

Евгений Смирнов

«8 уроков от финансового гения»



Серия «Личностный рост»

Условия распространения книги «8 уроков от финансового гения»

Вы не имеете права:

- продавать данную книгу;
- изменять содержимое;
- включать в состав коммерческого предложения.

Вы имеете право:

- изучать и использовать полученные знания на практике;
- рекомендовать книгу своим друзьям и знакомым;
- размещать в закрытых зонах и публиковать в открытом доступе;
- публиковать в рассылке, сайте, блоге и любых источниках, которые не связаны с оплатой товаров или услуг.

Это бесплатная электронная книга распространяется «Как есть».

Здравствуйте, уважаемые подписчики, с вами Евгений Смирнов, проект e-youcan.com, в очередном выпуске рассылки. Сегодня я расскажу вам о тех уроках, которые преподает нам один из самых сильных людей, которые когда-либо были в американском бизнесе.

Недавно я прочитал трилогию Теодора Драйзера «Финансист», из серии мировой классики, которая произвела на меня неизгладимое впечатление. Если вы не читали «Финансиста», то вкратце скажу, что все три книги – это «Финансист», «Титан», «Стоик», они посвящены истории жизни и восхождению великого американского магната.

В основу всей истории легла реальная биография человека, Чарльза Йеркеса, который жил в 80-х годах и который занимался железнодорожным и транспортным бизнесом. То есть, это один из самых крепких и сильных людей, которые были в американском бизнесе. В американском бизнесе, как известно, очень сильная насыщенная конкуренция, это далеко не рунет, это западный сегмент.

Итак, сейчас мы разберем уроки, которые я вынес для себя из этой книги, уроки достаточно интересные.

Первый урок называется «Мои желания превыше всего», то есть, этот человек (главный герой книги) Френк Каупервуд руководствовался таким принципом, неизблемым правилом таким – мои желания превыше всего. И что это означает для нас? В первую очередь, это цели. Прежде чем иметь желания, нужно иметь цели. Я уже устал об этом говорить и уже не знаю, сколько можно об этом говорить.

Поставьте себе цели. Цели – это записанные на бумаге желания. То есть, если вы не записали что-то на бумаге, то, что вы хотите, то это мечта, она иллюзорна. Мечты не сбываются. Поставьте цели и довольно четко их пропишите в количестве и во времени. Почитайте в Интернете о системе построения [целей SMART](#). Это очень важно.

Второе, что я вижу в этом «Мои желания превыше всего» - это эгоизм, здоровый эгоизм. Здоровый эгоизм – это то, когда вы думаете, прежде всего, о себе. То есть, когда появился человек, по легенде, первый вопрос, который он задал: «Кто я?» и, значит, эгоизм лежит в центре нас, то есть, он лежит в одной из основ.

Эгоизм позволяет нам постоянно совершенствоваться и развиваться, потому что это нормально. Здоровый эгоизм он должен присутствовать. Затем – намерение предложить товар, это такая доля небольшой неподдельной наглости, которая в принципе оправдана, если ваш товар достаточно качественный и достаточно востребованный, это возможно, если товар решает проблемы людей. У вас должно быть намерение предложить товар, не, как в выпуске рассылки, где вы сначала предлагаете какую-то бесплатность, а потом в постскрипуме предложение товара. Нет, вы должны написать четкое письмо и попросить людей перейти по ссылке, прочитать текст и выписать счет для оплаты.

Это намерение предложить товар, это правильно потому, что такой подход работает. Затем, намерение переступить и жертвовать – это тоже важно, потому что в интернет-бизнесе нам приходится чем-то жертвовать. Допустим, если вы работаете, как большинство людей, на какой-то своей основной работе, то приходится жертвовать личным временем, которое до интернет-бизнеса вы проводили с близкими, либо на даче, либо как-то отдыхали.

Вот часто люди мне пишут: «Знаете, когда мне работать, то есть у меня не хватает времени». А я ему говорю: «Опишите, что вы делаете». А он: «Я на дачу езжу, огороды». То есть, нужно жертвовать дачей, огородом, и уделять минимум 4 часа в день, чтобы развивать собственный бизнес и продвигаться в этом, и когда-нибудь вы уволитесь с этой работы.

Итак, второй урок, который я вынес, это упорство, нужно быть достаточно целеустремленным, достаточно упорным, чтобы меть намерение, энергию и желание добиваться своих целей. Упорство определяет качество. Вы можете очень долго продвигаться к своей цели, но если вы достаточно упорны, то рано или поздно вы ее достигнете.

И пусть иногда вы продвигаетесь таким тернистым путем, нелегким путем, но, тем не менее, вы в итоге получаете опыт, и в следующий раз этот путь пройти гораздо легче. Поэтому упорство очень важно. Будьте упорны, будьте усидчивы. Потому что в информационном онлайн-бизнесе это действительно важные качества.

Следующий урок, который я вынес, который я рекомендую вам принять во внимание – это терпение и ожидание момента. Френк Каупервуд действительно умел терпеть и действительно умел выжидать тот момент, когда сделка будет наиболее выгодной. Иногда ему приходилось ждать месяц, иногда ему приходилось ждать год, чтобы цена на акции выросла, и предприятие можно было продать наиболее выгодно.

Поэтому терпение и ожидание момента – это тоже очень важные качества и для традиционного бизнеса, и, в особенности, для онлайн-бизнеса. Почему? Потому что бизнес в Интернет – это бизнес с отсрочкой, когда вы приходите вас никто не знает. Интернет – это такая холодная среда, куда люди приходят за информацией и, в первую очередь, они не готовы вам платить, когда они вас видят. Если вы используете для продажи только мини-сайт, то есть, в вашем бизнесе только мини-сайт, либо только страница для приземления. То есть только та страница, которая подписывает на рассылку, это я имею в виду, либо подписка на рассылку, либо продажа вашего текста, то, на самом деле, вы упускаете огромные возможности в интернет-бизнесе, потому что бренд формируют такие инструменты, как блог, как тематический центр и как правильное ведение рассылки.

То есть человек один раз зашел на ваш продающий текст, увидел ваше предложение и, допустим, принял решение не покупать ваш продукт или не подписываться на вашу рассылку. Таким образом, он никогда больше не зайдет на ваш сайт потому, что вы не даете ему повода заходить на ваш сайт. А если ваш блог обновляется постоянно и он интересуется человека по выбранной теме, то у него появляется повод зайти еще раз и пересмотреть свое решение, то есть он может, допустим, второй раз подписаться на вашу рассылку, а когда он зайдет в третий, четвертый раз он обратит внимание на ваши продукты.

Поэтому не будьте такими односторонними, бизнес в Интернет это очень многогранная такая область и здесь очень много инструментов. Я, в общем, зашел сейчас в дебри, мы говорим, о терпении и ожидании момента. Итак, бизнес в Интернет – это бизнес с отсрочкой. То есть, допустим, я, прежде чем мне начать получать свои первые деньги, прежде чем я заработал первые сто долларов прошел год и семь месяцев, я пробовал, я ошибался, меня кидали, я тратил деньги, я вкладывал что-то. В первую очередь, это свое время, так как тогда денег особо не было. И тогда я заработал первые свои сто долларов, я помню это. Я помню этот момент, я его никогда не забуду. И

также вы будете помнить этот момент, если вы еще не заработали свои первые сто долларов.

Сложнее всего заработать свои первые сто долларов, потом свою первую тысячу долларов. И когда вы уже зарабатываете вот эти свои деньги, переступаете уровни, то дальше двигаться уже гораздо легче. И нужно ставить новые цели. Поэтому бизнес в Интернет – это бизнес с отсрочкой. Когда мы приходим, нам нужно формировать свой бренд, нам нужно как-то заявлять о себе и обращать внимание людей. И поэтому в первые моменты – о деньгах и думать не приходится. Потому что нужно нарабатывать ресурсы и делать много качественного контента. Поэтому терпение и ожидание момента очень важно для вас. Обратите на это внимание.

Следующий урок, который преподает нам Френк Каупервуд это сила духа, это человек, который был действительно силен духом. Что такое вообще сила духа? Я понимаю это так.

Это намерение делать то, что нам делать сложно по каким-то причинам. Переступать и жертвовать – это сила духа. Как развивается сила духа? В общем, она развивается какой-то привычкой, когда вам, допустим, бежать тяжело. Вот я занимаюсь бегом. И в гору мне тяжело бежать, как любому человеку. Вот так развивается сила духа, когда ты делаешь что-то, что делать сложно, и для этого нужна определенная сила духа и намерение. Это сила духа.

В общем, в традиционном бизнесе, скорее всего, это даже более важное понятие, чем в персональном онлайн-бизнесе, потому что здесь мы в оболочке такой, мы якобы анонимные инкогнито, никто не может воздействовать на нас физически. Но, тем не менее, это очень полезно, это сила духа, когда мы получаем негативную обратную связь.

То есть, действительно многих людей в Интернет может вывести из себя, из колеи – это негативная обратная связь и, в особенности, в нише интернет-маркетинга, во всех нишах, связанных с созданием бизнеса, с инвестициями, в, так называемых, хард-нишах, негативная обратная связь, она, особенно, так преобладает ее достаточно много. Потому что люди здесь не делают то, что нужно делать.

В общем, ну какой можно пример привести? Среди моих учеников, если сравнивать процент тех, кто купили мой товар и кто реально сейчас имеют деньги, на самом деле, цифры, которые могут привести в шок, но почему так происходит. Не потому товар плохой. Я проверял его, и его проверяли другие люди. А потому что у людей нет намерений и силы духа добиваться своих целей и поэтому нужна определенная сила духа, чтобы иметь возможность не обращать на это внимание.

Следующий урок, который преподает нам Френк Каупервуд – это увлечение. Допустим, сам Френк увлекался двумя вещами – это искусство, он был действительно огромным и страстным ценителем искусства, он скупал самые дорогие картины, у него был огромный музей. Ну, вот ему нравились картины, он какое-то находил в этом наслаждение.

И вторая его страсть была женщины, то есть он очень любил женщин и, судя по книге, судя по всему, что происходило в бизнесе, часто это увлечение, скорее всего, всегда, приносило ему очень много проблем и забот, и, скорее всего, укоротило его век. Но, тем не менее, вот у него была такая страсть как женщины.

Увлечение – очень важно иметь потому, что так мы расслабляем свой мозг. Увлечения помогают нам, особенно увлечение спортом, взглянуть на то, чем мы занимаемся, на основную нашу деятельность, со стороны, отвлечься от нее и посмотреть на нее с высоты птичьего полета.

Также очень полезное свойство действительно таких увлечений – это то когда мы ими занимаемся, мы не занимаемся бизнесом, и помогаем нашему мозгу решить какие-то задачи, которые поставлены в нашем бизнесе.

Когда вы играете в теннис, бегаєте или занимаетесь какой-то деятельностью, связанной, допустим, с какими-то логическими задачами, например, шахматами. Мозг занят в другой области и часто такое происходит, и нам пришла идея, раз и нам пришло какое-то решение в голову. Это происходит не просто так. Вообще, в мире ничего просто так не происходит, к вашему сведению. Ну, я так считаю, по крайней мере, это моя точка зрения. И вот поэтому увлечения они очень важны.

Итак, следующий шестой урок, который дает нам Френк Каупервуд, это стратегия и тактика, то есть у него было такое видение бизнеса, и он мог предугадывать шаги конкурентов на многие дни, недели и месяцы вперед. У него реально было такое видение бизнеса, которое присуще людям с огромным опытом. Ключевое слово здесь – опыт.

То есть, когда вы имеете, вы имеете какой-либо опыт, вы можете делать определенные задачи в бизнесе на автоматическом уровне, то есть с помощью своего, так называемого, бессознательного знания. Бессознательное знание – это то, когда вы приобрели опыт, и он преобразовался в интуитивное знание. Когда вы делаете что-то, не задумываясь, и делаете это очень хорошо и профессионально. Стратегия и тактика – это такие понятия, которые позволяют наладить ваш бизнес и предугадать ход его событий, взять его под контроль.

На самом деле, приобрести такое видение бизнеса, которое позволяет увидеть вас через год или два года и то, как развивается ваш бизнес, он приобретается с огромным опытом, у меня пока нет такого видения. Я вижу свой бизнес, но заглянуть на пять лет вперед, я пока не могу. Но здесь, новичкам, вам, допустим, или мне, помогает такая вещь как майнд-мепинг, то есть, мозговые карты.

[Майнд-мепинг](#) – это такая техника, которая позволяет нам с помощью текстовых блоков разложить какие-то сложные процессы по полочкам. То есть, допустим, настройка системы оплаты, я, допустим, пишу, первое – это оптимизировать дизайн под бренд, второе настроить способы приема платежей, третье – организовать поддержку клиентов и т.д.

Допустим, вы пишете, что нужно сейчас сделать. Допустим, вам нужно открыть блог и вы пишете – «Мой собственный блог» и по шагам все в текстовых мелких блоках расписываете. Эти текстовые мелкие блоки расписываете на еще более мелкие. И, таким образом, вы можете увидеть стратегию и тактику своего бизнеса с высоты птичьего полета. Почитайте об этом в Интернете, это штука, которая реально работает и она очень помогает, я вам рекомендую.

Следующий урок, который я уловил это аутсорсинг, но тогда не называлось аутсорсинг, тогда это просто называлось нанять на работу. У Френка Каупервуда, как у очень богатого человека, было огромная масса помощников, на которых он мог реально положиться, которым он мог перераспределить какие-то свои обязанности.

Аутсорсинг очень важен. Мы не можем заниматься всем подряд. И если вы интернет-маркетолог, вы должны, в первую очередь, знать как грамотно, с минимальными затратами как временными, так и финансовыми, организовать процесс продаж в Интернет. Вы должны знать, как написать продающий текст, как оформить его косметику, как настроить прием платежей, как пустить трафик.

Но вот этот весь механизм он должен быть у вас перед глазами, но, тем не менее, если вам нужно нарисовать какую-то красивую графику для вашего текста или блога, или обложки вашего диска.

Вам не обязательно сидеть 5 часов, как я делал это раньше, сидеть и рисовать всю эту графику, вы должны обладать какими-то первоначальными минимальными знаниями, которые помогают решать проблемы с графикой здесь и сейчас, но такое глубокое погружение в дизайн оно вам не нужно. Потому что это не основная область вашей деятельности, для этого есть люди, которые умеют это и которые посвящают этому жизнь, и они сделают это гораздо лучше вас за умеренную плату.

Я рекомендовал и буду рекомендовать сайт <http://www.free-lance.ru/>. Пошел такой слух, что мне платит <http://www.free-lance.ru/>, это неправда, просто там собираются люди, которые действительно умеют решать проблемы. Обратите внимание, за 100 долларов, вы там можете решить большинство своих проблем, связанных с бизнесом. То есть, аутсорсинг, он очень важен, потому что единственный ценный невозобновимый ресурс – это время, деньги всегда можно заработать, время не вернуть.

И последний урок, который я уловил из этих книг, это урок номер восемь, это изобретательность. То есть, Френк Каупервуд был очень изобретательным человеком в плане бизнеса, он был действительно финансовым гением, который мог в любой момент повернуть ситуацию так, чтобы всегда оказаться в выгоде.

И здесь я сам себе задаю вопрос – а что развивает эту изобретательность? И знаете, наверное, изобретательность развивает две такие очень важных вещи как чтение и практика, чтобы быть изобретательным в бизнесе, вы должны, прежде всего, быть опытным в бизнесе. Что сделало меня опытным в бизнесе?

Я просто очень много читал, набрал огромный теоретический базис, и это на столько мне все пресытило, и я какое-то время, наверное, месяца 4, вообще не мог читать информацию по интернет-бизнесу. Я просто брал и практиковал все, что я получил, все эти знания, которые я получил.

Я считаю, что основа изобретательности заключается в том, когда вы что-то изучили, сразу начинайте это практиковать. Потому что раньше я совершал такую ошибку, я что-то изучал, откладывал это. Но, тем не менее, у меня была такая полезная привычка, как записывать, я говорю не об идеях, которые нужно записывать, об идеях, которые обязательно нужно записывать всегда, я говорю об очень важных моментах, которые мы получаем из книги, мы их выделяем, а потом записываем в отдельную тетрадку.

Если говорить о копирайтинге, то вообще самое лучшее упражнение, которое позволит вам стать более серьезным и профессиональным копирайтером, это упражнение рекомендуют сам сэр Гарри Хелберт. Упражнение такое – берете, профессиональные рекламные тексты, и просто тупо их переписывает их ручкой в тетрадку. Поэтому

изучение и практика погружения в бизнес, приобретение какого-то опыта это и помогает нам быть изобретательными. Идеи приходят к нам сами собой.

В общем, вот те 8 уроков, которые я хотел вам сегодня рассказать от Френка Каупервуда, как вы уже успели заметить, книга произвела меня впечатление, мне она понравилась.

И сейчас мы вкратце подведем итог. Первое – это мои желания, прежде всего. Этот афоризм он включает в себя, прежде всего первое – цели, второе – эгоизм, третье – намерение предложить товар, то есть такая здоровая наглость. Четвертое – это переступить и жертвовать. Следующий урок – упорство. Третий урок – терпение и ожидание момента, для онлайн-бизнеса это особенно актуально, как я уже говорил. Четвертый – сила духа. Пятое – увлечение чем-либо. Шестое – стратегия и тактика, седьмое – аутсорсинг, восьмое – изобретательность.

Я рекомендую вам прочитать эту книгу совершенно искренне и бескорыстно. Прочитайте ее потому что, допустим, даже если вы пишете рекламный текст, то вот такие красочные картины, которые используются там, в финансовом мире, они особенно важны для копирайтеров, которым зачастую не хватает таких вот оборотов в своих вводных абзацах, в своих заголовках, чтобы воздействовать на аудиторию.

С вами был Евгений Смирнов, проект www.e-youcan.com. Скоро откроется мой блог, я вас об этом заранее оповещу. До встречи в следующих уроках.



«Шаг за шагом в онлайн-бизнес»