

ВОСЕМЬ ТАИН, КОТОРЫЕ НУЖНО ЗНАТЬ



А. Симатов

Это – бесплатная электронная книга.

Разрешается ее свободное распространение, при условии полного сохранения текста!
Внесение изменений и дополнений запрещено автором.

Вы можете совершенно свободно раздавать ее своим друзьям, подписчикам рассылок, посетителям сайтов, покупателям Ваших товаров.

© А. В. Симатов

Автор не несет ответственности за последствия финансового, юридического и иного характера, а также изменение состояния здоровья, которые могут наступить в результате действий читателя, предпринятых им на основе полученной информации.

Содержание

- Предисловие
- 1. Ответственность
- 2. Цель
- 3. Визуализация
- 4. Здесь и сейчас
- 5. Десятина. Отдай, чтобы получить
- 6. Виды дохода. Активный доход. Пассивный доход
- 7. Виды продаж. Ценообразование.
- 8. Идем в ногу с жизнью. Быть – делать – Иметь!

Предисловие

Здравствуй, уважаемый читатель!

Как часто, при упоминании того или иного слова, термина или выражения у нас в голове сразу возникает готовый образ, порой очень красочный и связанный с каким-то конкретным нашим переживанием по этому поводу.

Как известно, каждый видит то, что хочет. Поэтому возникает вопрос:

- А действительно ли это так? Ведь порой мы основываемся на личных ощущениях и эмоциях, а не на конкретных фактах. А ту часть картинки, которой нам не хватает, мозг всегда дорисовывает сам...

Вот почему, когда начинаешь выяснять суть и причины некоторых, порой самых простых вещей, люди начинают искренне удивляться, когда узнают, что они их представляли совсем по-другому. Стереотипы, знаете ли...

Например, какие у вас вызывает ассоциации такое известное каждому слово: **«деньги»**?

Уверен, что большая часть из нас заговорит уже изрядно надоевшими пословицами и поговорками.

«Деньги – зло»

«В деньгах счастья нет», и т.д.

Сразу вспомнится то, что говорили близкие в детстве о вреде денег и богатства, все страхи и прочая негативная белиберда, в итоге настраивающие на бедность и неудачи.

Лишь небольшое количество людей адекватно и позитивно воспринимает значение денег в нашей жизни.

Это практические данные, собранные по итогам многочисленных, проведенных семинаров и тренингов.

Слово **«деньги»** происходит от **«таньга»** или **«тэнге»**. Интересно, что на Руси раньше такого слова не было. Вместо него использовалось слово Добро. Это пятая буква старославянского алфавита. Обозначает материальное благосостояние.

«Деньги – Добро» - как вам нравится это словосочетание?

Вот вам и древнее значение слова «деньги».

Отношение к предмету накладывает определённый отпечаток на действия с ним.

Вот и в повседневной жизни, в бизнесе, многие живут навязанными им кем-то или чем-то стереотипами мышления и заблуждениями, относительно разворачивающихся рядом с ними событий.

Ощущение только что раскрытой тайны появляется у человека тогда, когда он узнаёт, что действительно означает для него данное событие, прямо или косвенно влияющее на него.

Сейчас всех интересует вопросы: как можно изменить свою жизнь к лучшему, как заработать больше денег, как выбрать правильный и доходный бизнес, как решить все те многочисленные задачи, которые свалились внезапно, как снег на голову...

На страницах этой книги Вы найдете для себя ответы на некоторые интересующие Вас вопросы.

1. Ответственность

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

(Толковый словарь Ожегова)

1. Необходимость, обязанность отдавать кому-нибудь отчет в своих действиях, поступках. Чувство ответственности.

События конца 2008 года. Начало экономического кризиса. Целый ряд крупных торговых сетей, владеющих супермаркетами, сразу нашел «крайнего» в своих проблемах. Кризис виноват! Банки не выдают кредиты!

Так заявляли многие, кто, получив доступ к денежной инъекции, привыкнув год за годом перекрывать свои «косяки» за счёт денег кредиторов или вкладчиков - клиентов.

Другие никого не винили а, подсчитав убытки, которые были не катастрофичными потому, что бизнесмены вели дела крайне осмотрительно, продолжали спокойно работать.

- А мне-то что от этого? - спросите вы.

Вспомните, как часто вы винили кого-либо в своих неудачах и злоключениях. Как часто вы находите оправдание для своей нерешительности, пассивности, лени, невнимательности...

Как часто мы находим для себя и окружающих самые убедительные доводы, чтобы снять с себя вину за собственное бездействие.

Окружающим ещё можно пустить пыль в глаза...

Но себя-то ведь не обманешь.

Нужно снять розовые очки и принять полную ответственность за свою жизнь на себя!

Некоторые актуальные вопросы уже были рассмотрены на страницах моей книги «Небесный Менеджер». Поэтому в последующих главах я буду приводить цитаты из неё и других источников.

«- Кое-чего я уже в этой жизни достиг. Что-то ещё значу, раз сейчас директор фирмы. И себе могу признаться, что работаю над собой. Такие мысли иногда посещали Алекса. Случались моменты, он немного снисходительно поглядывал на окружающих: мол, вот я какой умный и «продвинутый», у меня есть Небесный Менеджер.

- А с какого перепуга ты вдруг решил, что он должен тебе помогать? Вчера вы общались, а завтра ему нет дела до твоих проблем. Ты не должен надеяться на меня. Всегда рассчитывай в первую очередь, только на свои силы.

Алекс недоумевал. Вот так Шеон. Поманил и бросил.

- Нет, это не ты сейчас делаешь этот вывод. Тебе диктует его твоё Эго. Ведь для его успокоения ты играешь эту дурацкую социальную, бытовую роль. Зачем тебе, твоему сознанию нужен миф о собственной важности. Ты что, самоутверждаешься так? А сознанию свободному, чистому не нужны мифы, оно живет только истиной.

Я могу сейчас же развенчать все твои мифы. Говоришь, ты что-то значишь в жизни? Да по сравнению с любым миллионером или правителем – ты ничего не достиг! Говоришь, ты хороший отец, примерный семьянин? Да на свете миллионы людей, которым ты и в подметки не годишься! И легче тебе от этого стало? Потешил самолюбие?

- Что же, выходит мне не нужно стремиться, чтобы окружающие отметили мои заслуги? А как же признание общества?

- **Человек сам кузнец своей судьбы.** Ангелы, Небесные менеджеры, провидение и многие другие помощники могут прийти, а могут и не появиться вовсе. А ты их все ждешь - пождешь, – резал правду-матку хрипловатый голос Шеона.

- Ты уже идешь по пути Воина Духа. Уверенность в себе Воина и самоуверенность обычного человека – это разные вещи. Обычный человек ищет признания в глазах окружающих, называя это уверенностью в себе. Воин ищет безупречность в собственных глазах и называет это смирением, безупречностью в поступках и чувствах. Обычный человек цепляется за окружающих, а воин рассчитывает лишь на себя. Воин ни перед кем не опускает голову, но в то же время он никому не позволяет опускать голову перед ним.

- А как можно избавиться от чувства собственной важности?

- Читай книги. Некоторые авторы советуют чаще говорить о себе в третьем лице, а не «якать», обращаться с растениями и животными, как с равными, не реагировать на мнения со стороны, от кого бы это мнение ни исходило.

Почаще смейся над своими ошибками, глупостью, искренне. Все абсолютно равны друг перед другом. Не надо быть жалостливым ни к себе ни к другим. И самое главное, не лезь с замечаниями и советами когда не спрашивают!»



2. Цель

ЦЕЛЬ (Толковый словарь Ожегова)

1. Место, в которое надо попасть при стрельбе или метании.

2. Предмет стремления, то, что надо, желательно осуществить.

В конце 2008 года в одном из московских эзотерических магазине состоялась презентация моей книги.

Во время разговора, я спросил присутствующих:

-У кого есть конкретная цель в жизни?

Из более чем, двадцати человек, она оказалась лишь у одного.

По России, к сожалению, статистики нет, а вот в США цель есть лишь у 3% взрослого населения. Неудивительно, что именно эти 3% и обладают основными материальными и финансовыми ресурсами страны.

«- Мистер Фикс, а у тебя есть план? – одновременно хриплым и тонким голосом мультяшного персонажа, спросил Небесный менеджер.

- Я хочу быть состоятельным человеком, – ответил Алекс.

- Ишь, губы раскатал. 99% жителей Земли хочет быть богатыми. И ты думаешь, что такое неправильно сформированное желание будет принято к исполнению Вселенной?

Нужно четко знать, чего ты хочешь. Важно иметь свою глобальную цель, миссию, - то, при одной мысли о чем тебя радостно будоражит, то, ради чего ты пройдешь через все препятствия...

Твою большую мечту, даже если тебе кажется, что она несбыточна, ведь в действительности нет ничего невозможного...

Упражнение

Намечаем цели

На листе бумаги пишем следующее.

Работа, карьера

деньги

имущество

отношения с людьми, любовь

творчество

досуг, путешествия

саморазвитие, образование

Напиши под каждым пунктом, что бы ты хотел достичь или иметь в ближайшем обозримом будущем.

На другом листе перечисли те же пункты и под каждым из них максимально подробно напиши, как все сложилось, если бы ты имел неограниченные возможности во всем.

Опиши идеальную ситуацию, которая тебе больше всего подходила бы. Отдельно напиши, что бы ты сделал для улучшения ситуации в мире, обладая неограниченными возможностями. Как бы ты способствовал улучшению окружающей среды?

Теперь представь, что тебе осталось жить полноценной жизнью всего полгода. А затем жизнь прекращается.

Напиши, что бы ты делал.

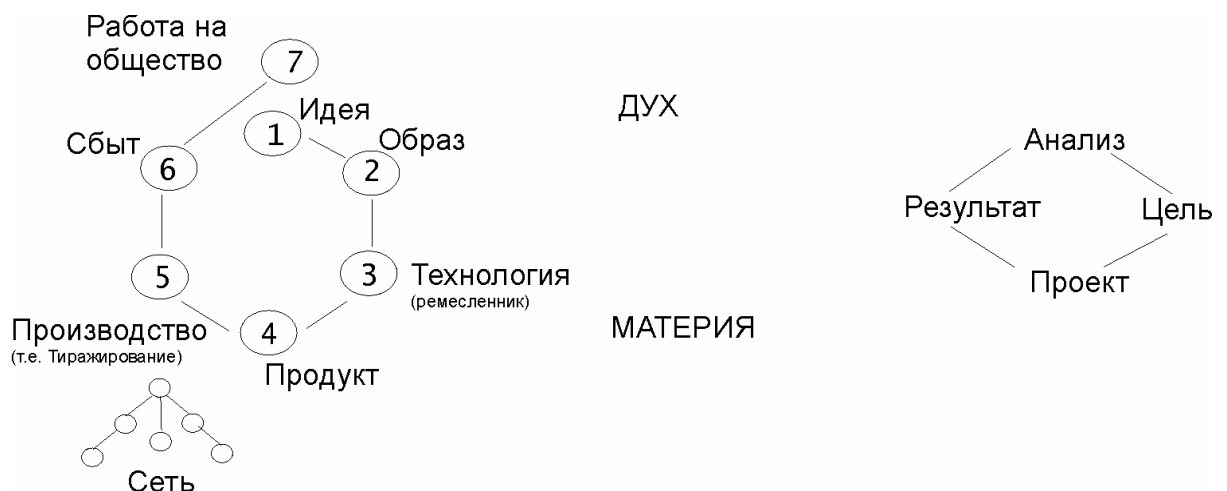
Теперь, на основании всего написанного тобой, сформулируй основную цель своей жизни.

- Рассмотрим процесс реализации идеи в пространстве.

- Нужно обозначить в пространстве весь процесс осуществления идеи в виде узловых точек. Весь процесс, таким образом, будет состоять из 7 узловых точек, и дальше развиваться по спирали, следуя по восходящей.

1. Идея
 2. Образ
 3. Технология
 4. Продукт
 5. Производство (тиражирование) – здесь возможно создание сети
 6. Сбыт
 7. Работа на общество. Здесь спираль делает виток, требуется корректировка или модификация идеи (1), для последующего развития.
- Если разделить узловые точки по категориям: Идея, Образ, Сбыт, Работа на общество – относятся к «Духу», а Технология, Продукт, Производство – к «Материи».

План нужен, прежде всего, тебе лично, чтобы сформировать так называемое, «поле событий», обозначить свои намерения в пространстве и времени...



- А какое практическое значение имеет эта теория?

- Два основных космических закона:

1. Все в жизни есть твое отражение, твое собственное творение. Нет ничего, что было бы не связано с тобой. Если ты видишь и ощущаешь что либо, значит твоя душа привлекает или создает эту картину мира, чтобы тебе показать. Если тебе это не нужно, ты этого не замечаешь. По сути, все окружающие тебя люди, которых ты встречаешь в жизни, есть отражении той или иной твоей внутренней энергии или процессов, происходящих в твоем подсознании.
2. Не пытайся судить те отражения, которые видишь. Ничего негативного для тебя не существует, если ты правильно воспринимаешь окружающий мир. Если в тебе все было бы совершенно, тебя не было бы здесь. Смотри на жизнь, как на увлекательный фильм. Все его актеры - часть тебя самого.

Очень многое зависит от твоих мыслей и внутреннего настроя.

Я встречал многих, для кого доходы, к примеру, от собственного магазина не служат средством заработка на хлеб насущный. Некоторые рассматривают это как вложение денег, в дополнение к основному бизнесу, другие просто тешат свое или чужое самолюбие, а третьи просто трудоустраивают болтающихся без дела родственников, жен, детей. Твоё отношение к этому бизнесу во многом зависит, как ни странно, от твоей устроенности в жизни, благополучия и счастья в семейной жизни, отношения с детьми, внутреннего равновесия и т.д. Твой бизнес – это твоё отражение. И неважно, нанял ты исполнительного директора, или сам ведешь дела»



Бизнес 21 века! Когда Вы поймете до конца весь наш план,
то Вы вряд ли сегодня ночью будете крепко спать.

<http://www.worldwiderejuvenate.ru> <http://www.rejuvenatetour.biz>

3. «Здесь и сейчас»

«В наших неудачах и поражениях виновно лишь невежество. Поражение вызвано тьмой; когда есть свет, неудача невозможна - свет становится победой». Ошо

«Поговорим сначала о смерти.

- Я не хочу об этом говорить. Я пока туда не собираюсь.

- Тобой движет страх смерти. И это не удивительно. Даже самые великие психологи, бизнес консультанты, рассматривают клиента-пациента через призму личного восприятия, своей личной истории. Они пытаются переделать его, вместо того, чтобы способствовать, чтобы человек сам переделал себя. Максимум, что они могут, показать тебе: это то, в чем причины твоего личного кризиса, отраженного в делах твоей работы, фирмы и т. д. Ты веришь, в глубине души, что являешься центром мира, принадлежащего тебе. Но теперь то ты знаешь, что жизнь лежит за пределами разума и брэнного тела. Ваши туннели реальности настроены, импринтированы на смерть. Как говорил Р. Уилсон: «Кто сказал, что вы должны умереть? Разрушив этот импринт, мы можем жить вечно!». То есть в программном обеспечении человеческого компьютера появилась вредоносная программа – импринт самоуничтожения. Её можно и нужно стереть.

- Я думаю, что все эти страхи человек генерирует сам, на уровне инстинктов и Эго. На уровне инстинктов, в процессе эволюции, забота о выживании человека действительно присутствует в Эго. И это вещь нужная. Ты же не собираешься прыгать вниз, когда стоишь на крыше. Это работает та самая часть Эго, что отвечает за самосохранение. Но за тысячелетия эволюции программа приняла искаженную форму и стала, в итоге, страхом смерти, включив тем самым, механизм самоуничтожения, де-факто признав его существование. Ведь во Вселенной все мысли материальны.

- А причем здесь моя работа, мой бизнес, какое он имеет отношение к жизни и смерти?

- Ты, по сути, являешься бизнес - сталкером. В принципе, тебе не должны быть нужны консультанты. Твой же кризис всегда при тебе и наготове. Смерть – лучший и самый честный консультант, к тому же бесплатный.

Предприниматель, да и вообще, любой ответственный человек, каждый момент своей жизни рискует и принимает на себя ответственность за последствия.

«Нормальный человек» - ведет себя как бессмертное и поэтому безответственное существо. Он хочет свести риск своей жизни к минимуму и никогда не умирать.

Поэтому, он не готов к потрясениям и попав в критическую ситуацию, фактически сам ускоряет программу своего самоуничтожения.

Потеря денег, прибыли, неудачи в бизнесе, крупный долг – способны привести в бессилие и отчаяние многих бизнесменов. Причина этого – страх смерти, точнее страх потери своих жизненных благ, своего статуса, пусть и неосознанный.

Потеря денег символически отсылает нас к временам не-существования, а это нарушает привычные рамки и стереотипы восприятия. Целостность сознания, Эго находится под угрозой, поэтому тело и сознание

конфликтуют и вызывают неадекватные эмоциональные реакции.

Предательское Эго связывает прошлые события с современностью, никак с ними прямо не связанной. Сознание само проводит ненужные параллели и ассоциации, когда в этом нет никакой необходимости, и этим только усугубляет ситуацию.

- Фрейдизм какой-то получается. А что, все страхи связаны с Эго?

- Основная забота Эго – о выживании. Страхи и чувство собственной важности – продукт работы Эго. Страх смерти – основной. Я настаивал, чтобы ты занимался любой регулярной оздоровительной практикой, для того, чтобы преодолеть жалость к себе и потакание себе. Но их можно преодолеть и другим образом. Преодолевая Эго, можно стать безупречным.

- А в чём ещё проявляется страхи и как их преодолеть?

- Обрати внимание на страх одиночества, привязанность, стремление к чувственным удовольствиям и сильным эмоциям, кипучую деятельность, боязнь что-то упустить, жажду славы и лидерство, сексуальную активность.

Чтобы преодолеть страхи, представьте их не как зло, а как соперника, бросившего вам вызов. Мы действуем решительно, только тогда, когда чувствуем давление смерти. Она может придти в любую минуту и в любом виде: кирпича на голову или ядовитой мухи.

Используя банальную логику, представь, что если ты родился, ты уже фактически умер, правда, прожив свою емкую жизнь. Признавая этот факт, ты освобождаешься от диктата смерти, самого худшего диктата из всех. Чего тебе терять? Тебе не страшно разорение, проигрыш, потери. Тому, кто все потерял, нечего бояться.

Может быть, тебе не понравится, что я тебе сказал, но это нужно знать»

4. Визуализация

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ (БЭС - Большой Энциклопедический Словарь)

- (от лат. *visualis* - зрительный), методы преобразования невидимого для человеческого глаза поля излучения (инфракрасного, ультрафиолетового, рентгеновского, ультразвукового и др.) в видимое (черно-белое или цветное) изображение излучающего объекта.

При формировании цели важно представить её визуально в мельчайших деталях. Практика визуализации очень эффективна для получения необходимых результатов.

Эта техника включает ваше воображение, для того, чтобы мысленно создать то, чего Вы хотите в своей жизни. **Необходимо создать ясное изображение, образ того, что Вы желаете материализовать.** Далее продолжаете сосредотачиваться на идее или картине регулярно, насыщая её положительной энергией, пока это не сформируется в объективной реальности. Но притянется подобное, только когда вы отправите созданный образ в окружающее пространство, заключив его в розовый шар, и потом забудете о нём (отпустите).

Упражнение

Визуализация простых предметов.

Примите удобное положение сидя в кресле или лежа. Закройте глаза.

Расслабьтесь.

Представьте небольшой, простой предмет.

Здесь нет никаких точных правил. Все сузубо индивидуально. Некоторые могут видеть его как бы на небольшом белом экране, другие представляют предмет в центре головы или на уровне глаз, кто-то видит предмет в виде вращающегося объемного изображения. И то и другое правильно.

Необходимо представить предмет со всеми мелкими деталями и особенностями. Постарайтесь ощутить его вес, форму, цвет, запах и т. д.

Ощутите или придумайте свои переживания, связанные с этим предметом.

Если представлять образ сложно, проговаривайте про себя, опишите словами, то, что вы хотите визуализировать.

Три основных принципа визуализации: намерение, концентрация и терпение. Во многих книгах рассказывается, об этом методе. Большое внимание уделяется точности формирования образа и созданию реалистичной картины воображаемой цели. Некоторые авторы даже рекомендуют переживать соответствующие ощущения, эмоции, например, почувствовать запах и т. д. На самом деле, большое значение имеют не образ и ощущения, а сила вашего намерения, энергетический потенциал и соответствие поставленной цели задачам вашего подсознания. Говоря об энергетическом потенциале, мы не только имеем в виду уровень личной энергии, речь идет, скорее о способности ей управлять.

Чтобы отправить розовый мяч как можно дальше в небеса, не нужно быть очень сильным, достаточно уметь правильно бить по этому мячу...

Упражнение

Визуализация больших предметов

Примите удобное положение сидя в кресле или лежа. Закройте глаза.

Расслабьтесь.

*Представьте большой предмет, здание или вещь.
Здесь нет никаких точных правил. Все сузубо индивидуально.
Далее действуйте, как в упражнении для визуализации маленьких предметов.
Следующий этап.
Представьте, что этот большой предмет или здание уменьшается в размерах, или просто усилием воли, разума, уменьшите его до размеров, скажем, футбольного мяча или арбуза.
Теперь, перенесите этот уменьшенный предмет на свой внутренний экран и проанализируйте свои ощущения.*

Результат от практического использования визуализации проявляется обычно через несколько месяцев. Необходимая цель «притягивается» из окружающего пространства. Причем искомая цель появляется обычно тогда, когда вы её уже и не ждёте.



5. Десятина. Отдать, чтобы получить

Ещё в древности, люди использовали силу закона десятины.

10% от своих доходов они добровольно и сознательно отдавали в духовные или социальные учреждения, церковь, и т.д.

Работает это по принципу насоса: чтобы получить денежный поток, нужно сначала качнуть ручку насоса, приложить усилие в виде выделения малой суммы денег, чтобы потом поток начал прибывать.

Вот что рассказывает Рэнди Гэйдж, человек, который сейчас является миллионером:

« - Если вы все же колеблетесь насчет десятины, возможно, моя история в чем-то вам поможет. Я не платил эту дань в течение 30 лет жизни, думая, что таким образом я экономлю деньги. Едва ли — я зарабатывал всего 11 000, 15 000 и 20 000 долларов, а сейчас моя десятина во много раз больше каждой из этих сумм.

Я начал платить десятину только тогда, когда в моей жизни наступил кризис и я произвел переоценку всех ценностей. Мой бизнес был конфискован налоговой службой за неуплату налогов, так у меня появилось 55 000 долларов долга; работы у меня не было, машины не было и счета в банке не было тоже. Неделями я стрелял мелочь у друзей, чтобы как-то выжить, но постепенно эти источники иссякали.

Когда у меня остались только 20 долларов, кто-то порекомендовал мне купить книгу Кэтрин Пондер «Динамические законы процветания». Кажется, она стоила 12 долларов — то есть, купив ее, я остался бы с 8 баксами. По-этому у меня был выбор: либо купить 80 пачек макарон и обеспечить себе тем самым пропитание еще на 23 дня, либо приобрести книгу и питаться только 8 дней.

Я решил, что раз мне все равно суждено умереть с голоду, лучше покончить с этим побыстрее, и выбрал книгу...

В ней преподобная Пондер говорила: чтобы привлечь процветание в мою жизнь, я должен платить десятину. Я был в таком отчаянии, что поверил в это и один из последних своих 8 баксов опустил в церкви в корзинку для пожертвований (и с тоской наблюдал за тем, как тот, кто нес ее, удалялся по проходу).

На следующий день я получил чек на 75 долларов от компании-поставщика электроэнергии; в письме, приложенном к нему, говорилось, что компания проверила все документы клиентов, и, поскольку я являюсь таким замечательным клиентом, что всегда плачу вовремя, они возвращают мне мой задаток.

Это весьма удивило меня, потому что я-то был, вероятно, одним из самых злостных неплательщиков, с которыми компания когда-либо имела дело. Я задерживал оплату счета каждый месяц, и они, между прочим, три раза отключали мне свет за неуплату. Я был уверен (уверен и сейчас), что получил этот чек потому, что пожертвовал церкви деньги в то воскресенье. Однако если подумать, коль скоро я получил чек в понедельник, его наверняка выслали в предыдущую пятницу, то есть за 2 дня до того, как я отдал тот доллар в церкви.

Как это объяснить? Я не знаю.

Все, что я знаю, — это то, что я боялся не платить десятину после того, как пришел этот чек, поэтому я и с него заплатил церкви десятую часть — и парень, который уже 2 года был должен мне 200 долларов и пропал с концами, вдруг объявился и отдал мне долг. И с этой суммы я тоже заплатил десятину.

С тех пор я отдавал церкви 10% с каждого заработанного доллара, и с каждым годом получал все больше и больше. Только сейчас я не плачу эти 10% из страха — теперь я делаю это с радостью, любовью и благодарностью.

Когда я говорю о десятине, всегда возникает вопрос: «Это 10% от чистой прибыли или от общей?». От общей; да, от той суммы, которую вы имеете до уплаты налогов.

Невозможно предсказать, как вам воздастся ваше пожертвование; деньги — это самый распространенный вариант. Но воздаяние может также прийти и в виде примирения с кем-то, с кем вы давно были в ссоре, или в виде подарка, новых отношений, исцеления или карьерного роста. Есть масса способов воздаяния за добро.

И вот еще во что я верю: Вселенная все равно получит свою дань. Вы можете выплачивать десятину добровольно или принудительно, но платить придется всегда. Все эти годы, когда я не платил десятину, у меня то машина выходила из строя, то я терял чеки на зарплату, то был завален медицинскими счетами и подвергался всем мыслимым драмам и травмам, оставляющим меня на мели. В метафизическом смысле я считаю, что был вынужден оплачивать дополнительные расходы, чтобы потом эти деньги приходили к людям, живущим по законам Вселенной»

Первый личный опыт автора:

Быль. Лирическое отступление.

Проникшись законом Десятины, решил действовать. Войдя в храм, я опустил в кружку для пожертвований 10 % от своего дохода. Да не просто опустил, а с четко сформированным намерением увеличения своих финансов. Через пятнадцать минут, уже по дороге домой, раздался звонок. Финансовый директор проекта, по которому не получали зарплату уже несколько месяцев, сообщал о том, что нужно срочно получить деньги — день был предпраздничный. Ей Богу, всё так и было!

Слова Кэтрин Пондер:

«- Нет никаких пределов в развитии сознания процветания и богатства. Есть те, кто говорит, что "я не отдаю десятину тем, кто вдохновляет меня, но я действительно, выражаю свою признательность подарками" Вы же не вручаете подарок врачу или адвокату, вместо того, чтобы оплатить должным образом его профессиональные услуги. Духовное сознание - результат опыта целой жизни (или, возможно многих жизней). Это - помощь, бесценна для тех, кто ищет. Только оценка, исходящая из сознания богатства, открывает путь для расширения Вашего собственного сознания.

Всюду есть люди, которые духовно мыслят только на уровне своих задних карманов. Они отдают Богу фактически все: советы, оправдания, хорошие намерения, немного времени и даже немного энергии - все кроме денег.

Те, кто развивает истинное сознание богатства, мыслят иначе. Богатство подразумевает великодушие. Делиться — это действие всегда означает начало роста благосостояния».

6. Виды дохода. Активный доход. Пассивный доход.

ДОХОД (Толковый словарь Ожегова)

Деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия или от какого-нибудь рода деятельности.

Активный доход.

Такой вид дохода, для получения которого необходима ваша постоянная работа. Не работаете вы - и дохода нет.

Это работа по найму, частное предпринимательство, индивидуальная частная практика, любой вид работы, когда вы продаёте своё рабочее время за деньги. Задача: как можно дороже продать свой товар – собственное рабочее время.

Пассивный доход

Доход, который вы получаете, независимо от того, работаете вы или лежите дома на диване: деньги всё равно «капают»

Это доход от инвестиций, дивиденды от акций, авторский гонорар, доход от бизнеса, который вы когда-то «раскрутили», а также доход от МЛМ - сетевого бизнеса.

РАБОТА (Толковый словарь Ожегова)

2. *Занятие, труд, деятельность. Физическая, умственная р.*

Ответственная р. Срочная р. Общественная р. Р. по специальности.

Провести большую работу.

3. *Служба, занятие как источник заработка. Постоянная, временная р.*

Выйти на работу. Снять с работы. Поступить на работу.

4. *Производственная деятельность по созданию, обработке чего-нибудь.*

Сельскохозяйственные работы. Ремонтные работы.

Наемный труд

Мы продаем свое время (рабочий час). Обмениваем свой труд на фиксированную зарплату или почасовой тариф, связанный с количеством времени, проведенным на работе

Кризис, расходы, инфляция — сегодня нужно все больше и больше денег, чтобы свести концы с концами. Многие семьи живут «от зарплаты до зарплаты» и ищут способы, как повысить свои доходы.

МИНУСЫ-

- невысокие доходы
- ограничения по возрасту, полу или специальности
- жесткий график
- медленное продвижение (если вообще есть) по карьерной лестнице
- работа не всегда способствует личностному росту
- практическое отсутствие личного времени и свободы перемещений
- угроза увольнения
- мизерная пенсия
- страдают дети, брак, здоровье
- если не работаем - сидим без денег

- часто включаются неприятные моменты в отношениях "начальник - подчиненный"

ПЛЮСЫ+

- престиж (если есть)
- непрерывный трудовой стаж
- социальные пособия
- стабильная зарплата (стабильная ли?)

Счастливый случай

Клад, потеря, наследство, брак по расчету, выигрыш, находка
Слишком много людей ждут чуда — мечтают выиграть в лотерею или найти богатого умирающего дядюшку. Проходит 5—10 лет, а они продолжают ждать чуда. Их мечты все растут и множатся.

МИНУСЫ-

- нет уверенности, что это случится
- а что потом, когда клад закончится?

ПЛЮСЫ+

- временная финансовая независимость
- свободный график

БИЗНЕС (БЭС)

(англ. business) - предпринимательская деятельность; дело, занятие, являющееся источником дохода.

БИЗНЕС (Толковый словарь Ожегова)

Предпринимательская экономическая деятельность, приносящая доход, прибыль. Малый, средний б. Заняться бизнесом. Делать б. на чем-н. (получать доход, а также наживаться).

Свой бизнес

Владелец своего бизнеса получает часть от объединенных усилий всех работников, т.е. использует эффект умножения времени и усилий других людей. Если предприниматель сумеет построить четко функционирующий механизм — своё дело, фирму, организует систему контроля, то он может получать доходы от бизнеса без собственного непосредственного участия в деле. Для этого нужно действовать методом проб и ошибок, пройдя через периоды спада покупательской активности и убытки, а также периоды роста покупательского спроса, когда необходим личный контроль за делом.

Статистика утверждает, что, открывая свой бизнес, в большинстве случаев вы разоритесь в срок от года до 5 лет. Звучит не очень заманчиво для тех, кто хочет

достичь финансовой стабильности.

Но это еще не все. Владелец бизнеса не только зарабатывает меньше своих наемных рабочих, если посчитать затраченное им время на разных этапах становления бизнеса, но он, скорее всего, еще и заплатил большую сумму денег за то, чтобы получить такую привилегию — получать меньше, чем его работники. Купить или открыть свой бизнес стоит сотни тысяч. Плюс расходы на регистрацию и обеспечение деятельности. Скольких людей вы знаете, у кого были бы такие деньги в наличии? И конечно, самая большая проблема в том, что большинство бизнесов не будут приносить вам прибыль в первые года два. Многие пытались взять кредит. Попробуйте уговорить свой банк не взимать с вас платежи за кредит в течение нескольких лет, пока ваш бизнес не окрепнет.

Всё вышесказанное относится в основном к малому бизнесу. Если вы владелец предприятия среднего или большого бизнеса — то наверняка прошли уже все эти испытания в прошлом. Серьезнее игра — крупней и ставки. Попутного вам ветра, в плавании по океану «свободного рынка», и поменьше подводных камней на пути!

МИНУСЫ-

- необходимы крупные вложения для начала
- нужна подходящая идея
- нужна масса времени и средств, чтобы поддерживать свое дело на плаву
- необходима бухгалтерия, отчетности, проверки, содержание офиса и т.п.
- необходимы знакомства и связи
- нет никакой гарантии, что ваш бизнес когда-нибудь станет приносить прибыль
- высокий риск банкротства
- страдает брак, дети из-за постоянной занятости

ПЛЮСЫ+

- высокие доходы
- престиж
- финансовая независимость

Франчайзинг

Франчайзинг (Википедия) *коммерческая концессия, франшиза (от фр. franchir, «освобождать») — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения.*

Франчайзинг — развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени (реализовывать товары), способствуя тем самым расширению рынка сбыта.

Франчайзинг — метод тиражирования успешных малых предприятий.

Тиражирование конкретной модели бизнеса (например, McDonald's)

МИНУСЫ-

- необходимы крупные вложения для начала
- нужна масса времени и средств, чтобы поддерживать свое дело на плаву
- необходима бухгалтерия, отчетности, проверки, содержание офиса и т.п.

- нет никакой гарантии, что ваш бизнес когда-нибудь станет приносить прибыль
- высокий риск банкротства
- неблагоприятная экономическая перспектива
- страдает брак, дети из-за постоянной занятости

ПЛЮСЫ+

- высокие доходы
- "раскрученное" дело
- проверенная бизнес система
- престиж
- финансовая независимость

Творчество

Творчество (Википедия) *как дух свободы человека; свобода как творчество духа человека; дух как свобода творчества человека. Основной критерий, отличающий творчество от изготовления (производства) — уникальность его результата.*

Результат творчества невозможно прямо вывести из начальных условий. Никто, кроме, возможно, автора, не может получить в точности такой же результат, если создать для него ту же исходную ситуацию. Таким образом, в процессе творчества автор вкладывает в материал некие несводимые к трудовым операциям или логическому выводу возможности, выражает в конечном результате какие-то аспекты своей личности. Именно этот факт придаёт продуктам творчества дополнительную ценность в сравнении с продуктами производства.

МИНУСЫ-

- нужен талант
- часто нужны еще связи
- работа, тренировки, репетиции, может занимать слишком много времени
- для успеха нужно начинать в нужном месте и в нужное время

ПЛЮСЫ+

- высокие доходы
- престиж
- финансовая независимость
- свободный график

Инвестиции

Покупка акций, вклады в банки, игра на бирже, инвестирование

Положив в банк сумму в миллион долларов под 5% годовых, вы будете получать в месяц около 5 тысяч долларов, с учётом уплаченного налога. Звучит заманчиво, остается только найти этот миллион.

МИНУСЫ-

- высокий риск остаться без своих денег
- нужно достаточное количество средств

- для успешной игры на бирже нужно хорошо разбираться в деле

ПЛЮСЫ+

- высокие доходы
- финансовая независимость
- свободный график

Сетевой маркетинг (МЛМ)

По своей сути, сетевой маркетинг – есть способ распространения товаров и услуг независимыми распространителями или дистрибьюторами. Для сетевого маркетинга характерно отсутствие звеньев цепи розничной торговли (реклама, склад, опт, посредники), стоящих между производителем товара и его конечным реализатором. Сетевой маркетинг является идеальным инструментом для каждого человека, желающего существенно увеличить свои доходы. Его неоспоримым преимуществом является отсутствие жесткого графика, позволяющее не отрываться от основного вида деятельности или учебы. При правильном подходе, очень скоро доход от сетевого бизнеса может стать доминирующим заработком и намного опередить прежний уровень дохода.

МИНУСЫ-

- вы сами берете ответственность за себя и свое продвижение
- необходима цель, желание успеха, способность к обучению и воля
- высокий доход не сразу

ПЛЮСЫ+

- хорошие экономические перспективы
- минимальные вложения
- высокие (неограниченные) доходы
- финансовая независимость
- свободный график
- много свободного времени
- свобода перемещения
- личностный рост
- интересная и творческая работа с людьми
- продвижение по карьерной лестнице зависит от вас

Бизнес 21 века! Когда Вы поймете до конца весь наш план,
то Вы вряд ли сегодня ночью будете крепко спать.

<http://www.worldwiderejuvenate.ru> <http://www.rejuvenatetour.biz>

7. Виды продаж. Ценообразование.

Продавая своё рабочее время или товар, или какую-либо услугу, знаете ли вы, какие бывают виды продаж? За счёт чего формируется цена?

В действительности существует три основных способа продажи товаров:

1. **Розничная торговля** - уверен, что это знакомо каждому, - супермаркет, магазин, зайдешь и купишь что-нибудь.
2. **Непосредственная или прямая продажа** - в общем, это может быть страхование, продажа кухонного оборудования и т.д. Пример непосредственной продажи - косметические изделия, или выставки-продажи домашних кухонных плит, посуды или одежды.
3. **Многоступенчатые продажи или сетевой маркетинг (МЛМ)**. Данную форму продажи нельзя путать с двумя другими, особенно с непосредственной продажей, которую чаще всего ошибочно причисляют к МЛМ.

Четвертый способ продажи - заказ по почте, по каталогам, что тоже может относиться к системе МЛМ, но скорее является непосредственной продажей.

Сетевой маркетинг, также называемый многоуровневым маркетингом (MLM - Multi Level Marketing) - это способ розничной торговли, использующий метод прямых продаж. Для сетевого маркетинга характерно отсутствие звеньев цепи посредников в розничной торговле, стоящих между производителем товара и его конечным реализатором.

Классическая схема торговли



Схема торговли при использовании сетевого маркетинга



При классической схеме, мы видим, что товар, произведенный производителем, по невысокой себестоимости конечному потребителю обходится значительно дороже.

На ценообразование влияют несколько факторов: транспортные расходы, аренда помещений, оплата труда служащих (рабочей силы), таможенные расходы, временные затраты, реклама, непредвиденные расходы и т.д. Причем это происходит на нескольких уровнях, а все стоит денег. Это очень тяжелый,

длинный, монотонный процесс, который пронизан бюрократизмом, кредитами, монополиями и другими сложностями.

Производство принципиально нового товара, используя новые инновационные технологии, связано с огромными расходами и часто невыгодно в классической схеме. Гораздо выгоднее производить старый, уже освоенный товар в новой более красочной упаковке, поратившись на рекламу, чем постоянно переориентировать производство на новые технологии.

На каждом этапе продвижения появляется возможность фальсификации товара. Магазин, как правило, не может гарантировать подлинность получаемого товара.

Дистрибуция - это сравнительно новая тенденция в мировой экономике, которая затронула уже почти все страны. Этот способ предполагает более выгодное, быстрое и эффективное продвижение товаров к потребителю по значительно низшей цене.

Схема продвижения товара при использовании сетевого маркетинга значительно снижает рекламные расходы для продвижения товара и отсекает посредников, делая товар более доступным по цене. Люди покупают продукцию непосредственно у производителя или в компании, напрямую связанной с производителем.

Становится практически невозможным появление подделок, так как товар продвигается, минуя множество промежуточных этапов.

Теперь его можно продавать со значительными скидками от розничной цены. Это привлекает покупателей. Информация о хороших и качественных товарах по доступным ценам, естественным образом, распространяется от человека к человеку. Таким образом, главная составляющая, за счет которой возможно вознаграждение дистрибьюторов, - это рекламная составляющая. Чем выше процент рекламной составляющей в цене продукта или услуги, тем перспективнее этот продукт или услуга для продвижения через компанию сетевого маркетинга.

Для примера рассмотрим рекламную составляющую в цене некоторых товаров и услуг при традиционной торговле:

- в розничной цене автомобилей 3-5%
- в цене туристической путевки 10~30%
- в цене жевательной резинки 40-50%
- в цене телефонных разговоров 5~15%
- в цене услуг инвестиционных фондов 0,1-0,5%
- в цене парфюмерии 60-95%
- в цене косметики 70-95%
- в цене биологически активных добавок 80-90%.

Естественный процесс развития МЛМ стал основой гениальной по простоте экономической модели увеличения сети потребителей. Вместо затрат на рекламу и увеличения количества точек розничной торговли, создается экономически выгодный механизм материального вознаграждения тех, кто уже узнал о продукции и доволен результатами ее применения.

Сетевая компания-производитель товара, как правило, не нуждается в рекламе своей продукции. Продавец, являющийся консультантом, сам представляет товар покупателю, указывает на его особенности и проводит демонстрацию его преимуществ.

Каждый консультант, работающий в сетевом маркетинге, может и заинтересован вводить в этот бизнес новых консультантов. Таким образом, образуется постоянно растущая сеть распространителей. Компания-производитель товара поощряет рост сети, предоставляя прогрессирующие скидки за повышение объема продаж.

Главное, что необходимо знать о сетевом маркетинге – это то, что он является одним из методов розничной торговли. Именно это отличает его от «пирамид», организаторы которых получают доход исключительно за счет взносов новых участников. Любые финансовые пирамиды являются незаконными и запрещены в большинстве стран.

В сетевом маркетинге, компания-производитель и участники сети получают доход только от продажи продукции. Причем, каждый участник сети получает доход не только от собственной реализации товаров, но и от всех продаж людей, которых он привел в бизнес и людей, которых приведут его люди. Поэтому этот вид торговли и называется многоуровневым.

Основное недопонимание происходит от того, что люди не видят разницы между МЛМ и непосредственной продажей.

Сетевой маркетинг распространен более чем в 125 странах мира. Этот вид бизнеса назван феноменом XX века. По данным на 1995 год, в нем работает не менее 25 млн. дистрибьюторов, мировой товарооборот посредством сетевого маркетинга составляет почти 100 млрд. долларов США. Сегодня можно смело утверждать, что эта сумма как минимум удвоилась. В США сетевой маркетинг охватывает 2% всего населения, практически столько же в Канаде, Австралии и Южной Африке, 1% в Великобритании, Мексике. Интересно, что в Японии эта цифра составляет 3%, а на Тайване целых 8%.

Отличительной особенностью дохода в сетевом маркетинге является возможность получать прибыль от произведенных продаж участниками Вашей сети, даже если Вы уже не работаете.

Объемы продаж, построенной Вами сети будут постоянно расти, если Вы правильно выбрали сетевую компанию. Компания должна реализовывать либо уникальные товары, недоступные в розничной торговле, либо товары очень высокого качества, либо товары с ценами значительно ниже розничных. Достаточно соблюдения одного из этих правил, чтобы у товара нашлась своя постоянная потребительская аудитория.

Если Вы привлекаете в сетевой бизнес коммуникабельных инициативных людей, то построенная Вами сеть будет постоянно расти уже без Ваших усилий. Сеть начнет строить сама себя (эффект дублицирования).

8. Идем в ногу с жизнью. Быть-делать-Иметь

«Лучший способ помочь бедным - это не стать одним из них» Рэнди Гэйдж

У каждого человека есть врожденное желание реализовать свой потенциал. Посмотрите внимательно на детей, с каким вдохновением они это делают. Просто позже, в процессе «правильного воспитания» это стремление потихонечку ослабевает. Проблема состоит в том, что это желание расти и развиваться, часто приводит к недовольству существующим положением вещей.

Вы и я хотим созидать нашу жизнь наилучшим образом. Чтобы сделать это, мы должны идти в ногу с жизнью вместо того, чтобы бороться против неё. Чтобы быть с жизнью, нам нужно творить по закону - быть, делать, иметь. Жизнь идет именно в этом направлении:

БЫТЬ – ДЕЛАТЬ - ИМЕТЬ

В жизни у нас есть два варианта выбора. Первый - наслаждаться тем, что у нас есть сегодня и делать шаги по направлению к своей мечте. Второй - тревожиться о том, чего у нас нет, и концентрироваться на завтрашнем дне, бездействуя, и надеясь, что будет лучше. Другого выбора, к сожалению нет.

Теперь главное: получение того, что вы хотите, не изменит вашу жизнь на уровне бытия (осознания), так что не позволяйте тому, что вы имеете, определять, кто вы есть. Иначе завтрашние цели окажутся несостоятельными. Если вы завязаны на то, чтобы попасть куда-то или получить что-то для достижения счастья, вы будете в крысиных бегах до конца жизни. Вы будете действовать, исходя из гипнотического убеждения в том, что больше - значит лучше, и что лучше там, где нас нет. Отправляйтесь за тем, что вы хотите, но наслаждайтесь поездкой.

Заключение

Мой вопрос вам: А что вы делаете для того, чтобы обрести успех и благосостояние?

Если у вас ничего не получается, может, стоит воспользоваться проверенным способом?

А чего хотите вы? Или лучше сказать — а что вы теряете?

Литература

1. А. Симатов «Небесный Менеджер. Путь бизнес-сталкера» М. изд. «Профит Стайл», 2009
2. Шакти Гавэйн «Созидающая визуализация» Киев, изд. «София»
3. Рэнди Гэйдж «Почему вы ГЛУПЫ, БОЛЬНЫ и БЕДНЫ...»
4. Catherine Ponder. "The Dynamic Laws of Prosperity", Parker Publishing Co.
5. Дон Файлла «45-секундная презентация или 10 уроков на салфетках» М, Фаир 2009

КАК СОЗДАТЬ СЕБЕ ИСТОЧНИК ПАССИВНОГО ДОХОДА.

(Пассивный доход – это доход, который вы получаете, независимо от того, работаете вы или лежите дома на диване: деньги всё равно «капают»)

Хотели бы Вы получать от 500 долларов в месяц?

А 1000\$ и более?

Тогда вам необходимо следующее: ...

Информацию найдете на любом из этих сайтов:

<http://www.worldwiderejuvenate.ru>

<http://www.rejuvenatetour.biz>

<http://www.rejuvenate.cwahi.net>

Если будут вопросы – пишите, звоните. Контактная информация на сайтах.