

Глава 3. Устанавливаем свои правила

- Модели технаря, менеджера и директора.
 - От цели — к конкретным действиям.
 - Ответственность и ваши внутренние правила.
- Приказы самому себе и их выполнение.
- Действия в недружелюбной среде.
- «Неудобные» люди и их успешность.
- Скрытый потенциал кризисов в вашей жизни.
- Учитесь принимать решения.
 - Симпсон как потенциальный миллионер.
 - Мнение о самом себе.
- Всегда продавливаем свою линию.
- Извиняемся заранее и продолжаем.
- Три валюты современного мира: деньги, время и свобода.
- Конвертация одного вида ресурсов в другой.

- Ваша истинная расстановка ценностей.
- Работа по чужим формулам.
- Время не равняется деньгам.
- Прогибаем мир под себя.
- Чужое чувство вины.
- Ваша внутренняя сила.
- Отвечайте всегда на реальные вопросы.
- Метафизика денег.
- Моделирование критических ситуаций.

О «ботанизме»

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. У технаря это хорошо получается. Если вы хотите быть технарем и вас все устраивает, вам не нужно читать эту книгу и пытаться что-то менять в своей жизни.

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.

Директор компании (высший топ-менеджмент) умеет делать то же самое, что и менеджер, только на второй производной — уже не просто выполнять работу чужими руками, но и менеджерить, то есть управлять этими чужими руками.

Большинство из вас, наверное, являются хорошими технарями или были ими совсем недавно. По этой причине **у вас очень плохо прокачан навык управления**. Вы не можете отдавать себе приказы и ставить собственные рамки того, что и когда нужно делать, так как привыкли, что за вас это делали другие.

Если вас увольняют и вы оказываетесь дома, вам просто нечего делать. Вы не знаете, что делать, при этом вам нужны деньги. Каковы ваши действия? Большинство впадают в ступор. Почему? Потому что прокачка из целей в конкретные действия не работает. В этом и состоит большая проблема и беда.

Второе, что у вас при этом не работает, — принятие ответственности. То, что вы можете и должны брать полную ответственность за свою жизнь и действия, решения и результаты. Этот навык не прокачан.

Поэтому становится сложно в недружелюбной, нестандартной среде правильно мыслить, ставить дальнейшие цели и следовать им.

Поэтому те, кто в детстве конфликтовал с родителями, учителями, имеют бóльшие шансы в жизни. Они продавливают свои рамки. С такими детьми и с такими людьми неудобно и нелегко жить, но их навыки управления лучше, чем у вас.

Рамки они будут ставить лучше. Тех же, кто не умеет этого делать, очень сложно «пинать» и учить этому, так как они привыкли жить по чужим рамкам.

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 перетерпеть. 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 и т. д. — запрограммировали мозг. Теперь его нужно перепрограммировать обратно.

И своих детей однозначно нужно пытаться воспитывать иначе, чем воспитывали вас. Не скажу, что я — идеальный отец. У меня есть свои проблемы в этом плане. Тем не менее я стараюсь воспитывать своих детей так, чтобы они учились принимать самостоятельные решения, какими бы они ни были. И нести ответственность за результат.

Приняли решение — есть отвратительный результат — получили по голове. Получили хороший результат — все отлично. И то и другое — полезный опыт.

Наверное, вы удивитесь, но Барт Симпсон (из мультсериала «Симпсоны») — потенциальный миллионер. Это однозначно! Так что смело можно моделировать его поведение.

Еще немного об ответственности и ненормальности

Если говорить об ответственности, то люди из категории ненормальных, продвинутые и про-

светленные и тем не менее странные, понимают, что они резко отличаются от других. Окружающему миру с ними неудобно, потому что они живут не по внешним, а по своим внутренним правилам. У них есть собственные рамки.

Почему я называю таких людей ненормальными? Потому что я не знаю, как назвать их иначе. Можно идиотами, но слово «ненормальный» ярче отражает суть того, какими их воспринимают окружающие. Простите мне мою резкость, но дальше по тексту я буду использовать именно это слово.

Итак, чем еще эти люди отличаются от остальной массы? Тем, что для них собственные внутренние правила и мнения — в приоритете, в отличие от мнения окружающих.

Конечно, каждому приятно, когда его хвалят. И мне тоже. Тем не менее, если меня за что-то ругают, я не перестану это делать, так как убежден в правильности и необходимости своих действий. А если это кому-то не нравится, это вопрос личного предпочтения, но не руководство к действию. Когда начинаешь гнуть и продавливать свою линию, многие окружающие ставят под сомнение твою нормальность и адекватность. Это вполне обычная ситуация.

Если так начинают думать и тем более говорить — это хороший знак. Вы на правильном пути. А вот если о вас все и всегда хорошего мнения, хвалят — это плохо.

За продавливание вы можете потом извиниться: «Извини, что я так жесток и пинаю тебя, но мне это нужно для результата». Однако то, что вы извиняетесь, не значит, что вы перестанете это делать. Люди должны это понимать.

Ненормальные, которые зарабатывают большие деньги, не считают их самой высокой ценностью. Это кажется парадоксом, но так оно и есть.

Люди, которые получают... Нет, «получают» — неверное слово («зарабатывают» мне тоже не нравится). Люди, которые креативят, генерируют большое количество денег, не сомневаются, а точно знают, что деньги не являются главной ценностью. Они важны и нужны, но и только. Те же, кто зарабатывает деньги потом и кровью, очень сильно комплексуют на эту тему.

Меня часто спрашивают, как быть ненормальным, но адекватным? Никак! Ты либо адекватен для самого себя, но при этом ненормален для других, и это хорошо, либо адекватен для всех остальных, но в проигрыше, потому что не используешь свой потенциал на 1000 % и не берешь все, что предлагает жизнь.