами), знайте: вы не являетесь гением, а мир даст неправильные ответы на вопросы.

Еще одна вещь, которую необходимо понять. Большие деньги всегда зарабатываются чужими руками. Какие бы вы ни вспоминали примеры обратного, о том, что кто-то гениальный придумал что-то гениальное и ему теперь всю жизнь платят роялти, он живет на них и в ус не дует. Ему платят роялти потому, что кто-то другой, негениальный, использует его информацию. То есть, добавочная стоимость все равно создается чужими руками.

Так вот, деньги создаются руками чужих людей, временем чужих людей, силами чужих людей и чужими технарями, которые знают, как правильно и быстро сделать; силами менеджеров, которые всем этим могут управлять по вашим методикам, и т.д.

## Самая большая ошибка

Почему деньги не приходят к нам в том количестве, в котором мы хотим? Причина не во внешней среде, а в нас самих. В чем самая большая ошибка? У всех людей это когда-то было. Некоторые в себе это нашли и «отстрелили», убрали «косяк». Но многие так ничего и не поняли. Ситуация довольно-таки интересная.

С одной стороны, все хотят денег. С другой, если вы видите, что кто-то рядом (сосед, коллега, сослуживец) вдруг «скреативил» себе (незаслуженно или неважно как) огромное количество денег, – первая реакция негативная. То есть идет негативный эмоциональный всплеск.

Возможно, вы считаете олигархов злом. Что много-много денег – это плохо. Но если бы все это было у вас, было бы хорошо, из-за этого противоречия внутри вас вселенная и не может дать то, чего вы хотите. Потому что вы, с одной стороны, желаете, а с другой – отталкиваете. Хотите, чтобы у вас были деньги, но в вашем мозгу сидит мысль, что «деньги – зло». Вы должны взять и одну из этих мыслей «прибить». Раз и навсегда решить, на чьей вы стороне. Либо много денег – плохо, и у вас, и у всех. Либо это хорошо – тоже у всех. Правила не могут быть одними – для вас и другими – для окружающих

## Креативим деньги

Креативить деньги – очень увлекательное занятие. Особое удовольствие и удовлетворение приносит сам процесс креатива денег. Занятие увлекательнейшее! И те, кто это видит и понимает, кто сам креативит, подсаживаются на это сильнее, чем на любые азартные игры. Это тоже игра, одна из игр.

Эти люди понимают, что когда ты скреативил какой-то способ заработка, создал систему или структуру, нужно сделать так, чтобы в ней работал кто-то другой. А у тебя в это время были возможность и время путешествовать, заниматься любимым хобби, медитировать, побыть с семьей и детьми. То есть, основная цель – финансовая независимость и в то же время сохранение или приобретение свободы.

## Вера и деньги

Что лучше: остров в океане или квартира с видом на Кремль?

Неважно, что лучше на самом деле. Мечтать можно о чем угодно. Главное – иметь внутреннее убеждение, что это на самом деле то, чего вы хотите, и понимать для себя, что вам мешает это получить. А мешает, скорее всего, не одна, а несколько вещей. И пока вы не поймете, что именно, – мечты будут оставаться мечтами.

Положение, в котором вы находитесь в данный момент, полностью соответствует вашим текущим действиям. Если вы им не удовлетворены, нужно перестать делать то, что вы сейчас делаете, и что-то изменить.

Если вам «дается», будьте благодарны. Благодарность вообще – одна из основ жизни. Чтобы чего-то стало больше, сначала нужно сказать спасибо за то, что у вас уже есть, и попросить еще.

Люди вокруг будут предлагать свою помощь, берите и говорите им спасибо. И можете просить дальше. И не нужно думать: почему? что бы это значило? Главное, что вы оказались в нужном месте и в нужное время. Хорошо, спасибо, берем и идем дальше

## Двигаемся вперед

Пара базовых вещей, которые вам необходимы для быстрого роста.

Во-первых, всегда относитесь к своему делу с полной ответственностью. В вашем бизнесе должен быть полный «инь-ян». С одной стороны, вы должны быть профессионалом. Даже если вдруг что-то пошло не так, например на семинар пришел всего один слушатель или три-пять-десять, а вы планировали сто, двести или тысячу, то вы все равно выступаете по полной. Работа должна выполняться не только за деньги (хотя однозначно за деньги), но и качественно.

Во-вторых, есть момент, который касается утверждения, что нужно работать не много, а мало, но результативно. Для денег действует тот же принцип: не нужны 30 000 целей, которые многие советуют разбить на более мелкие и потом, следуя им, пытаться взлететь. Это неправильно. Взяли одну цель – «откусили» – сделали. Взяли другую цель – то же самое. Сфокусировались и сделали. И обязательно заранее планируем свои действия.

## «Отрезаем» ненужных людей

Выводим ненужных людей из своей жизни. Есть старая поговорка: «Если будете спать с собаками, у вас могут появиться блохи». Здесь работает тот же принцип.

В жизни вам необходимы две разные группы людей. Причем обе группы должны формироваться не случайным образом (человек позвонил – и вы с ним поговорили), а по вашей инициативе. Вы должны быть главным контролером ситуации: держать всех вместе, отваниваться, концентрировать поток вокруг себя.

Первая группа – это группа поддержки. Те, кто вместе с вами в данный момент взлетает. Избранные, из числа ваших лучших студентов. Другие тренеры из иных тем, к которым вы в чем-то стремитесь. Это те, кто уже многого добился, ваша новая тусовка. Чтобы удерживать и концентрировать их вокруг себя, вы должны вкладывать определенный ресурс.

Вторая группа – мега, те, кто где-то наверху. Ваша задача – искать и находить способы заинтересовать таких людей. Одной группы поддержки мало. Для серьезного и быстрого роста нужны люди, которые уже достигли высот, к которым вы стремитесь. Вам нужно найти людей, которые уже там, наверху. Цепляться за них руками и ногами. Нельзя упускать ни одной возможности прямого контакта с ними.



## **Ваши активы**

Если у вас есть свободные деньги или тогда, когда они появятся, ваша задача – покупать больше активов, которые будут приносить деньги ежемесячно. У любого актива есть четыре главные характеристики: а) он приносит деньги каждый день; б) его стоимость и ценность; в) наличие полного контроля над активом (если вы – его владелец); г) его цена в будущем (возможность обменять его на деньги).

Но самое главное, что дает или может дать актив в настоящее время, это успешная формула. Пришли деньги – не держите их, а вкладывайте в новые активы. Деньги должны продолжать приносить деньги, а не просто копиться. С этим и будете взлетать.

Два самых больших актива или активы, которые дают максимальное количество денег, – это вложения в себя и свое время. То есть в обучение (не в знания, а именно в навыки!) и в наличие возможности выкупать свое время.

## **Итак, основная мысль книги:**

И напоследок, легкий тест, который станет стопроцентным индикатором того, получится ли у вас что-нибудь. Как вы думаете, чем отличается человек, у которого получится, от человека, который пролетит? В чем разница? Как это определить по одному вопросу или ответу?

Очень просто, у тех, кто выполнял все рекомендации по мере чтения книги, все получится и все будет замечательно, успех неизбежен. А у тех, кто просто лениво читал, теперь стало больше знаний, но денег от них не прибавится.