

**«Чего ожидать»
на что стоит рассчитывать от взаимодействия с нами
(с данным изложением и конкретно с Любаровым)**

Основные моменты.

Основные моменты, которые следует учесть при принятии решения.

Первый момент. Вы платите деньги – и количество проблем не уменьшается, а даже на первом этапе, катастрофически и резко возрастает. То есть, Вы платите деньги, и работы становится больше. Намного больше, чем у Вас есть сейчас. Не растягивайте первый этап, не длите первый этап. Всё лучше делать сразу. Всё, что будет Вам сказано и/или написано делать – всё это лучше делать сразу. Без раскачки. Браться за дело надо сразу. Ничего не откладывая на потом, а лишь устанавливая приоритет и очередность. Нарастающий объём работ лучше делать сразу, не откладывая его и не растягивая на года. Если будете работать методично, систематично, и главное ежедневно. Эта куча дел не утомит и скоро закончится.

Для результата – регулярность и ежедневность, значимее однократного объёма. Работа тает, если делать её каждый день. Работать нужно спокойно и каждый божий день. Ключ к успеху – ежедневность.

Авралы не нужны. Рвать жилы не нужно. Превозмогать себя – не требуется.

Надо делать по чуть-чуть, но каждый божий день, без единого выходного.

Второй момент. Изменения не могут затронуть только Ваш бизнес или только Ваши доходы. Изменения, если они происходят, и если они происходят в позитивную сторону, измеряемые: а) масштабом бизнеса; б) уровнем рентабельности-доходности; в) количеством времени, которое Вы высвобождаете от управления компанией; г) ростом продаж и, соответственно, д) ростом доходов; е) при снижении затрат; и ж) в конце концов – это точностью выхода на результат – так вот, только лишь этими перечисленными сферами Вашей жизни, изменения не исчерпываются. Если у Вас растут доходы – это отражается на всём, где есть Вы.

То есть, всем перечисленным, всеми семью пунктами от «а» до «ж», процесс изменений не заканчивается и не исчерпывается. Плюс к этому прибавляется: изменения, которые обычно необратимо происходят в Вашей душе, в Вашем уме, в Вашей психике, в Вашем сердце, в Вашей жизни и в Вашей судьбе, в отношениях со знакомыми, в отношениях с друзьями и в отношениях с самыми близкими и родными Вам людьми, в укладе Вашей жизни, в Ваших предпочтениях, в Вашем стиле жизни и Ваших традициях.

Третий момент. Никаких гарантий. И заплаченные Вами деньги в любом случае не возвращаются.

Четвёртый момент. Цена всех масштабных изменений – это только Вы. Цена изменений – Вы. То есть, в случае масштабирующего роста Вы потеряете всё, что Вы имеете сейчас. Оно уйдёт от Вас. Часто само. Деньги, когда и если они приходят – они почти всегда сами выдавливают всё ненужное и мешающее Вам в Вашей жизни. Изредка этому процессу можно чуть-чуть помочь и поспособствовать, но он побочен. Изначально. Он лишь побочный эффект, а никак не целевой. Приобретёте Вы новое или нет? Скорее, «да», чем «нет». Но гарантий нет (см. второй момент). И скорее всего Вы утратите всё, что Вы имели до сегодняшнего дня, потому, что при росте масштабов Вас обычно (и это правильно) уже больше не интересует та ступень, на которой Вас уже нет. Ибо там, откуда Вы ушли, там Вас уже нет. Вы там были и теперь ушли.

Старое – оно никуда не девается. Оно просто теперь не востребовано.

Новое не борется со старым, оно ему просто без надобности.

Новому нет дела до старого, новое собой занято.

Если эти моменты для Вас ясны, то дальше можно не читать.

Дальше лишь чуть детальнее раскрываются эти только, что перечисленные четыре основных момента.

Чудеса.

Чуда не будет. Но будет методичный целенаправленный настойчивый последовательный труд. Иногда рутинный, иногда интересный, но в любом случае – результативный.

Единственное чудо – это сам факт Вашего существования.

Единственное чудо – это только Вы.

И не Ваша неповторимость и уникальность, а сам факт Вашего наличия.

А остальное к Вам не имеет ровно никакого отношения.

Вот это и есть настоящее чудо бытия, и оно не рукотворно.

И в наших с Вами отношениях чуда тоже нет. Ибо все изменения происходят сами.

Представьте себе, что то, что Вам мешает – это сосулька или кусочек льда, а Ваше внимание – это солнечный лучик, что, кстати, соответствует действительности. Так вот наша работа по отношению к Вам заключается лишь в том, чтобы обратить Ваше внимание на источник Ваших проблем, причем не только на симптомы, а даже и не на причины, а именно на то препятствие, которое делает невозможным рост Ваших доходов. И это не сложно, если принять, что причина – она не есть источник, а источник не есть причина.

Дальше всё очень просто. Вы смотрите на это. Вы обращаете внимание на это. И это тает. Прямо на глазах. В лучах Вашего взора – это тает и сначала превращается из ледышки в лужицу, а потом и лужица испаряется, не оставляя после себя даже и следа. Это волшебство Вашего внимания, человеческого.

Обычно на это уходит год-два и сопровождается постоянным ростом доходов. Иногда взрывным, иногда постепенным. Но всегда неуклонным ростом доходов, если хватает терпения, любви, безжалостности, последовательности, заботы, настойчивости, целенаправленности и доброжелательности начать и продолжать двигаться в ту сторону, которая выкристаллизовалась и была принята, как генеральная.

Вот и все чудеса.

Вот от этого и растут доходы.

Далее.

Компания и бизнес.

И, кстати, чтобы у Вас не было иллюзий на этот счет, ибо рост доходов – это побочный эффект, вообще-то мы упираемся в рост бизнеса, а рост доходов, обычно, происходит и случается сам, как вспомогательный процесс, который неотрывно сопровождает рост бизнеса. Рост доходов, по своей сути – это побочный эффект, характерный признак роста бизнеса. И с учетом только, что сказанного, далее очень многое сразу же становится на свои места. Руководствуясь верным – ошибок становится на порядок меньше.

Руководствуясь верным – неверно поступить становится уже почти невозможно.

Вот поэтому, мы упираемся в вопрос бизнеса, а не в вопрос компании. При этом компания может численно остаться на почти том, же уровне, разве, что вместе с персональным составом изменится качественный состав компании. А значит, вместе с этим, изменится и её культура, незримо ежесекундно воплощающаяся в отношении к клиентам и с клиентами, в отношении к результатам и успеху, в отношениях сотрудников между собой, в отношении Ваших сотрудников к самим себе, и как следствие в отношении сотрудников лично к Вам. И всему начало – это изменение Вашего отношения к себе, а потом к сотрудникам.

И иногда, так бывает, что на это уходит от одного до двух лет и за этот период может смениться даже до трех-четырех поколений менеджеров. Иногда именно это становится ценой, которую Вы платите за преобразование Вашей компании. Этот процесс идёт со скоростью, с которой Вы прощаете себе прошлые ошибки, сначала свои, потом подчинённых. Утрата иллюзий – она только сначала кажется потерей и горем.

Так происходит всегда. ... Ваши иллюзии – это часто преграда для денег в Вашей жизни.

Управление компанией. Компания и бизнес.

Компания – это инструмент, это нечто несущее в себе людей, связанных друг с другом технологиями, неписанными правилами, привычками и заповедями ведения бизнеса, которыми они неосознанно руководствуются в моменты, когда им нужно принять решение. А бизнес (в проекции компании) – это то, чем занимается Ваша компания, когда движется к тем целям, которые Вы перед ней поставили. Компания – это одежда, а бизнес – это то, куда Вы идёте в этой одежде и одежда должна быть соответственна целям, к которым Вы в этой одежде отправляетесь. Ну, хотя бы не противоречить. То есть, плавки, ласты и маска с трубкой – все они будут не очень уместны зимой в Альпах на горнолыжном склоне. Хотя это довольно часто встречается – разительное несоответствие компании и бизнеса. Уж лучше в горнолыжном шлеме и ботинках в бассейне. ... Хотя тоже получается: что в ластах в Альпах Вы замёрзнете, что в ботинках в бассейне утонете.

Поэтому, сразу же скажем, что бизнесом управляет тот, кто приносит заказы, а компанией управляет тот, кто нанимает людей. Вот поэтому, чтобы исключить и максимально снизить риск последующего образования различных кланов и сделать компанию максимально эффективной по отношению к Вашему бизнесу – почти всех людей в Вашу компанию будете искать Вы и нанимать их будете только Вы лично.

Если нужно будет, мы Вам поможем с созданием профиля человека, который Вам будет нужен на ту или иную должность. А далее процесс поиска организуете Вы, и окончательное собеседование и утверждение в должности будете производить только лично Вы и никто другой. Кто нанимает, того и компания.

- Чья эта компания?
- Того, кто нанимает сюда людей.

- Чей это бизнес?
- Того, кто приносит сюда заказы.

Когда это Ваше.

И логика здесь очень проста.

Ибо, когда Вы видите, причем не глазами видите, что это нечто, оно именно Ваше и дальше уже умом понимаете, что, да, действительно, это Ваше, то в этот момент, собственно мнение этого «Вашего», того, что Вы считаете «уже Вашим», то вот в этот момент его мнение Вас уже не интересует.

То есть, «это Ваше» и когда Вы это знаете, то с этого момента, ничье мнение Вас уже не интересует, в том числе и мнение того, кого или что Вы уже считаете Вашим. И это так.

Ведь для Вас уже всё очевидно. Для Вас уже всё случилось. Для Вас уже всё произошло. Остальное это только дело времени, это только технологические подходы, чтобы воплотить то знание, которое в Вас уже живет абсолютно – «это Ваше», «оно Ваше».

Так вот всё остальное, то, что останется сделать, это лишь то, как наименьшим количеством способов и с максимальной выгодой и удовольствием это внутреннее

«Ваше» сделать реально воплощенным «Вашим» воочию, де факто. ... Или посмотреть, как это произойдёт. Или не произойдёт. Что сути не меняет.

Вот это, наверное, и есть путь воплощения.

И вполне возможно, что это и есть воплощенная магия реальности.

Повторимся.

Если Вас начинает интересовать мнение, то чаще всего это уже не Ваше. А вот, если Вам надо, и Вы хотите, и Вы чувствуете, что это Ваше, то вот если его мнением в отношении Ваших целей Вы не интересуетесь, то это, скорее всего, действительно, Ваше.

Первый критерий того, что это Ваше – Вас не интересует мнение этого. Вы ощущаете и осознаёте неотвратимость нужности этого Вам, Вас интересует Ваше желание и то, как наименьшим количеством способов, более экономно, удобно, без ненужностей и комфортно достичь того, что уже Ваше внутри Вас.

Второй критерий того, что это Ваше – это когда Вам не стыдно, когда у Вас нет денег, то есть, когда Вас не останавливает ничего, даже отсутствие денег, сил, времени, вдохновения, желания и возможностей. Всё против Вас, и Вас это не останавливает и не становится препятствием для Вас.

Третий критерий того, что это Ваше – это через некоторое маленькое время, Вы этого уже не замечаете. Оно так встроилось в Вас, в Вашу жизнь, что как будто бы оно всегда там было. Как будто бы оно, так и было с самого начала. Припомните, как на Вас ложится именно Ваш запах парфюма – пять-семь секунд и Вы его уже на себе не замечаете. А обувь? Вы её на себя надели и через пару минут Вы уже не замечаете обуви на ноге, и создаётся ощущение, что Вы босые, хотя обувь на Вас одета, но анатомическое сходство такое, что нет практически никаких ощущений.

Вот поэтому, наверное, мы и упираемся больше в вопрос бизнеса, а не в вопрос компании. Наша с Вами совместная задача вырастить бизнес, создать условия для роста Ваших доходов, а не заниматься «причесыванием» компании. Компанию мы с Вами технологически подкорректируем, только в случае, если это почти гарантированно приведет к росту масштабов бизнеса. Мы с Вами сможем это сделать, если Вы будете работать чуточку больше, чем Вам будет сказано. Идите впереди нас и всё у Вас будет.

И это бывает не так часто, как об этом принято думать. Вот поэтому, не следует путать рост бизнеса и рост компании – это не одно и то же. [Рост компании не всегда ведет к росту доходов, а рост бизнеса всегда приводит к росту доходов.](#)

Ваш результат. Ваш.

Работать будете только Вы.

Всё. Точка.

И это будет именно Ваш труд, именно и только Ваш, ибо Ваш результат Вам никто дать не может. Он потому и Ваш, потому, что Вы его достигаете.

Он потому и Ваш результат, потому, что Ваш.

Потому, что Вы его источник. И вы его причина. И Вы его предтеча.

И Ваш результат нельзя купить. Не представляется возможным.

Самого себя у себя купить нельзя. Но можно самого себя обмануть, сделав вид, что Вы якобы сами с собой договорились, посулив самому себе нечто, за своё собственное согласие. ... Или дав другому деньги.

Или, например, пожалев себя. Но. Но, на самом деле, Вы не продаётесь, ибо нет ни покупателей, ни продавцов. Есть только Вы и Ваш результат, который только Вы сами себе дать можете.

Сколько бы денег Вы ни заплатили – результат не станет ближе.

Только Ваш каждодневный труд сделает результат ближе к Вам.

Нужность себе – она не продаётся. Но она может возникнуть.

Вот поэтому, Вы источник Вашего результата. И вы его причина. И Вы его предтеча. И Ваше решение, Ваши мысли, Ваши устремления становятся инструментами воплощения Ваших идей. И если Вы желаете, чтобы дети были именно Вашими, то и воспроизводством детей нужно заниматься самостоятельно, ибо за Вас Вам Ваших детей никто не сделает. И мало этого, на это всё ещё и надо израсходовать себя.

Ваши дети – это Ваши результаты. А Ваши результаты – это Ваши дети.

Только Вы можете им дать своё внимание, время и силы.

Своих детей можете сделать только Вы.

Лично.

А больше некому.

Потому, что более никому, кроме Вас, Ваши результаты в этой жизни не нужны.

Ваши результаты, потому и Ваши, потому, что Ваши.

Нанимая нас.

Нанимая нас, парадокс заключается в том, что Вы платите деньги и при этом у Вас работы становится больше. Вашей работы становится больше. И результат Вы себе даете, а не мы Вам его обеспечиваем. Результат не мы для Вас достигаем. Вы сами. Без нас. И с нами одновременно. Впереди нас.

Результат Вы достигаете.

Лично. Самостоятельно.

И больше некому.

Результат Вы достигаете без нашей помощи. Мы лишь помогаем убрать всё лишнее, что мешает. Мы попросим Вас убрать всё, что Вам мешает достичь результата. Мы помогаем Вам не рассеивать внимание на второстепенные вещи, и иногда корректируем те инструменты, с помощью которых Вы желаете достичь результата. Ибо правильный подбор инструментов и верный вектор движения при наличии настырности и упертости, целенаправленности и последовательности, практически гарантируют результат.

То есть, в конечном итоге, на практике всё сводится к тому, что мы говорим, а Вы делаете. И нас будет мало интересовать Ваше мнение тогда, когда план уже стал очевиден: то есть, техническое задание сформулировано и план реализации, план воплощения путей роста дохода очевиден и уже, даст бог, начат.

Конечно, же, планы реализации могут корректироваться и на деле корректируются по мере того, как мы движемся, по мере продвижения по ним, но это происходит не так часто, как можно было бы оправдать периодически возникающими периодами отсутствия желания или какими-нибудь причинами, которые якобы не позволяют Вам достичь результата. Отлынивания и отговорки касаются только Вас, из Вас они и растут.

Нанимая нас – Вашей работы становится больше. Правда и результатов тоже больше.

Причем результатов становится больше, чем работы. Но сначала работы.

Мы не будем делать бизнес за Вас.

Мы не будем делать бизнес за Вас.

Мы будем заниматься бизнесом совместно с Вами, то есть, Вашими руками.

Мы не будем Вас ни с кем знакомить, не будем протезировать, не будем искать для Вас никакого финансирования и/или ключевых людей. Мы не будем даже искать для Вас альтернативы, то есть, генерировать пути. Если это потребует, то мы организуем процесс, в результате которого Вы сами сформулируете для себя все альтернативы, которые будут нести в себе Ваши идеи о рынке, Ваши идеи о компании, Ваши идеи о бизнесе, и Ваши идеи о самих себе.

Мы поможем, если надо простимулируем и если потребуется, то и спровоцируем этот процесс, но только в случае, если это потребуется. Если потребуется – мы поможем подготовиться к сложным и ключевым переговорам, сформировать позицию и определить лучшее, и достичь в достаточной степени пиков формы именно для этих переговоров. ... Результат не в нас, результат – он в Вас.

Его и надо Вашим трудом выманить наружу. Он есть.

Его выманить наружу надо. Терпеливо.

Последовательно. Настойчиво.

Доброжелательно.

То есть, в конечном итоге, если Вы не сделаете то, что нужно сделать, то этого никто за Вас не сделает и деньги будут потрачены зря, а главное время будет потрачено зря, впустую. И заплаченные Вами деньги, они не возвращаются вот уже прямо с момента платежа, и что намного хуже – это время, ушедшее, потерянное – тоже никто не вернёт. Вот поэтому, это только Ваш выбор, с учетом того, что было сказано выше. Это только Ваша работа и сделать её должны только Вы. Больше никому. Никого больше нет.

И мы, об этом уже говорили в разделе «Причина успеха»: мы не знаем, как надо, мы знаем как делать не надо. Поэтому, главная наша задача прекратить все вектора деятельности, которые не принесут денежного результата. А вот то, «что» надо делать – это знаете только Вы, и обычно это то, что Вам нужно больше всего на свете, при условии, что больше всего на свете Вам, конечно, же нужно денег.

То есть, то где у Вас результативность самая высокая из-за природных наклонностей и предрасположенностей, и где Вы почти не устаёте, потому, что не утрачиваете интереса. То есть, польза удовольствию не противоречит, впрочем, и удовольствие пользе тоже не антагонист и не мешает.

А наша задача во всем этом лишь убрать завалы неэффективности и отговорок, завалы нерезультативных действий и пустых верований, которые своим присутствием в Вас и спасают эти непроизводительные, неэффективные и нерезультативные затраты времени, сил, внимания, денег, то есть, непроизводительные, неэффективные и нерезультативные затраты самой Вашей жизни, растрачиваемые впустую. ... Наверное, будет странно, если жили целенаправленно и при этом не совсем туда, куда надо.

Мы вместе только для одной цели – чтобы денег у Вас стало больше и именно для этого мы вместе.

И никакой другой цели нет. И для этой цели Вам надо слушать, слышать и главное слушаться.

В первую очередь слушаться своей интуиции, обращённой по направлению к деньгам.

Во вторую очередь всего того, что будет Вам сказано, письменно и/или устно.

Если не знаете, как поступать – поступайте так, как Вам сказано.

Если знаете, как поступать – поступайте так, чтобы денег у Вас было больше.

Если знаете, как поступать – поступайте так, чтобы денег было больше и они были стабильнее.

Руководствуйтесь масштабом рынка, рациональностью, и потенциалом денег.

Вот поэтому, Вы можете оплатить наши услуги и не выполнять задачи – это Ваше право.

Вы можете не придерживаться указанного Вам направления, но это только Ваш ответственный выбор. Нам не будет Вас жаль и обижаться мы тоже не станем. Ведь каждый вправе потратить время впустую, израсходовать свою жизнь и не воспользоваться ею. Про деньги даже речи нет: Вы платите и они не возвращаются.

Считайте это благотворительным взносом, пожертвованием на благородные цели – на себя.

Теперь касательно нашей результативности по отношению к Вам, то есть, касательно Вашей результативности при нашем совместном взаимодействии с Вами. Если Вы идёте впереди нас – Ваша результативность выше. Что же касается нашей результативности, то мы не будем предоставлять дополнительных данных, кроме тех, что уже ранее были опубликованы, и которые мы сделали доступными.

Делайте больше, чем Вам говорится и Ваши результаты будут выше запланированных.

В той же мере, как мы ныне отказываем Вам в предоставлении дополнительных данных, то и наши с Вами взаимоотношения мы не сделаем достоянием широкой общественности. Это, как не показывать только, что народившегося ребенка, пока он не окрепнет и не обживется в этом мире до состояния, когда уже сможет защищаться сам, если ему это потребуется. Публичность не обязательно способствует деньгам.

И чаще мешает, сильно мешает. Если только это не часть Вашей профессии.

И если Вас что-то не убеждает в том, что наши с Вами отношения будут полезными для Вас и дадут Вам результат, или Вы сомневаетесь, то лучше воздержаться. Лучше воздержаться, ибо пока Вы не верите себе, и как следствие недостаточно верите в себя, то и нам Вы тоже не поверите, какое бы количество документов мы не предоставили бы в Ваше распоряжение. Ибо ничто не убедит нежелающего верить и всё будет сопутствовать желающему знать и значит, получить результат. ... Нет веры в себя без веры себе.

Вера себе – есть основание для веры в себя.

Поверьте себе – тогда поверите и в себя.

Верьте себе. Только себе. И принимайте решение. И даже, если Вы ошибетесь, Вы всегда сможете изменить своё же собственное решение, скорректировав его настолько, насколько это Вам будет выгодно, насколько это будет приближать Вас к результату. Лучше исправить ошибку, чем не сделать вообще ничего.

Ошибка – она не является грехом. И уж лучше жалеть о чём-то недостаточно точном, чем жалеть, что решимости не хватило, что не сделали, что не отважились. Как в старой поговорке: «лучше сделать и жалеть, чем не сделать и жалеть». Движения без корректировки курса – не бывает, ни у кого, даже у бога.

Даже у Вас. Вы не отделены от бога. ... Начинайте и завершайте начатое. И снова начинайте.

Доколе? ... Доколе дышите. ... Это и есть жизнь. Начинать. Делать. Завершать.

Вопрос лишь в том: что? Что начинать, делать и завершать?

Даже отказ от деятельности имеет своё начало и свой конец.

Но отказ от движения к деньгам – денежно не результативен.

А вот движение к деньгам, к каждому новому уровню – результативно.

И не безошибочно. Результат, каждый, любой результат – не безошибочен.

Не стоит опасаться ошибок, стоит опасаться отказа от целевого движения к деньгам.

Мы же со своей стороны, постараемся спасти потенциальную результативность наших с Вами взаимоотношений не дав Вам переложить ответственность за принимаемый Вами выбор на наши плечи, ибо Вы знаете «что», а мы знаем «как». Вы ответственны за «что», а мы ответственны за выбор наилучшего пути достижения результата, наилучшего для Вас и в данный момент времени, на данном историческом этапе Вашего пути. ... Бывают люди, которых даже лучший спортзал не вдохновляет, не провоцирует, и не понуждает. А бывают люди, которым даже отсутствие спортзала не мешает – вот настолько им нужно.

И это решение будет субъективным, нашим субъективным решением, впрочем, таким же субъективным, как и Ваш выбор работать с нами. Субъективности в отношениях избежать нельзя.

Субъективность – это причина успехов, ... впрочем, и причина неудач.

Не надо страшиться субъективности, надо сторониться отсутствия стремления, терпеливого, настойчивого, целенаправленного, доброжелательного, последовательного стремления к деньгам.

Не надо страшиться и/или стыдиться ошибок, надо отказаться от отсутствия нацеленности на денежный результат, терпеливой, настойчивой, целенаправленной, доброжелательной, последовательной нацеленности на денежный результат. Никто не без ошибок, никто не без греха. Никто из живущих.

Даже бог не безошибочен, хотя и всемогущ. ... Даже всемогущий не безошибочен.

И даже если Вы всё можете – Вы не лишены ошибок деятельности.

Ошибки это такая же данность, как и сама нынешняя жизнь.

И ничто не остановит желающего и всё будет повергать в сомнения верующего. Всё будет повергать в потребность понять, в потребность оправдать свой выбор, дабы не испытывать чувство вины, и/или угрызений совести, если, вдруг, данный выбор не даст результата. Понимать нечего. Надо вставать и делать.

Мы не станем Вас убеждать и доказывать Вам в сфере Вашего неверия, и мы всемерно будем помогать Вам в зоне Вашей нужности себе, в зоне нужности результата, в зоне Вашего стремления-желания, ведущего к результату. И вопрос не в том, испытываете ли Вы сомнения, а вопрос в том, нуждаетесь ли Вы при этом в доказательствах и в потребности понимать, ибо даже испытываемые сомнения, они не являются препятствием к достижению результата, к достижению цели, к реализации и воплощению Вашего успеха.

«Глаза боятся, руки делают», а сомнения тут не причем. Сомнения могут быть, и их может и не быть, а глаза всё равно смотрят, видят и иногда боятся, а руки всё равно, несмотря ни на что, делают, упорно, последовательно, целенаправленно, терпеливо, настойчиво и доброжелательно.

Отношение к себе определяет отношение к делаемому.

Оплата.

Деньги не возвращаются, сразу с момента платежа. С момента, когда Вы расстались с деньгами – всё, деньги уже не возвращаются. Сначала Вы подписываете этот документ и только потом наступает платёж. Если данный документ не подписан – никакого платежа не наступает. Без подписания – нет платежа.

Если Вы добровольно не отказались от собственных денег – нам они тоже не нужны.

Логика платежа.

Вы можете заплатить и ничего не делать. И это будет Ваш выбор. Ваш собственный самостоятельный выбор. Это Ваше право: поступать так, как Вы считаете целесообразным. Вы ждёте чуда? Ладно, ждите.

То есть, если Вы сами себе не верите, то и нам Вы не поверите тоже, то и никакое количество доводов не убедит Вас и даже Ваша оплата не убедит Вас. И наоборот, вот, если Вы сами себе верите, то Вы точно знаете – принесет Вам наше сотрудничество результат или нет. Вы платите, и тогда мы приступаем к проведению диагностики, чтобы выявить наиболее выгодное для Вас направление движения к деньгам и приступаем к сопровождению Вашего движения, осуществляемого только Вами по направлению к деньгам.

Процесс диагностики может затянуться на все два года Вашего сопровождения. Да, так бывает.

То есть, сопровождение уже длится вовсю, а финальный аккорд диагностики всё ещё не поставлен.

Процесс диагностики – это процесс выявления наиболее выгодного для Вас направления к деньгам.

Процесс сопровождения – это процесс сопровождения Вашего движения, осуществляемого только и исключительно по направлению к деньгам. Это и такое движение осуществляет только Вы. Больше никому.

По итогу проведенной диагностики, это 3-5-7-11-30-90 дней после старта, а иногда и больше, даже до двух лет, мы ознакомили Вас с полученными результатами (устно и/или письменно): с тем, что есть в наличии и с тем, что можно было бы сделать, и после этого мы расписываем и/или озвучиваем для Вас план задач и мероприятий, который тоже может быть представлен, как устно, так и письменно.

Ваша задача – слушаться. ... И двигаться в соответствии с услышанным.

Важно: план мероприятий и задач может родиться ещё до конца диагностики.

Это нужно для более точного выявления направлений движения к деньгам.

То есть, мы уже движемся, а диагностика пока ещё до конца не завершена.

Авторская оговорка.

Запись всех скайп-сессий или личных встреч Вы можете производить только с письменного согласия.

Если такое согласие письменно Вами не получено – и Вы по своему собственному усмотрению записываете всё происходящее – тогда весь полученный материал не является ничем, как кроме ничего не значащих и ни к чему не обязывающих бесед. В случае, если Вы решили записывать, не получив предварительно письменного согласия – это автоматически приводит к расторжению отношений.

Напоминаем: заплаченные Вами средства – не возвращаются в любом случае.

Временные рамки и границы.

Старт диагностики и сопровождения начинается с даты первой встречи, которая наступает при наличии двух условий: а) подписан этот нынешний документ; б) произведена вся 100% оплата.

Если оба условия выполнены, то дата отсчёта времени – это дата первой встречи.

Время отсчёта двух лет начинается с первого дня диагностики. Не с момента оплаты. Не с момента обращения. А с момента, когда началась диагностика, то есть, с первого дня общения после оплаты. ... Да, выбор не простой, но он реален для того, кому нужно, для того, кто хочет и кому действительно уже пора.

Диагностика и сопровождение – неотделимы друг от друга.

Диагностика и сопровождение – начинаются с первой минуты и не заканчиваются никогда.

Но право обращаться ограничено только двумя годами, которые Вы и оплачиваете на первом шаге.

Дальше будет видно. Время покажет.

И если Вы сомневаетесь и Вам не нужно, то есть Вы не хотите, то и никакое количество доводов Вас не убедит. А если Вы сомневаетесь, но Вам нужно, очень нужно, причем уже настолько некогда, что Вы готовы ждать, и настолько срочно нужно, что у Вас для этого уже есть, уже даже появилось время. То есть, если Вам нужно и Вы хотите, то тогда одно лишь простое доверие себе предопределяет Ваше решение: или «да», или «нет». Всё просто. Верьте себе. Остальное – это только Ваше движение к Вашему результату.

Ибо когда Вы верите себе, и Вам действительно срочно нужно, то тогда Вы готовы ждать и терпеть столько, сколько нужно.

Ибо когда Вы верите себе, и Вам действительно некогда, то вот тогда у Вас найдется на всё это и время, и силы и вдохновение.

Когда нужно уже вчера.

Если Вы скажете «да», то тогда мы вместе, и тогда результаты будут лучше, чем когда Вы одни. Но и даже, если Вы скажете «нет», Вы всё равно оправдаете любое принятое Вами решение. Оправдывать себя и любые принятые собою решения – это работа ума и он с ней хорошо справляется. И в этом нет сомнения.

Но, если на сегодня у Вас нет ответа: ни «да», ни «нет» - то и не надо заставлять себя принимать какое-нибудь решение. Надо подождать, а решение – оно придет. Решение, оно созреет. Иногда, надо просто подождать. Так, дайте себе время. Не терзайте себе. Отнеситесь к себе терпеливо и доброжелательно.

И если пока решения нет – то и не мучайтесь, не торопите себя, оно обязательно придет. Потерпите. Дайте себе время. Настойчивость и последовательность – торят дорогу. Когда решение созреет – оно, скорее всего, уже не будет трудным. Потому, что как говорил Григорий Сковорода: «Благословен Господь, сделавший всё трудное ненужным и всё нужное – нетрудным!»

Откажитесь себе в понимании и отдайте всё цели, ибо цель даже веры не требует, цели достаточно, если её знают, а остальное происходит ..., а остальное происходит так, как происходит. А, кстати, Вы уже даже до этого момента дочитали? Так вот это и есть желание понять и разобраться, о котором мы чуть выше говорили.

В обычной обыденной жизни это именно так и происходит. Даже заметить иногда не удастся. Не успеваешь заметить, как всё происходит. Сначала прикольно, потом интересно, потом затягивает на желании понять и разобраться. Уловка банальная, но большинство на неё почему-то ведётся и попадает.

Вот поэтому, дайте себе время – Вы этого стоите. Зрелое решение это не когда оно держит Вас за глотку, просясь наружу любыми средствами, мучая и терзая Вас изнутри и снаружи, а когда оно Вам едва-едва улыбается, слегка подмигивая. И часто так бывает, что когда решение верное, то, в общем-то, от этого решения вполне можно было бы отказаться, но с ним почему-то лучше, чем без него.

И в любом случае, мы с Вами, какое бы Вы решение не приняли.

И в этом смысле совершенно не обязательно становится рабом страстного испепеляющего желания.

Ведь страстное испепеляющее желание совершенно легко сочетается с легкостью принятия решения и с упертой настойчивостью в достижении цели, при совершенно спокойном и/или даже рваном темпе ее достижения, где её ожидание, где выжидание и созерцание, где терпение и наблюдение сменяются решительным напором и натиском, всё сметающим на своём пути, а ум и интуиция при этом обслуживают каждый Ваш шаг движения к результату, к денежному. Иной результат не делает Вас профессионалом.

Только деньги – это доказательство профессионализма.

Оплаченность – это доказательство профессионализма.

То есть, на момент необходимости принятия решения, **мы всегда знаем меньше, чем нам нужно для принятия решения**. И поэтому, иногда надо просто отважиться. А отважится человек может, если ему сильно надо. Поэтому, понять и разобраться – невозможно. И поэтому, **глубина доверия себе – определяет глубину доверия другим**. Ибо когда Вы говорите «я думаю», то это отличается от того, когда Вы говорите «я знаю». И поэтому, величину получаемого результата – определяет величина нужности и величина желания, которое незамедлительно конвертируется в деятельность. Вот поэтому, «я знаю» определяет готовность, зрелость, а величины желания и нужности определяют – будете ли, станете ли. ... Все боятся, но не все делают.

Мотивация достижения и мотивация избегания.

Жан Альфонс Карр говорил, что «путешествия обнаруживают не столько любопытство наше по отношению к тому, что мы собираемся посмотреть, сколько усталость от того, что покидаем». И это, несомненно так, ибо путь к результату – это чаще мотивация к ... (к достижению чего-то), а мотивация успеха, мотивация состоятельности – это чаще мотивация от ... (избегание чего-то). Вот поэтому, люди чаще всего богаты не потому, что они хотят быть богатыми, а потому, что они очень не хотят быть бедными. Устали уже даже.

Бедность – она сильно утомляет.

И тогда секрет заключается в том, что для того, чтобы решить свои задачи, было бы очень кстати, разместить свою мотивацию достижения в своей мотивации избегания, то есть, совместить стремление к результату, со стремлением максимально выгодно продать свои результаты и получить результаты более высокие, чем просто профессиональные результаты своего мастерства, то есть, когда необходимо уже получить результаты продаж своего мастерства. Мотивации «от» - её мало, нужна ещё и мотивация «к».

Убегать мало, надо знать – куда Вы бежите, к чему, убегая от чего-то.

Расставаясь с чем-то, надо чётко знать – к чему Вы идёте нынче.

Иначе, расставание с чем-то не даст стабильного результата.

Мы же, оттолкнувшись от фразы Жана Альфонса Карра, скажем, что путешествие, то есть движение к цели, обнаруживает не столько любопытство, то есть, не только любопытство и жажду достижения, и много нового и большего по отношению к тому, что мы собираемся достичь, а и усталость от того, что мы покидаем. И это не противопоставление. Нам нужно то, что мы хотим то, что мы хотим больше всего, при условии, при наличии того, что то, что мы имеем, нас более не устраивает. «Нужность» значимее «желания». Всегда.

И поэтому, мы с Вами движемся не потому, что нам с Вами плохо здесь, а для того, что там нам с Вами потенциально лучше, чем здесь. Потенциально не означает, что фактически. Вот когда придем туда, вот тогда и узнаем как оно там. Не бойтесь прийти «туда», «здесь» ведь уже скучно, «здесь» всё известно.

«Там» это бездонный колодец и он не закончится никогда. Не бойтесь – это не конечная станция.

Ведь так уж повелось, что лучшее, оно всегда враг хорошему и это заставляет нас двигаться дальше. Ибо, «чем больше все меняется, тем больше все остается по-старому» - Жан Альфонс Карр. Вот именно поэтому, пожалуй, **разговаривают только с результативными, а с нерезультативными, с ними-то о чем говорить?** Если человека всё устраивает «здесь», так зачем ему нужно «там»? «Там» ему что?

С бедными – с ними о чём говорить? Об их бедности? Об их бедах?

А с богатыми о богатстве не поговорить, говорить не о чем – оно есть.

С богатыми чаще беседа идёт о жизни, ибо именно в ней источник сущего.

Содержательны только профессионалы, а профессионалы – всегда оплачены.

Если человека всё устраивает «здесь», он никогда не отважится отправиться «туда».

Если человека всё устраивает «здесь», так зачем ему нужно «туда»?

Если человека всё устраивает «здесь», так что он забыл «там»?

Что нужно «там», тому, кого всё устраивает «здесь»?

И «попробовать» нельзя.

Ибо это не туризм, это эмиграция.

Навсегда. Билет в один конец. Безвозвратно.

Право узнать, «как оно там» Вы получаете уже только тогда, когда «здесь» уже всё утрачено.

Так чего тогда расстраиваться о «здесь», если оно всё равно будет утрачено?

Что Вас держит «здесь»? Имеющееся?

Что Вас держит «здесь»? Наличие?

Что Вас держит «здесь»? Вы?

Всё равно когда-то надо начинать.

И сколько бы разговоров ни говорилось, но Вам надо начинать продолжать двигаться дальше. Надо когда-то начинать. Надо становится и делать, а остальное приложится. Потому, что прикладывается оно только к тому, что делается. «Под лежащий камень вода не течет». Прикладывается только к делаемому.

Да, это так, жизнь такова, что иногда нам трудно что-то даётся, дела делаются со скрипом, решения тяжело даются нам, но если решение правильное, то есть, если оно результативное, то после его принятия всегда становится легко, то есть, легче, чем до принятия решения. По крайней мере, неопределенность снижается, и почти сразу становятся видны возможности и ресурсы, а также и сопротивляющиеся нам препятствия, как фундаменты, на которые всегда и в любую минуту можно будет опереться.

«Пессимист видит трудности при каждой возможности, оптимист в каждой трудности видит возможности» - так говорил Уинстон Черчилль

Помощь только тому, кто движется к результату.

То есть, мы помогаем и боремся только за тех, кто помогает себе сам и борется за себя сам. И пока человек сам за себя не борется – нет смысла бороться за него. Бесплезно. То есть, мы помогаем наращивать движение к результату только тем, кто это движение уже осуществляет сам, по своей воле, по своей инициативе, по своему собственному желанию. Кому надо – тот делает. Вот именно им мы и помогаем.

А кто не делает, тому не надо. ... Мы верим делам и поступкам, и не верим ни единому слову.

Ведь кому не надо, у того его слова в виде заявлений и деклараций в его же деятельность не конвертируются. А тот, кому надо и кто просится в дело, даже в бой – ему лишь пальцем укажи, внимание обрати, одно слово скажи и он уже в пути, уже в движении к тому, что ему надо. Вот поэтому, иногда, кому надо, ему лишь вектора, лишь взгляда, лишь слова «уже, пора» - уже бывает более, чем достаточно.

Общий принцип таков: тот, кому надо – тот берется и делает, а тот, кому не надо – тот разговоры разговаривает, мечтает, а потом снова сидит и разговоры разговаривает. Рассуждает, стремится понять, пытается разобраться, всевозможные варианты в голове перебирает, умозрительно даже стремится, и вполне даже, визуализирует то, что

предпочитает, и даже относится к желаемому, как к уже происшедшему, и ... и кроме этого ничего не делает.

И ..., и ничего. Ни-че-го.

Вот поэтому, только делание указывает на истинную нужность.

Вот поэтому, источники реализации и воплощения, то есть достижения результата и успеха лежат в желании, в интересе, в предпочтениях, а причины достижения этого же – лежат в искренней бескомпромиссной самозабвенной необходимости, в нужности.

Если нужно – значит, будет.

Желание не продается.

И это нельзя купить, ибо **никакая сумма денег не решает вопроса Вашего желания и Вашей нужности**, а стало быть и результата, то есть, **деньги конечно, же всемерно способствуют, но к сожалению, почти ничего не гарантируют, кроме своего присутствия и только на данный момент времени.**

Вот поэтому, если мы в Вас не уверены – то мы за Вас не возьмемся. Извините. А вот деньги возьмём. Вот такие мы злые А если серьёзно, то так уж случилось. Что уж тут поделаешь – ибо мы верим в Вас настолько же, насколько и Вы в себя сами верите, точнее насколько Вы сами верите себе.

Мы верим Вам настолько – насколько Вы верите себе.

Мы верим Вашим поступкам – и не верим Вашим словам.

Мы больше верим Вашим результатам, чем Вашим намерениям.

И поэтому, наличие у Вас денег в настоящем, ещё не гарантирует успеха в будущем. Впрочем, и отсутствие денег в настоящем тоже не является препятствием для успеха в будущем. В этом смысле, все равны. Перед успехом все дети. **Результат преференциями не питается, но и не чурается их. Для результата ни у кого нет преимуществ.** Но.

Но благодаря способностям или вопреки им, благодаря потенциалу, или вопреки ему, благодаря возможностям или вопреки препятствиям – это уже не важно, а важно, чтобы был результат. Это главное. И без него никак, ни в сердцебиении, ни в дыхании, ни в еде, ни в любви, ни в бизнесе. Без результата – никуда, и с этим ничего нельзя поделать.

Таковы правила игры. Результат обеспечивает даже Ваше рождение. **Результат – есть предтеча успеха, ибо не всякий результат гарантирует успех, но в основании всякого успеха находится результат.** Вот о нём и речь. Ибо без результата успеха не бывает. Даже рождения.

И если бы у Вас не было бы успешного результата – Вас бы не было.

Но Вы есть.

И поэтому, можно двигаться дальше.

Дальше ...

Что дальше?

Результат, конечно, же.

Ваш результат.

Если надо – значит будет.

По итогу нашего общения.

После полной оплаты будет согласован и организован процесс общения – собственно, диагностика.

По итогу первых нескольких дней этого общения станет понятно, что надо будет делать.

И Вы практически сразу приступите к воплощению того, что надо будет делать.

И получите первое задание. По сути дела – родится план, его первые шаги.

План работы.

Чем меньше текста, тем лучше. Чем меньше слов – тем лучше.

Чем меньше текста лично по Вам написано, чем меньше слов по Вам сказано – тем Вам же лучше. Чем определённое и однозначнее ситуация, тем проще будет перейти на более высокие уровни дохода. И в этом смысле, все способности и предрасположенности к бизнесу, к успешности в бизнесе имеют довольно небольшое значение, ибо бизнес это правильно сформированные навыки, умения и полезные привычки, доведённые до уровня безусловных рефлексов и приложенных в ежедневном последовательном труде, направленном к деньгам. У кого-то большая часть этих полезных рефлексов уже даны от природы, а кому-то некоторые из них ещё нужно ввести в себя, как очень полезные и результативные привычки.

Бизнес – это как иностранный язык, спорт, вождение автомобиля или компьютер, т.е. те сферы, где настойчивость, терпение, дисциплина, интуиция, доброжелательность, обязательность, регулярность и последовательность важнее всего. Денежная форма успеха – читай, деньги – единственное доказательство профессионализма. Бизнес – это просто желание жить лучше, чем живёшь, иметь больше, чем имеешь.

Бизнес - это:

- 1) Постоянное, последовательное и неуклонное движение к цели;
- 2) Движение от простого к сложному, постепенно наращивая сложность и масштаб;
- 3) Мышление от частного и конкретного к общему, от ситуации к правилу, от прецедента к принципу. Это движение от результата к осознанию, а не от разговоров к пониманию;
- 4) Движение от практики к теории, а, не наоборот, это всегда движение от факта к обобщению;
- 5) Всегда нацеленность на результат кратчайшим путём. Результат – это стабильные деньги.

Всё это, все эти пять пунктов, неуклонно и главное гарантировано делают своё дело, приводя Вас к успеху, т.е. к финансовому результату.

Ничего сверхъестественного от Вас не потребуется. Всего лишь: настойчивость, терпение, дисциплина, интуиция, доброжелательность, обязательность, регулярность и последовательность. Не всё будет получаться сразу, но «дорогу осилит идущий». Вы начните, а остальное со временем приложится.

Прикладывается только к делаемому. К не делаемому – не прикладывается. Не к чему.

Отношение к происходящему. Отношение к плану.

А) Чтобы всё осталось, как есть сейчас – можно вообще ничего не делать и это будет фиаско. Просто ознакомьтесь, подпишите данный документ, заплатите деньги, и потом ничего не делайте, то есть, оставьте всё, как есть, ничего особо не делая, не утруждая себя каждодневным последовательным трудом. Это же так тешит самолюбие, что Вами кто-то там занимается, что Вы даже оплатили это. ... Да, это можно оплатить, но это нельзя купить. Вы ничего не купили. Вы ничего не приобрели. То есть, это нельзя купить, потому, что успех – не продаётся. Вы можете заплатить любые деньги – и это всё равно не гарантирует Вам успеха.

Деньги купить нельзя. Деньги не продаются. Их только заработать можно. Профессионализмом.

Б) Чтобы жить «по Любарову» - нужно жить в строгом и неукоснительном соблюдении написанного или устно озвученного плана и тогда от этого Вам будет умеренный вред. И гнездо диких пчёл растревожим, и меда особенно-то и не возьмём. Ибо Вы и свою жизнь загубите и «любаровскую» не приобретёте.

Что бы жить «по Любарову», надо быть Любаровым и дышать его грудью и стучать его сердцем, и видеть, как он, и думать, как он, и чувствовать, как он, и воспринимать, как он, и относиться, как он. И быть им, и жить им. Но у Вас-то своё сердце и своя душа и своя жизнь. Живите по себе. По себе жить труднее, чем по кому-то. По себе жить сложнее, чем переложить всю ответственность на кого-то. По себе жить не проще. Но. Но другого пути нет. Жить можно только по себе. И никак иначе. Иначе никак.

Ответственность ни разделить, ни переложить, ни компенсировать – не удастся. Ответственность только успехом уравнивается. Жить по себе – это принимать всех, всех прощать, если это требуется, и мало с кем соглашаться, и ..., и всё равно жить в соответствии с собой, по себе и собой. Успех – он внутри Вас. Успех – это и есть Вы, но. Но с Вами ли успех? ... Вы довольны достигнутым? ... Куда ещё есть?

В) Чтобы жить по себе – нужно делать намного больше, чем написано и/или озвучено в плане. В плане обычно написано и/или озвучено то, что не позволит тиражировать имеющиеся проблемы и ошибки. Чтобы обрести успех, чтобы обрести себя – надо превзойти то, что написано и/или озвучено в плане.

Жить «по Любарову» - этого мало, этого катастрофически недостаточно. Любаров не исправит Вашу жизнь. И если не превзойти то, что написано – Вас не будет в Вашей жизни. Вы начинаете проявляться в собственной жизни, когда Вы делаете больше, чем от Вас требуется, больше, чем от Вас ждут, больше, чем Вы сами себе представляли, больше, чем Вы сами от себя ждёте, больше, чем надо, больше, чем можете, больше, чем страхом ограничено, ... больше, ещё больше. Превзойдите ожидания. Даже самого-саму себя.

Ваш успех, Вы – находитесь именно там, где Вы превзошли то, что написано и/или сказано.

Любарова – мало. Вы нужны.

Если Вас нет – всё зря.

Любарова – мало.

Вы нужны.

Лично.

Без Вас – Вас нет. А не то, что Вашего успеха.

Начните со своего успеха – ибо, там Вас больше, нежели, где бы то ни было.

И не переоценивайте план, схему, технологию, стратегию, ибо сама схема, сам по себе план, сами по себе, они не работают. Они без Вас не работают. Без Вас для Вас вообще ничего не работает. Они работают, когда Вы в ней есть. Вот поэтому, чистая интуиция, то есть, полагаясь только на сердце, вне всякого сомнения, Вы придёте к успеху, но схема (технология, стратегия) позволяет этот успех удерживать и преумножать, опять, же опираясь на интуицию. Схема и план работают не без Вас, а благодаря Вашей интуиции, внутри этой системы, схемы, технологии, плана и стратегии. Стратегия, технология, схема, система, план – всё это груда металла и ничего из этого не работает, пока Вас и Вашей интуиции в этом нет.

А без нужности себе – голос интуиции и не слышен и не рождается дисциплина послушания голосу интуиции. Интуиции мало, она ещё и направлена должна быть, и только к деньгам. Схему, систему, стратегию, план, технологию надо превзойти своей интуицией, но для того, чтобы превзойти – её надо наполнить собой. Вот поэтому, не или интуиция, или схема и план, а и интуиция и план и схема. И Любаров и Вы. И Вы больше. И если Вам мешает Любаров – выбросьте Любарова, забудьте Любарова, лишь бы Вы

имели успех. Если ради успеха нужно отказаться от того, что сказал Любаров – значит, надо отказаться.

Ваша интуиция, Ваше присутствие внутри плана, схемы, технологии, системы или стратегии – наполнит смыслом и озарит всё. Ибо без Вас – всё это не имеет смысла. Вот поэтому, не или Любаров, или Вы, а и Вы и Любаров. То есть, и то, что сказано в плане, и то, что Вы сами думаете, а главное, что Вам нужно, и чего Вы по-настоящему хотите. Не перечьте документу и/или сказанному, не перечьте плану и/или сказанному Вам. Не перечьте себе. Не боритесь с собой – направляйте себя, это выгоднее. Вы лучше себя сделать не можете, Вы не можете улучшить себя. Делайте то, что будет сказано в плане. Делайте то, что нужно делать. Желания мало, нужность нужна. Послушание себе не противоречит послушанию документу и/или сказанному. Переиграйте схему, технологию, систему или стратегию, превзойдите их. Потому, что это Вы. А Вы – это главное. Без Вас нет ничего. С Вас всё начинается, на Вас же всё и завершится.

Отказаться от Любарова можно только превзойдя то, что он Вам сказал.

И тогда Любаров станет Вашим надёжным инструментом на пути к деньгам.

...

Вот поэтому, не злые богатыми не становятся. Деньги – это главное. Остальное – это только остальное. Если ради денег нужно становиться и делать то, что раньше делать ни разу ещё не приходилось – значит, надо становиться и делать. Деньги важнее профессии. Деньги важнее дела. Деньги важнее Ваших представлений о себе, деньги важнее Ваших представлений о рынке, деньги важнее Ваших представлений о том, что Вы умеете делать и что не умеете. Деньги значимее даже Ваших желаний «хочу» и «не хочу» и «буду» и «не буду». Деньги быстро учат. Очень. Упритесь в деньги и Вы даже не успеете заметить, как начнётся рост. Деньги важнее комфорта. Деньги важнее удобства. Вопрос лишь в размере денег.

Стабильность рождается масштабом и движением. Нет масштаба и нет движения – нет стабильности.

Нужна обычная спокойная спортивная злость. Нужна спокойная терпеливая физкультурная нацеленность на себя. Соревноваться не с кем. Сравнить себя можно только с собой. И это злость не на себя, и ни на бога, и, не дай бог, на кого-то ещё. Это такая злость интереса, как оно там, блин, устроено?

Интерес, движимый удовольствием – погубит Вас.

Интерес, движимый выгодой – это то, что нужно.

Что нужно:

1. Работать только на вход денег. Все выходы денег перекрыть. Навсегда. Сразу.
2. Если ради денег придётся пожертвовать всем – значит, придётся пожертвовать.
3. В теории или на словах – все крутые, но как доходит до практики, до дела – ...

Не бойтесь – не испугавшихся ещё не было. Были лишь остановившиеся от испуга.

И были те, кто испугался, но не остановился. Вот о них и речь. Перед жизнью – все дети.

Не сможете убедить клиента и партнёра – ходите голодные. Не будет результата – жизни не будет.

Сначала покупают Вас, потом покупают у Вас. И вопрос не в «понравиться», а вопрос в том, чтобы быть результативным и успешным и полезным. С успешными все хотят быть. Но и успеха – не прощают.

Успех со справедливостью не коррелирует, и вообще никак не связан.

Полагайтесь на свою интуицию и жажду денег – они Вам не дадут ошибиться.

Станьте правильным жаднойгой. Будьте рачительным жаднойгой.

Оставайтесь разумным и рассудительным жаднойгой. Станьте ещё жаднее.

Жадным (-ой) до успеха, жадным (-ой) до лучшего места, жадным (-ой) до своих денег, жадным (-ой) до себя. Соскучиться по себе и подарить себе успешного (-ую) себя – это круто. Попробуйте.

Это прикольно. ... А кем и чем ещё заниматься в этой жизни? Кто-то ещё есть?

Рынок никогда не пуст, но рынок никогда и не полон.

Тому кому нужно, место найдётся. Рынок никогда не пуст, но хорошему человеку место всегда найдётся. Хорошему, в смысле, результативному, качественному. Рынки – их не делят, рынки – их развивают. Но сначала делят, в том смысле, что себе место находят. А если амбиции есть и деньги нужны и много – так тот и останется на рынке. Не только придёт, но и останется. Качеству пространство всегда отыщется. А тот, кто сам себе нужен и качество даст запредельное – тот даже конкуренции не испытает и не ощутит. Главное продавать начать ещё до того, когда окончательное качество будет получено. Качество продукта отрабатывается и шлифуется только в процессе продаж и взаимодействия в реальными клиентами.

Вот поэтому, а) рынок не пуст; б) место всегда есть; в) кому деньги нужны – тот на рынке удержится; г) а кто пойдёт ещё дальше – выйдет за пределы конкуренции.

Последующие действия в ходе реализации плана.

- Каждый квартал оценка сделанного и корректировка целей – если в этом будет необходимость. Вы сами инициируете это, если считаете это нужным для себя.
- Каждый год совместное подведение итогов и постановка целей на предстоящий период. Вы сами инициируете это, если считаете это нужным для себя.
- Эти процедуры Вы инициируете сами. Согласовываем даты и делаем.

Критерии успеха реализации плана:

- До момента реализации никого не ставить в известность о своих планах. Никого в свои планы не посвящать и к своим начинаниям не подпускать. Ставить всех уже перед фактом и только так. Причём, телеграфно оповещая о том, что уже по факту произошло и сделано. Не до того, а уже после того, потом.
- Никого ни о чём не просить. Приказывать. Вынуждать. Обуславливать. Ставить перед фактом. Говорить мягко и поступать предельно жёстко. Твёрдость не обязательно нуждается в агрессии, а жёсткость в жестокости. Чужая боль не является Вашим удовольствием. Не избавляйтесь – дайте свободу – само уйдёт.
- По отношению к другим людям интересоваться их желанием и намерением и не интересоваться их мнением. Не важно, что человек думает, не важно, что человек говорит, а важно, что человек хочет и насколько хочет, насколько нужно человеку, что делает и каковы его результаты. Верьте только делам.

Схема воплощения плана:

Нужно идти и делать то, что ясно из всего написанного и/или озвученного в плане. То, что уже из написанного понятно – надо идти сделать. Сразу. Не откладывая. И не заморачиваться на непонятном. Всё непонятное будем разбирать только тогда, когда всё понятное уже воплощено. Начинать с простого и двигаться к сложному. Пока понятное, ясное и очевидное – не воплощено, за непонятное не братьяся.

По прошествии каждого текущего года: подводим промежуточные итоги и намечаем следующие текущие задачи.

Условия дальнейшего сотрудничества:

- План можно перевыполнить, но нельзя невыполнить.
- Если задача текущих двух лет выполнена не будет, сумма по следующему двухлетнему этапу повышается, значительно, во много раз.
- Если задача текущего двухлетнего периода будет выполнена и превзойдена, сумма по следующей встрече повышается не более, чем в два раза.
- Совершение ошибки – это не проблема. Всё, что можно исправить – это не ошибка. Проблема, если ошибка начинает тиражироваться. Ошибку надо исправлять. Но всякий раз что-то делая, необходимо пытаться по самой высшей планке притязаний, как в последний раз, и при этом всякий раз полагая, что у Вас в запасе вечность.

Отчётность, условия взаимодействия и контроля исполнения:

- Каждого 18 числа присылается отчёт выполненного за текущий месяц/квартал.
- Если ситуация, описанная в отчёте, не требует вмешательства – ответа и комментариев на присланный отчёт не будет.
- Если ситуация не ясна из отчёта за месяц или не точна, тогда могут потребоваться уточнения и Вы получите по этому поводу запрос.
- Если ситуация, которая будет отражена в отчёте за месяц, будет требовать комментариев и рекомендаций с нашей стороны – они будут даны.
- Если будет складываться сложная, непонятная, невнятная и/или неясная ситуация – сразу же связываться с Ириной Ивахниной по электронной почте и она укажет телефон, на который можно будет перезвонить ей. Далее она всё сделает и всё согласует и время назначит и день.

Краткий конспект сказанного:

Вы платите деньги, и работы становится больше.
Никаких гарантий. И деньги не возвращаются.
Работать будете только Вы.
Причём, чем больше платите – тем больше работаете.

Мы не будем делать бизнес за Вас.
Мы будем заниматься бизнесом совместно с Вами, то есть, Вашими руками.
По завершению диагностики, заплаченные деньги – не возвращаются.
Результат не в нас, результат – он в Вас.
Делайте. А там уже увидим, насколько Вам результат был нужен.
Делайте, а остальное приложится, ибо прилагается только к делаемому.
Делайте.

И в итоге.

Некоторая степень готовности могла бы выглядеть примерно, так:
«я готов (-а) платить и слушаться, дисциплинированно исполняя всё то, что мне говорят, и даже делая больше, чем мне говорят. Мне надо. Буду. Смогу. Сделаю. Это моя жизнь. Надо. Мне.».

И вот в итоге, получается так, что у Вас никто не отбирает право поступать так, как Вы считаете нужным. Никто не перекладывает на себя Вашу ответственность за Ваш успех. Но. Но теперь Вы действуете в соответствии с тем, что Вам надо, что Вы хотите, но с учётом и принимая во внимание то, что Вам сказано.

Будет установлен плановый показатель – первый шаг – нужно будет достичь первую цель. И с этой точки мы больше не сойдём – пока её не достигнем. И пока первый результат достигнут не будет – ничего дальше не будет. Это и есть Ваш квалификационный экзамен на зрелость рынку. На зрелость вообще.

Никаких разговоров – пока не будет достигнута первая цель. Вы можете думать и/или говорить всё, что Вам заблагорассудится, но. Но пока результата не будет – никаких разговоров о том, что делать дальше – не будет. Или результат есть и тогда мы идём дальше. Или результата нет и тогда мы топчемся на месте.

Сколько? – Сколько угодно. Сколько Вас устраивает жить так, как Вы сейчас живёте.

Не хватает мотивации? Не хватает сил? Нет дисциплины? Не получается? Не понимаете как? Ресурсов мало? Некогда начать? Не на что? Времени не хватает? Не горит? – Так, и сидите там, где сидите.

Итак, нужно реализовать первый шаг. Очень нужно. Крайне нужно. А потом ...

Потом будет второй шаг. Потом третий. Потом четвёртый. Потом пятый. Потом шестой. Потом седьмой. Восьмой. Девятый. Десятый. Одиннадцатый. ... И так всю оставшуюся жизнь. Всё без остатка.

Бизнес – это пожизненный найм. Это навсегда. Закончите уже только после смерти.

Итак, повторимся.

Будет установлен плановый показатель – первый шаг – нужно будет достичь первую цель. И с этой точки мы больше не сойдём – пока её не достигнем. И пока первый результат достигнут не будет – ничего дальше не будет. Это и есть Ваш квалификационный экзамен на зрелость рынку. На зрелость вообще.

То есть, с попыткой заработать больше денег – мгновенно, сразу же резко нарастает сложность. Сложность растёт почти отвесно, а результаты что-то не торопятся. И, тогда получается, что нет ответов ни на один вопрос, а делать-то всё равно надо. И вот, что Вы из себя представляете – мы поймём по тому, а будет результат или нет. Станете Вы делать или нет. Благодаря или вопреки – это не важно, а важно станете ли. Будете ли? Сумеете ли добиться результата? Сможете ли добиться первой поставленной цели?

Результат будет? Он есть?

И для этого может потребоваться новый распорядок дня.

Например, рабочий день 16 часов в день. Все 16 часов это поиск заказов и работа с первыми лицами заказчиков. Суббот и воскресений – нет. Суббота и воскресенье – это рабочие дни. Свободное время – в воскресенье после обеда. Праздников – нет. Дней рождений – нет. Это каторга. Это квалификационные требования, особенно, когда отвесно нарастает сложность. И если Вам не нравится каторга рынка, каторга бизнеса – Вы можете уйти с неё, эта каторга добровольная, Вас на ней никто силой не держит.

Если Вам что-то не нравится – Вы можете проигнорировать то, что Вам говорится. Ответственность за свою судьбу только на Вас. Слышите Вы нас или нет – ответственность за свою судьбу только на Вас. Слушаетесь Вы нас или нет – а ответственность за Ваши доходы – только на Вас. Вот поэтому, мы не на равных. И именно поэтому, мы ни на чём не настаиваем. Если Вам нужны деньги – делайте. Если не нужны?

Забудьте.

Мы не на равных.

Заплаченные Вами деньги никаких преференций Вам не дают и прав не добавляют. Вы не можете ничего потребовать, Вы можете предложить и только, и не

факт, что Ваше предложение будет принято. И будете Вы слышать и слушаться то, что Вам говорится – это Ваше право, Вы купили трудный путь и можете по нему не идти. На этом пути будут возникать всё усложняющиеся вопросы – и ответы на эти вопросы Вы будете искать сами, без чьей-либо помощи. Это Ваша жизнь и Вам её жить, это Ваши деньги и Вам их зарабатывать, это Ваши проблемы и Вам их решать. Вы можете постучаться – и получить отказ. Вы можете задать вопрос – и не получить ответа. Справедливости нет. Любовь – есть. Мы не на равных.

Ваши деньги нас не уравнивают. Деньги вообще никого не уравнивают, а даже наоборот. Оплата ничего не значит. Так бывает. Никто не знает, что ему уготовано. **Оплата не даёт прав, а ответственность увеличивает. Сразу. И много. Вашу.** И поэтому, Вы не будете разочарованы, если у Вас не было ожиданий. Справедливости нет. Любовь – есть. Мы не на равных. **Вы платите и Ваша ответственность только растёт.** Вы платите и право требовать неумолимо иссякает. И, даст бог, ... возникнет возможность сотрудничать.

Когда придёт осознание, что Ваша оплата лишь увеличивает Вашу ответственность, и что заплатив – Вы не можете ни с кого ничего потребовать – вот, может быть, это может стать отправной точкой, и тогда, даст бог, в этот момент закрадётся очень удачная мысль «так, может быть, уже начать сотрудничать», «может стоит сменить стратегию, коль скоро с размером оплаты результативность не растёт, ибо с оплатой может подскочить сервис, но сервис не абсолютно коррелирует с необходимым уровнем результатов и часто именно за отменным сервисом прячут отсутствие созидательности, содержательности и смысла», «так может, уже начать договариваться» и ..., и тогда может быть, придёт ещё одна удачная мысль «может быть, пора самому (-ой) вкладываться?». И сколько времени уйдёт на рождение этого каскада мыслей – никто не знает. Ждём.

«Хватит» - оно есть у каждого. Мы движемся до Вашего «хватит». Но. Но «хватит» тоже можно сдвигать. И тогда возникает «хочу ещё», «нужно больше», «буду», «готовность есть», «сожалеть не о чем».

Ждём.

Так «может быть, пора самому (-ой) вкладываться?». Платить и вкладываться. Причём, чем больше платишь, тем больше вкладываться надо, чтобы уровнем сервиса Вам мозги не запудрили. Сервис – круто.

И это самая удачная мысль, ибо **чем больше Вы платите, тем больше надо вкладываться собой.** Справедливости нет: чем больше платишь – тем больше пашешь. Ибо только очень бедные люди думают, что они заплатили и теперь кто-то будет горбатиться за них. На самом деле, чем больше платишь – тем больше потом сам (-а) и работаешь. **Деньги всегда прибавляют работы.** И если вместе с оплатой не вложиться собой – то это выброшенные на ветер деньги. Да, вкладываться собой можно и не оплачивая ничей труд, но.

Но тогда Ваши результаты будут и чуть ниже и чуть менее стабильными. Всё же профессионализм и призвание чего-то стоят в этой жизни, особенно, когда это касается лично Вас. Вот поэтому, Вы платите и забот становится ещё больше. Вы платите деньги и работы только прибавляется. Вы платите и вкладываться собой надо ещё больше. Вы платите и сложность только нарастает. Мы не на равных. Справедливости нет.

Любовь – есть. **Деньги всегда прибавляют работы. С обеих сторон оплаты. Никто не на равных.**

В бедности Вы платите и всё делают за Вас. А чем больше у Вас денег, тем больше Вы работаете сами. Чем больше покупаете – тем больше делаете сами. Да, и делаете теперь уже под присмотром, чтобы результаты были выше. Но. Но делаете-то всё равно сами, и делаете намного больше, чем если бы делали это всё сами. В смысле без присмотра. То есть, когда идёшь строго по компасу – и идёшь эффективнее, то есть, правильнее, в смысле «туда, куда нужно», и идёшь больше (вкус появляется к этому) и проходишь большее расстояние в единицу времени, потому, как настрой появляется, от внутренней уверенности, что ли.

Спешите заплатить, ибо придётся расплачиваться.
Спешите купить, ибо придётся откупаться.
Не знание ни от чего не освобождает.

Вот поэтому, ...

... мы не на равных. Мы не были на равных, мы сейчас не на равных, и мы, даст бог, не будем на равных. Вы можете заплатить и ничего не делать. Это Ваше полное право. Мы душевные раны не бинтуем. Эмоциональным мусорным ведром не служим. Исповеди не принимаем. И не помогаем, в принципе.

Никто не на равных.

Вы можете бесконечно задавать один и тот же вопрос и получать один и тот же ответ.

Количество раз – не изменяет ответа. Бесконечность одного вопроса – не меняет ответа.

Любая ситуация сдвигается настойчивостью, терпением, целенаправленностью и доброжелательностью ... при (обязательной) нужности с обеих сторон.

Мы от Вас не откажемся – Вы это купили – пассивную доброжелательность.

Вы от нас отказаться можете – Вы за это заплатили своими деньгами.

Это, как **компас, часы и карта**.

Мы – это, отчасти, как компас – который упрямо смотрит на север. Вы не можете договориться с компасом. Вы можете не сверять с компасом путь – но это Ваше право, компасу всё равно. Компас упрямо смотрит на север. Вы можете заплатить за компас. Но Вы не можете купить намагниченность стрелки компаса не на север. Компас – он потому и компас – потому, что упрямо смотрит на север. И пока сотрудничать не научитесь, и пока слушаться компас не начнёте, и пока путь прокладывать по контексту, по рельефу местности с учётом показаний компаса не начнёте – так до этого времени Вам компас и не нужен.

Компасу всё равно Ваше мнение – компас упрямо смотрит на север. Компас – продаётся, а намагниченность стрелки компаса на север – не продаётся, потому, что ничего не стоит. Компас – это угол атаки или точка взирания на действительность или вектор внимания. Компас – это даже не восприятие.

Компас – это направление. Точнее стрелка компаса.

Карте тоже нет никакого дела до Вашего мнения – карта упряма до самозабвения, даже если её порвать на клочки паззла. Карта – продаётся, а рельеф местности, то есть, композиция, структура, состав и пропорции составляющих – не продаются, а уже даны, это данность. Карта – это соотношение и место встречи плана с контекстом ситуации. Карта вяжет внутреннее с внешним, и внешнее с внутренним. Карта редко бывает точна с нужным уровнем разрешения, то есть, некоторое огрубление всё же присутствует. Но.

Но карта это шлюз между внутренним пространством и внешним. Карта – это фильера, которая преобразует восприятие в отношение, а отношение в восприятие. Карта – это призма. Карта победителя и карта лузера – отличаются диаметрально, хотя и описывает одно и то же пространство. То есть, интерпретация картины сильно зависит от целевых и ценностных установок. Вот поэтому, карта карте рознь.

Грубо говоря, карта – это почти контекст. И вот величина отклонения в этом «почти» и составляет шанс на то, потенциально будет ли человек успешен. Или нет. Одни это называют гибкость сознания, другие это называют расширение поля возможных альтернатив, третьи это называют нестандартность мышления, четвёртые это называют выход за границы традиционных представлений, пятые это называют умением видеть

невидимое, сокрытое, суть, шестые это называют «дьявол кроется в мелочах», седьмые, восьмые ...

Детали важны, но карта важнее, так как именно карта задаёт разрешение и уровень детализации. Вот поэтому, иногда надо поднимать попу и выходить из затхлого штаба, где Вы сидели размышляя и колдуя над картой и идти пробовать всё на местности. Чертежи – это круто, но надо посмотреть, как это будет выглядеть в металле, как оно будет работать и какие характеристики оно покажет в эксплуатации.

Детали, детали, детали, детали. Точность, точность, точность, точность.

Погрешность, погрешность, погрешность, погрешность. ... Успех нужен.

Время тоже никогда не будет считаться с Вашим мнением. Время – оно упрямо отсчитывает уходящее навсегда время, а вместе с ним и возможности и шансы. **Время отсчитывает ушедшее себя.** Время настырно и неумолимо каждое мгновение тычет человека его же лицом в его же результаты и плоды его труда.

Вот поэтому, люди боятся времени и надеются на него. Люди ненавидят время и молятся на него. Люди проклинают время и жаждут его. Оно им нужно, и оно от них не зависит. И надо, и сделать ничего нельзя. Оно неумолимо и неуязвимо. Оно властвует над умом и не может даже прикоснуться к сердцу. И то, что потом назовут неврозом – сначала подарит время. Уберите время и почвы для неврозов больше не существует, так как соотносить нечего, не с чем, и не в чем. То есть, и вход есть, и выход не скрыт.

Уберите время и о развитии можно будет забыть, впрочем, и о стагнации тоже. И тогда ... Нет скорости. Нет ускорения. Нет ни одной производной по времени. И даже количество становится не отделено от качества на фазу перехода. И тогда следствие предшествует причине и предопределяет само себя. И тогда смерть не обязана жизни жить. А свобода ответственности перестаёт быть даже замеченной. ... Однако.

И потому, часы – купить можно, но как Вы купите время? Время-то не продаётся. Но именно время рождает движение, ибо изменения возможны только по отношению ко времени. Временем соизмеряет всё, к чему обычно оно бывает приложенным. То есть, всё, что произошло и/или было сделано за истекший временной период, и ..., и отмеряет меру желания, ибо время динамит или созидает или транжирит всё, ибо **сделанное и определяется мерой желания, а желание изменяется именно во времени и со временем.**

Вот поэтому, часы, как единственный верный помощник и совершенно коварный предатель, скажут когда пора, и помогут отыскать верные симптомы и признаки, и на лживые, на обманки, на капканы – тоже укажут эти же самые часы. Часы – это и есть критериальная основа самих критериев, прародитель симптомов, пращур признаков, предок мер, предтеча свойств, характеристик и особенностей.

От чего оттолкнуться? Оттолкнитесь от времени. Оно всегда сейчас. Ждать нет смысла.

Потом не лучше сейчас. Время всегда одно. Начать лучше сейчас. А там уже посмотрим.

Вот так и упирается человек в карту, часы и компас.

Компас.

Компас не идёт вместо Вас. Компас Вы несёте с собой. Вы компас несёте туда, куда Вам надо идти, а компас помогает Вам ориентироваться на местности, компас только направление показывает. Что позволяет компас? Абсолютно чётко определить, что Вы идёте не туда. Или, наоборот, туда. Компас – это удобная сверка с правильным направлением Вашего движения, и только. Компас не знает – куда Вам надо, но компас очень хорошо ориентируется в сторонах света. На компас можно опереться и им легко руководствоваться – если Вы знаете, куда Вам надо. Компас великолепно знает стороны света, соотносясь с которыми Вы можете абсолютно точно идти туда – куда Вам надо. Компас хотя бы знаком с ними, со сторонами света. Лично.

Компас – не говорит, куда Вам надо – компас говорит, куда Вам не надо – вот поэтому, сверяясь с компасом Вы на результат, успех и достижение цели Вы выходите значительно быстрее, эффективнее и результативнее, потому, что блуждаете меньше и зря силы не расходуете. Знать куда – это круто.

Карта. Часы. Компас.

Карта отвечает за структуру. Часы за симптоматику и своевременность. А компас отвечает за недопущение ошибок и не отклонение от главного курса. Компас – это ум, мозги стабильности курсовой устойчивости. Перевязать между собой карту, часы и компас – и гений получится. Это просто. Только это бог.

Карта говорит «где». Часы говорят «когда». Компас говорит «куда». Остаётся «что» и «как».

И это принципиальный момент, ибо часы не отвечают за результативность. И место тоже не отвечает за результативность. И направление или угол атаки или точка взирания на действительность или вектор внимания тоже не отвечает за результативность. Никто из них троих не отвечает за результативность. Но.

Но все они вместе, воедино, очень сильно способствуют и этим очень часто обуславливают успех человека. Одни называют это везением, но на самом деле, это ничто иное, чем время, место и обстоятельства. «В нужном месте, в нужное время, при нужных обстоятельствах». Это просто. Это бог.

Гениальность вышла замуж за талант. Талант женился на гениальности. Бог помог. Сам. Лично.

И уже под присмотром бога, у них родились ..., родилось ..., родилась ..., родился ...

То есть, ...

... прошёл по жизни какое-то время, одолел какую-то часть пути, остановился, осмотрелся, сверился со временем, с картой, с компасом и двинулся дальше. Передышка – это рефлексия. Сила растёт в расслаблении, после перенапряжения. Разорвать трудом мышечные волокна – этого мало, их ещё надо растянуть и потом расслабить, чтобы промежутки между ними заполнились нарастающей мышечной массой.

На отдыхе.

Вот так сила и растёт, от осознанности, от созерцания. И нет необходимости всё время смотреть в карту, на часы и на компас – иначе никакого пути не будет. Без карты, без компаса и без часов – совсем будет худо, но и их наличие при отсутствии движения не обеспечивают успеха. Идти надо. Самому. Самой. Карта, компас и часы резко, в разы, на порядки повышают шансы на успех, но не гарантируют его.

Наличие карты, компаса и часов не гарантируют успеха, но при грамотном пользовании предопределяют успех, а уж тем более, стабилизацию успеха, удержание и преумножение достигнутого.

Компас прямо и упрямо «смотрит» туда, куда надо и с компасом невозможно договориться. Карта – она тоже не менее упрямо удерживает композицию, структуру, состав и пропорции составляющих. А время – оно неумолимо соизмеряет всё, к чему обычно бывает приложенным, то всё, что произошло и/или было сделано за истекший временной период, и ..., и отмеряет меру желания, ибо [сделанное и определяется мерой желания](#). Оправдать можно только себя, но карта, компас и часы – судят сухо и без жалости, но по любви.

И если об этом же сказать немного иначе, чуть-чуть другими словами, то получится, что рост доходов всегда ограничен размером добровольно взятых на себя обязательств – так вот этих обязательств у каждого неуспешного человека – этих и таких совершенно бессмысленных обязательств, их слишком много у каждого неуспешного человека. И что самое интересное, что бороться с этими и такими обязательствами не

представляется возможным, ибо очень часто, эти обязательства, они природны на уровне инстинктов и поэтому, их можно только оставить – встать и выйти, ибо этих обязательств – их бесконечность и этих дел никогда не переделать – это и есть суета сует. В суете нет успеха, успех чаще рождается в тишине одиночества, даже если это и публичное одиночество на рыночной площади в главный ярмарочный день.

Нельзя отказаться, но можно снизить порог, за счёт иной расстановки акцентов, за счёт перефокусировки. За это отвечает соотносимость, то есть, величина разрыва в ценностях и целях.

То есть, когда человек вступает на духовный путь – он обычно ищет выгоды ..., отсутствия боли ..., признания ..., значительности ..., мудрости ..., отсутствие сомнений ..., отсутствие внутреннего дискомфорта и внутренних борений, но Но не хочется Вас расстраивать – но, всё это перечисленное – всё это никак вообще не касается духовного пути, хотя принято считать, что именно это духовный путь и есть.

Извините.

То есть, нет ничего, чтобы называлось «духовный путь» и нет ничего из того, что перечислено, чтобы можно было бы назвать духовностью. Духовность, мудрость, любовь – ну, никаких выгод. Ни одной.

В общем, ищите того, кто станет для Вас картой, часами и компасом, кто сможет сказать когда, куда, где и сколько. Ибо, ни с компасом, ни с картой, ни со временем – нельзя договориться. Никто не равных. Мы тоже. В мире справедливости – нет, а духовность, мудрость, любовь – есть и ..., и ну, никаких выгод. Вообще.

Что делать?

Ответ на «что делать»: слушать, слышать и слушаться. Сначала себя. Всегда сначала себя. И слушаться во всем этом это самое главное и самое сложное.

Мы говорим то, что должно быть сделано и мнение клиента, то есть, Ваше мнение, нас никогда не интересовало. Гарантий мы не даём и не торгуемся. С началом торга – стоимость только упрямо растёт.

Спешите заплатить, ибо придётся расплачиваться.

Спешите купить, ибо придётся откупаться.

Не знание ни от чего не освобождает.

Купи. Заставь. Добейся. Заставь себя. Вовлекись. Делай. Смоги. И сделай.

Все, что было сказано, было сказано лишь для того, чтобы донести одну единственную мысль: суть не в том, сколько Вы на сегодня власти имеете и сколько Вы уже заработали, а суть в том, что есть, что является содержанием Вашей жизни при том, что Ваши доходы должны расти постоянно и достигая нового уровня, стабилизируясь на каждом следующем качественном этапе. То куда Вам, на наш субъективный взгляд, надо – это, чаще всего, войти в новый уклад, в другое качество жизни и остаться в нем, плюс умение удерживать достигнутый уровень доходов и капитализации активов и не скатываться вниз.

Так вот, если в Ваши годы у Вас этого нет, значит Вам это пока не сильно нужно было, вероятно. И это не обидно, потому, что это факт текущей реальности, потому, что так есть, и это не обидно, потому, что всякое восхождение начинается именно с честного признания себе своего текущего уровня умений и достижений. Это карта, сволочная карта. А ещё часы, время и компас. И нам не жаль Вас, но нам будет жаль, если наше с Вами время, если и это наше общение не станет для Вас отправной точкой Ваших, даст бог, необратимых изменений к лучшему. Даст Вам бог. Дорогу осилит идущий. Идите.

У Вас себя никто не отнимет. Всюду Вы.

Извините, нам больше нечем Вам помочь, мы больше ничего другого не умеем. Да, и не хотим. Мы делаем только то, что умеем. Мы делаем только это и делаем это хорошо, иногда даже очень хорошо, а иногда и отлично. Указывать на север – это не сложно, сложно знать где он. И это происходит само.

Сложно сказать «где» - но и это происходит само. И «когда» - тоже приходит само. Всё само.

Сложно знать «куда», «где», «когда», «как», «сколько» и т.д., но оно всё, всё равно, само.

И нет более лёгкой работы на Земле, чем знать, что оно всё само. Человек – это внимание.

Человек – это внимание. Мир – это мера концентрации. А бизнес – это последовательность.

«Зачем?» - даже «зачем» само. Даже «почему» само. Всё само. Вы есть. Уже есть. И ...

... и с этим ничего нельзя поделаться. Это данность. Которая сама. Ровно, как и Вы.

...

С нами Ваши доходы больше и стабильнее, а потери и затраты меньше. И это единственное. Но.

Но сравнить Вы это ни с чем не сможете, потому, что жизнь-то у Вас одна и проверить Вы можете это лишь доверившись себе. То есть, результативнее стало или нет, спокойнее ли, тише ли, качественнее ли, содержательнее ли, стабильнее ли, надежнее ли – и это можете знать только Вы. И поэтому вопрос будет всегда к Вам: а оно Вам надо? А если надо, то зачем? Чего Вы хотите от этой жизни? Что Вы ей можете предложить в своем лице? И даже после того, как Вы решитесь, это еще не факт, что мы договоримся.

Мы не за всех берёмся и отказываем довольно часто.

Когда интересно – это ещё не означает, что вкусно.

И ...

... и нет никакого «мы». Мы не друзья и друзьями не станем. И нет никакого учителя и нет никакого ученика, и никогда не было. И нет правильных ответов, никто их не знает, но есть результативные действия, часть из которых станут успешными, и какая часть результатов станет успешными – это божий промысел.

У нас с Вами семья, то есть, нечто, что ещё больше усугубляет и без того контрастно обозначившееся неотвратимое одиночество. Потому, что соотношение роста с весом дадут пропорции и основную конфигурацию и антропометрию тела, с учётом проявляющихся индивидуальных особенностей соотношения генотипа и фенотипа. А соотношение пути с целью даст основные стратегические, технологические, поведенческие и ресурсные особенности. И уже тогда, соотношение второго порядка, соотношение соотношений, то есть, тела и достижения – дадут средства и инструменты воплощения таланта и гениальности, предначертанного и предрасположенного, предопределённого и природных задатков, в контексте происходящего, в сейчас, в режиме реального времени. Такое себе божественное реалити-шоу.

Это, что-то похожее на Монтекки и Капулетти – каждая семья упрямо тянет одеяло в свою сторону.

Слишком много гонора, спеси, норова и высокомерия, надменности и заносчивости, чванства и обидчивости, напыщенности и якобы, неповторимой и якобы уникальной звёздности. В общем, гордыня зашкаливает. Заносит. Потому и пленных никто не берёт. И это уже потом сплав таланта и гениальности назовут божественностью, божественным земным проявлением, божественным промыслом, вотчиной бога.

Когда талант идёт в атаку на гениальность – пленных никто не берёт. И только их сплав – это бог.

Хотя и их война тоже божественна и по воле Всевышнего. Но лучше сотрудничать, чем воевать.

Вот поэтому, если наш с Вами разговор – будет разговором о деньгах – разговор будет. А если наш разговор будет не о деньгах – никаких разговоров не будет. Мы встретились только для денег.

И если разложить на стоимость и ценность, то 99,999999...9% суммы – это цена диагностики и 0.0000000...1% это цена двухлетнего сопровождения, но вот дело в том, что сопровождение не начинается без диагностики. А с ценностью всё наоборот, ценность сопровождения это 99,999999...9%, а ценность диагностики с момента своего озвучивания сразу стремится к нулю, к 0.0000000...1% ценности.

Не всегда получается легко и просто. Иногда, сложность и трудность постигаются кропотливым трудом. Постепенным, настойчивым, скрупулёзным, последовательным. Но не нужно бояться труда, нужно опасаться отсутствия результатов. Не труд показатель истинности, результат показатель истинности. Работать трудно и тяжело – не обязательно, лучше легко и просто, но только результативно. И никак иначе.

Ибо, когда нет инструментов – тогда появляется доброжелательность и терпение с наблюдательностью, а когда нет цели – появляется равнодушие и любовь. Впрочем, это одно и то же, ибо любовь не только не дифференцируема и безобъектна, несправедлива, беспричинна и много-причинна, причём одновременно, но ещё и равнодушна. Ибо, когда уже написана песня – то обязательно нужен певец, ибо у автора стихов, у поэта – совершенно нет музыкального слуха, то есть, вообще. А у автора музыки, у композитора – абсолютно не сложилось с голосом, ну, нет певческого голоса.

Вот такая вот абсолютно фригидная импотентная потенциальность. Лучшая в своём роде. Одна она.

Духа мало, плоть нужна. Да, и плоть без духа – лишь груда мяса. И вместе и порознь. И «мы» нет.

Мы постарались быть максимально точными во всех описаниях и деталях. Заметьте «мы» ☺.

Итак, пора.

Как принимается решение братья за Вас или нет.

И если ограничиться формальными критериями, то тогда это всё могло бы выглядеть следующим образом – три пункта: 1) потенциал; 2) контекст; 3) потребность.

1. Потенциал – 1.1. денежная ёмкость человека, 1.2. высота таланта и 1.3. глубина гениальности.

1.1. Денежная ёмкость – это то, сколько денег можно «налить» в человека и человек не утратит своей способности преумножать «налитые в него» деньги. То есть, он знает сколько ему надо, на что и как он это собирается преумножить. Денежная ёмкость показывает текущий масштаб амбиций человека.

Денежная ёмкость показывает сколько денег можно «налить» в человека и он при этом не утратит способности ясно мыслить и принимать результативные успешные решения по себе лично и по тем деньгам, которые в него влились. Денежная ёмкость показывает сколько денег можно дать человеку и это его не только не расслабит, а наоборот, взбодрит. Денежная ёмкость – показывает потенциал человека.

Денежная ёмкость показывает сколько можно человеку дать денег и это его не повергнет в шок и он не пустится во все тяжкие. Денежная ёмкость – это соразмерность

человека, то есть, соразмерность идеям, ценностям, масштабу, пропорциям, размерам, диапазону, широте, охвату, целям. **Денежная ёмкость указывает на то, какую сумму человек может преумножить** – пожалуй, это исчерпывающая формулировка.

1.2. Высота таланта – 1.2.1. бывает врождённая и 1.2.2. бывает благоприобретённая. Талант – это трудолюбие. Талант – это восхождение к не утрачиваемым результатам. Талант – это растущее тиражирование успеха. Талант – всегда больше достигнутого. Выше. Талант – это неотвратимость «надо».

1.3. Глубина гениальности. 1.3.1. Генотипическая предрасположенность. 1.3.2. Фенотипическая предрасположенность. Гениальность – это предрасположенность. Гениальность – это погружение к истокам познанного и пересмотр, якобы незыблемых установок, постулатов, аксиом. Гениальность – это выход за границы познанного. Гениальность всегда шире познанного. Глубже. Гениальность – это амбиции «смогу».

2. Контекст – это ситуация характеризующаяся степенью запущенности ситуации.

2.1. Острая ситуация.

2.2. Хроническая ситуация.

2.3. Зубья пилы: обострение – отпустило, обострение – отпустило, обострение ...

3. Нужность – это насколько это нужно самому человеку. «Хочу» мало, нужна «нужность», «нужно» надо. Готов ли человек вкладываться собой. Лично. Сам. Сама. Без остатка. И если человек не вкладывается собой – браться за него нет никакого смысла – результата не будет.

3.1. Платить деньги и работать больше. Ибо успех купить невозможно. И при этом платить деньги.

3.2. Деньги платить не малые – то есть, больше, чем «хочу», то есть, деньги «колючие» - «и хочется и колется», но примерно до состояния «надо». То есть, если Вы начали торговаться – значит, мы продешевили и назвали Вам меньшую сумму, чем надо было. Вы только не волнуйтесь – мы это поправим.

3.3. И при этом всё – надо вкладываться собой. Если Вам надо – значит, Вам это надо.

И все эти три вещи 1) потенциал; 2) контекст; 3) нужность. ..., в общем, почти никто не видит этого у самого себя. Зеркало нужно. Зеркало должно быть. Наверное, никто не может этого увидеть у себя. Пожалуй, никто не видит это по отношению к самому себе. Да, есть гипотезы, предположения, даже есть пожелания ... Зеркало нужно. Даже бог всматривается в этот мир, чтобы постичь себя. Как в зеркало. Видя и узнавая себя.

Хоть и не имеет к этому миру ровно никакого отношения.

Вот поэтому, общаясь – мы будем разговаривать о трёх вещах, о том: «как это сделать», и «что для этого нужно», кроме самой позиции «нужно». Но совершенно не будем говорить о том, почему это нужно сделать. Вот и получается, что будем говорить о двух вещах, а о третьей принципиально говорить не будем.

Ибо когда «хочу» - это не всегда «надо», но зато, когда «надо» рано или поздно, но всегда рождается хочу. «Надо» управляет «хочу», а «хочу» не всегда сопровождает «надо». «Надо» рождает «хочу» всегда и рано или поздно. А «хочу» часто предшествуя застит путь к «надо», когда «хочу» нарывается на цену своего воплощения. Вот поэтому, добиваясь успеха нужно делать, «как он», а не добиваться успеха «как у него». Ибо, когда Вы начнёте делать «как он», эффекты «как у него» будут наступать, как само собой разумеющиеся побочные эффекты и следствия. Ведь, как говорил Гегель: «результат ничто без той тенденции, которая к нему приводит». Вот поэтому, результат – это причина, а тенденция – это следствие.

Вот и начните со следствий, чтобы приблизиться к причине и начните с «надо» «как он».

Это многое решит. Почти всё. Ибо это даже больше труда не потребует.

Вот поэтому, когда «надо» добиваются успеха «как он».

А когда «хочу» добиваются успеха «как у него».

В этом и разница между быть и слыть.

Но представлять можно всё.

Но Вы-то уже есть.

Сейчас. Быть.

Уже есть.

Вы.

...

И для улыбки ☺.

То есть, когда поверх хорошего воспитания Вы одеваете хорошее настроение – Вы получаете то качество юмора доброго и мудрого, который радует Вас, и этот и такой юмор заставляет Вас думать и обращать внимание. Мудрость – она улыбчива, доброжелательно улыбчива и слегка отстраненна.

А когда поверх невоспитанности Вы одеваете хорошее настроение – Вы получаете фривольность, нескромность, бесцеремонность, в лучшем случае вульгарность, а в худшем случае примитивную пошлость, навязчивость, воинствующую безапелляционность, завёрнутую в грубость и хамство – и тогда юмор становится жестоким и главное примитивным, даже не понимая этого. Ибо человек думая, что он шутит, на самом деле, причиняет очень большую боль, или просто хамит, **не чувствуя границ уважения и достоинства**.

Неприличие, развязность, беспардонность, навязчивость, неделикатность и нетактичность – смешно?

Вот в этом и разница, что воспитание рождает уважение, а без уважения любви не бывает, любви, как чувства. Воспитание – это в самом начале – чувство собственного достоинства. Воспитание – это сначала уважение к себе. Не может любить тот, кто себя не уважает. Вот поэтому, обучение устанавливает вектора «хорошо» и «плохо», моделируя матрицу ценностей, либо по форме соблюдения норм, либо по форме соблюдения результатов и успеха. И здесь диаметрально различие. Одни люди успешны, другие нет.

А вот воспитание делит на «можно» и «нельзя». И вот это «нельзя» и устанавливает форму отношения. То есть, уважения. А обучение устанавливает соотносимость и форму восприятия. И тогда ценности ответят за воспитание, а обучение ответственно за те цели, которые достигает человек.

Воспитание – это уважение – это любовь – это «можно» и «нельзя» – это отношение – это матрица ценностей – и моделирует матрицу целей. Обучение – это влечение – это мудрость – это «хорошо» и «плохо» – это восприятие – это матрица целей – и моделирует матрицу ценностей.

И тогда разрыв в когнитивном диссонансе между «нужно» и «буду», то есть, между матрицей целей и матрицей ценностей, то есть, конвертацией отношения в восприятие и восприятия в отношение – и устанавливает тот потенциал, который укажет – будет, вероятнее всего, человек успешен или не очень.

А может быть, и никогда.

В общем, поживём-увидим.

Работу делать надо.

То есть, часто успех предопределяется тем, что то, что одному даётся с большим трудом, то другой даже вообще не замечает, что он что-то там такое делает, как в общем

