Прямой эфир

Начало:

 Так друзья, смотрите, сегодня эфир ламповый. Это у меня возникла идея, я уже давно, кстати, это использую. Ламповый эфир – это когда, в моем понимании, тему задают участники и я не делаю никакие спичи, только вопрос – ответ. Поэтому, можете задавать как тему, так и вопрос. В целом, вопрос конечно, лучше. Это я уже всем рекомендую, своим подписчикам, кто меня знает. Почему я рекомендую вопрос? Потому что мои эфиры и собственно, моя личная персональная деятельность связана с наставничеством.

 Поэтому каждое соприкосновение с Вами должно идти через задавание вопроса, который беспокоит Вас, который Вас как-то продвинет по решению этого вопроса.

 Умение задавать точные вопросы, я этому обучаю прямо в эфире! Потому что, правильно сформулированный вопрос, мало того, вопрос, сформулированный в области своих задач, скажем так, есть, как бы проблема, но я лучше формулирую как точка роста. Потому что, у каждого проблема психики звучит как что-то такое, не сильно приятное.

 Поэтому, у каждого, если говорить экологично-психологическим языком; есть точки роста, точки, где Вам необходимо вырасти, и Вы про них прекрасно знаете, и для того, чтобы Вас как-то продвинуть по решению этих вопросов, Вам как раз и нужно задавать вопрос.

 По крайней мере, позиционирование моего канала, и собственно, моей деятельности, и моя сильная сторона, связана с тем, что я могу продвинуть людей и я, собственно, этим и занимаюсь, это моя профессия.

 Смотрите, как лучше задавать вопрос? Например: как мне решить то-то, то-то? Какой способ есть для того-то, для того-то…? Вот у меня есть вот это, но я не могу дойти до этого, до этого…? То есть, нужна конкретика: вот у меня есть жена, я все время в какой-то слабой позиции? Или наоборот: я развиваюсь, читаю, а жена - не хочет? То есть, нужны конкретные жизненные вопросы, понимаете?

 **Вопрос от зрителя 1:** как в Германии купить бальзам?

 **Ответ:** смотрите, бальзам не продается в Германии. Как я получаю бальзам? Мне его просто передают перевозчики. Найдите в Германии перевозчика и получите свой бальзам. Я, кстати, свою поставку получил, я сейчас еще везу себе бальзам.

 Ребят, кто не знает, я сейчас прохожу свой личный, персональный детокс. В Испании нету тех продуктов, которые необходимы, поэтому я потихонечку свожу сюда; и там я редьку привез, сейчас мне хрен приходит, антипаразитарка, то есть, я сейчас собираю практически всю аптечку, не медицинскую, прямо сюда везу; приходится везти, приходится договариваться для того, чтобы пройти тот детокс, благодаря которому я сейчас с Вами сижу.

 **Вопрос от зрителя-гостя 1:** как мне набрать людей в телеграмм канал, можете посоветовать?

 **Ответ:** для того, чтобы тебе набрать именно в телеграмм канал, существует несколько способов, это:

1) таргетированная реклама;

2) реклама у блогеров;

3) рассылка с помощью специальной технической программы.

Три основных ключевых способа.

 Так ребята, кто спрашивает про бальзам, речь идет о бальзаме Болотова, это разбавленная соляная кислота, которую я использую для повышения концентрации желудочного сока у себя в организме. Это часть детоксифицированой программы, которую я сейчас буду проходить. И, кстати, я так и не сказал самое главное, что, если вы хотите присоединится, вместе со мной проходить детокс программу, она скоро начнется, скоро будет прям анонс, поэтому оставайтесь в соцсетях, не забудьте!

 **Вопрос от зрителя-гостя 2:** так как у меня есть свой бизнес недвижимости, и я хочу помогать людям от чистого сердца, бесплатно, как мне начать создавать коучевый бизнес и где найти людей, которым я могу доверить, к примеру, свой курс?

 **Ответ:** смотри, тебе мой путь не подходит, потому что, я своей профессией занимался давно и я ее встраивал прямо в бизнес. На твой вопрос отвечу так; значит, скажи мне, скорее всего у тебя есть уже какая-то концепция как ты можешь продвинуть людей, как ты можешь чем-то помочь, правильно?

 Тебе нужно взять ближний круг людей рядом это: жена, брат, знакомый, друзья, то есть, тебе твои знания, которые ты якобы предполагаешь, что ты можешь помогать, тебе нужно «обтереть» об других людей.

 Садишься, например, кофе пить: «слушай, давай поработаем над вот этой темой! Какие у тебя там есть задачи? Какие у тебя вопросы?» То есть, вытаскивай с людей, даже если человек вот не хочет, но это ближний круг, ты можешь просто спросить человека, по отвечать на вопросы и в процессе разговора человек скажет о какой-то проблематике своей в жизни, в семье, на работе.

 И вот, на эту проблематику тебе нужно человеку давать какие-то рекомендации, по твоей какой-то жизненной стратегии, то есть методике: одного, второго, третьего, четвертого, то есть ближний круг сначала обрывать. На что нужно обратить внимание?

 В первую очередь ты начинаешь обращать внимание на то, что человек действительно хватает некие инсайты, важные аспекты, записывает и т.д.

 Это говорит о том, что, то, что ты знаешь, это реально помогает человеку. То есть, для человека, это может быть новая информация, человек схватил инсайт, потом тебя благодарит, и говорит: «Паша, вот реально, одно твое слово в этом вопросе, из всего, что мы говорили, прям круто сработало!», все и побежал делать!

 Ты сам должен замечать, максимально критично то, что ты говоришь людям, оно им ценно! Это люди тебе сами скажут!

 Следующим этапом, если ты это понял, ты просишь этих же людей, порекомендовать тебя, чтобы выйти на их ближний круг, то есть, сначала, ты отрабатываешь свой ближний круг, потом ты отрабатываешь ближний круг этих людей.

 Таким образом, у тебя соберется 5, 20, 30 человек, с которыми ты поработаешь. В конце каждого разговора ты должен спрашивать у людей: «Скажи мне, чем конкретно я тебе помог?» То есть, спросить у человека в конце встречи и человек скажет: «А вот ты сказал вот это, а я думал совсем по-другому. А вот это то, что ты знаешь, я там 10 лет об этом думал, а тут раз, ты дал мне решение!» То есть в конце встречи обязательно!

 Встречу тебе нужно записывать на диктофон или на телефон, чтобы потом оцифровать, но обязательно спрашивай разрешение у человека, что встреча будет записана. А зачем это нужно? Тебе потом нужно оцифровывать эти встречи, какой вопрос – ответ и так далее.

 Например, знаешь, что все свои эфиры, которые я сейчас провожу – они все оцифрованы! У меня есть целая библиотека знаний, по всем моим эфирам, по всем вещам, то есть у меня есть специально обученный человек или даже люди: это фрилансеры, которые это все оцифровуют.

 **Дополнительный вопрос от зрителя- гостя 2:** в принципе японял. Несмотря на то, что я развился, как в ближнем круге вызвать доверие?

 **Ответ:** смотри, у тебя позиция: ты учитель, так как ты рассказываешь, а тебе наоборот надо, тебе нужно попросить человека о помощи. То есть, ты говоришь: «Сережа, можешь мне помочь? Вот я запускаю новый продукт, я еще сам не знаю об этом продукте ничего, слушай, дай мне пожалуйста обратную связь?», все, человек сел за кофе, потому что ты его попросил помочь, поменяйся местами, то есть, так, ты типа учитель и хочешь кого-то учить, а сделай учителем своего собеседника. Поэтому тебе нужно свою гордыню поставить, условно говоря на полку, поднять немножко в своих глазах ранг человека, что бы он понял, что его попросили посоветовать. Все, и человек будет открываться.

 Первое правило коммуникации – чтоб человек открылся, ему нужно дать возможность дать тебе совет. Бери и делай!

 **Вопрос от зрителя 2:** очень правильно сначала стать полезным эффективно, проработать ближний круг?

 **Ответ:** Да. Абсолютно правильно, Игорь. Нет смысла двигаться куда- то. Сначала сделай ремонт у себя дома, а потом неси свою компетенцию каким-то клиентам. Сделай все косяки в своей квартире, а потом иди к живым людям нормальным.

 **Комментарий от зрителя:** полезно проверить свой ближний круг, они наконец-то раскроются в отношении к тебе.

 **Ответ:** да, это точно. Кстати, Павел, если ты еще тут сидишь, Игорь правильно говорит, получается ты еще дополнительно проверишь людей, как они к тебе реально относятся.

 **Вопрос от зрителя 3:** зачем париться о том, что о тебе думают нужно идти вперед к своей мечте и цели?

 **Ответ:** да, Владимир, Вы абсолютно правы, но понимаете как, когда человек начинает с нуля, это и происходит синдром «самозванца», потому что, не было, к примеру, человек Павел предполагает, что он может, это же его личное мнение, но это неправильная позиция, поэтому мнение всегда составляет оппонент; человек, то есть, твой продукт и что ты даешь, больше всего об этом тебе скажут другие люди, но не ты сам. Ты называться можешь кем угодно, но это ни к чему не ведет, то есть, ту ценность, которую ты даешь, люди тебе сами скажут.

 Зачем я каждый день практически пью разные напитки? Потому что я готовлюсь к детоксу. Это часть подготовки; специальная вода со специальными добавками, соки, фреши…

 Я бизнесмен, я за все время построил три компании, сейчас создаю еще проекты. Хотите обо мне больше узнать, заходите на мой сайт в background, там вся информация, как говорится, подноготная меня, можете со мной познакомится поближе. С удовольствием я с Вами тоже познакомлюсь.

 **Вопрос от зрителя 4:** как вы поняли то, к чему Вы стремились?

 **Ответ:** дело все в том, что как понять то, что я делаю именно ваше; понимаете, все зависит от отклика. Вот, например, если я учитель и наставник, это моя сильная сторона. Как я понимал, когда я это исследовал свои сильные стороны? Я постоянно вместо бизнеса, первой моей компании, я всегда коучил людей, вот как Паша говорит: «Я хочу коучить!», а я просто коучил постоянно всех своих сотрудников.

 И поэтому, первой моей компанией, первые мои проекты – они не были прибыльными, потому что нужно деньги зарабатывать, а не учить людей, но я все равно учил! Почему? Потому что, сильная сторона, ребята, она проявляется сама по себе. Вот она бежит у Вас впереди паровоза и это может быть вообще не связано с бизнесом.

 Поэтому, как я это понимал, я об этом догадывался, то есть, я внутри бизнеса это понимал, и я понимал, что эта сторона, вот это наставничество, коучинга и психологии; она у меня сильнее, чем предпринимательская. И именно по этой причине, я много времени сейчас уделяю именно обучению.

 Каждый из Вас очень много таких вопросов поступают, каждый из Вас может понять по себе, то есть то, к чему Вы стремитесь, именно Ваше, Вы узнаете тогда, когда Вы этим будете заниматься утром, днем и вечером, и даже ночью, и не будете уставать и у Вас всегда будет высокий уровень энергии. Вот когда я вот у себя это делал, то я это определял. В процессе я об этом не анализировал, но, когда я стал заниматься прямо анализам, упаковкой, маркетингом, мне пришлось в этом разобраться.

 **Вопрос от зрителя 5:** как найти первого хорошего сотрудника? Все хотят работать в больших компаниях.

 **Ответ:** это хороший вопрос, кстати, я бы слово сотрудник оставил, а слово «хороший» - убрал. Что значит «хороший» сотрудник? Это тот, который согласится на Ваши условия? Нет, Вам нужен не «хороший», а Вам нужен тот сотрудник, который будет закрывать Ваш функционал, понимаете, это первое, а если все эти люди хотят работать в больших компаниях, то Ваш проект для человека, должен быть некой первой ступенькой для реализации своих личных больших планов. Для того чтоб это произошло, Вам нужно каждому человеку продавать идею работать именно в Вашей компании, именно у Вас лично, Валерий, понимаете? Продавать эту идею, это не значит там рассказывать, «втюхивать», как по-простому.

 Нет, продавать это красивое слово, когда Вы горите реально своей идеей, рассказываете, как Ваш продукт или Ваша компания может изменить мир, и как люди, которые приходят к Вам, помогая Вам за деньги реализовывать планы и задачи, как они могут заработать вместе с Вами деньги. То есть, продает, на самом деле, Ваша уверенность, будет продавать.

 **Вопрос от зрителя 6:** какое твое виденье на этот год? Где можно было бы вложится на 2023 год?

 **Ответ:** вообще, есть определенные правила куда Вы вкладываете, есть масса предложений, но я бы Вам помог ответить следующим образом, если Вы не разбираетесь в том деле, в которое Вы вкладываете деньги, Вы свои деньги потеряете! Точка! Больше нету фраз для того, чтобы описать этот вопрос.

 Поэтому, я бы Ваш вопрос немножко переформулировал бы, то есть, какую тему бы я Вам не назвал, это бессмысленная информация для Вас. Вы и сами знаете все ниши, все темы, куда нужно вкладывать. Но если Вы в этой теме не разбираетесь: ну например, Вам предложили вложится и выкупить долю какого-то бизнеса, к примеру сеть аптек, если Вы этот бизнес не понимаете и вообще не понимаете как устроена внутренняя кухня, не понимаете, как просчитываются риски в роли инвестора, то Вы свои деньги гарантировано потеряете!

 Просто поверьте многолетнему опыту и насмотрености по людям, которые бездумно думая иллюзорно, что они начнут тут зарабатывать деньги вкладывались в компании, внутри которых было такое гнилье, не было построено финансовой модели, финансовой отчетности, просто эти деньги терялись, то есть, не работает эта тема.

 Смотрите, вот у меня в ленте, очень много про эту тему. То есть, то, что Вы делаете без пинка, то есть Вас этому не учили, но Вы это делаете, значит это Ваша сильная сторона. Вот тем, кому это вообще интересно, Вы можете зайти ко мне на сайт, найти кнопку background, это вторая кнопка сверху, и Вы найдете там документ, который называется «фундамент личности», я специально выложил, чтоб каждый человек смог посмотреть.

 Если Вы смоделируете для себя вот этот «фундамент», то есть, там написано практически все, все свои сильные стороны. Вы можете прямо скачать себе и посмотреть ее прямо у меня на сайте. Там есть цели, архетипы, роли, миссия, это все вытаскивали из меня разные эксперты, в том числе и я, и там есть сильные стороны, 5 суперсильных сторон, которые я для себя вытащил, опять же, от обратной связи своих подписчиков, клиентов, сотрудников и так далее.

 Поэтому, если Вы любите и готовы учить, то у Вас заложен талант наставника, учителя, и Вам нужно обязательно искать применение.

 **Вопрос от зрителя 7:** у Вас были в начале пути инвесторы, реальная помощь?

 **Ответ:** нет, не было. Знаете, что, Анатолий, к инвестору нужно обращаться, когда Вы хотите масштабировать быстро, а Вы не можете, тогда нужно брать инвестора.

 В большинстве случаев, предприниматель — это тот человек, который может грамотно придумать, как взять деньги с рынка. То есть, когда Вы можете с клиента взять деньги наперед, Вам инвестор не нужен!

 Зачем Вам делить компанию, отдавать какую-то долю и иметь целый пласт вопросов, который связано со взаимоотношением с инвестором, поэтому в начале пути или на середине пути, Вам не обязательно брать инвестора. Задайте себе такой вопрос: «Что Вы такого не можете сделать сами со своей командой, что Вам нужен инвестор?»

 **Вопрос от зрителя 8:** каким бизнесом занимались до коучинга, для понимания компетенции, в которых есть опыт?

 **Ответ:** смотрите, первое, я Вам могу сказать, что Вам тоже надо идти в background и посмотреть, где я работал. Мои основные компетенции, если так, коротко, это основные, это управленческая компетенция и систематизация, и автоматизация. То есть, условно говоря, любой бизнес, который я сам веду; я его веду таким образом, что через какое-то время, он становится систематизирован, и я, провожу автоматизацию так, что я могу посадить любого низкооплачиваемого сотрудника на контроль процесса и этот бизнес могу продать. Потому что он систематизирован, им может управлять любой другой человек. То есть у меня есть база знаний, которую я применял на всех своих проектах, которые позволяли мне продавать эти бизнесы, упаковывать это все во франшизу и так далее, а коучинг это больше любимое дело ,это не вопрос денег, это просто желание отдавать, желание учить, как раз то я рассказываю, что преподавание – это часть моей личности или субличности, которая проявляется через помощь другим людям.

 **Вопрос от зрителя 9:** работаю в компании полтора года, вроде норм, когда что- то не то, хочу что-то свое, как понять, что свое?

 **Ответ:** хороший вопрос, скажем так, если по-честному, то вряд ли у Вас получится с этого эфира понять, что свое. Я Вам могу дать технологии, я люблю технологии и вещи, которые будут работать при любом раскладе. Значит, технология простая, Вам нужно делать вещи, которые вот Вы предполагаете, что это Ваша и Вам нужно делать все методом перебора, понимаете, то есть , Вы не поймете Ваше или не Ваше, пока не начнете делать, то есть, только в действии, в первом шаге, во втором шаге, в третьем, Вы будете понимать Ваше или не Ваше, а кода Вы думаете об этом в голове, это не работает. Вот и все!

 Поэтому, когда Вы работаете в компании, таких, кстати, очень много вопросов, пытайтесь искать что-то свое, но, только Вам нужно делать какие-то физические реальные шаги. Другого способа я не знаю, это самый эффективный!

 Я, ребят, прокаченный предприниматель и читал много книг об инвестициях, это раз, плюс большая насмотреность по предпринимателям, то есть, за 5лет где-то 1000 предпринимателей через меня прошло, вот просто очень много прошло людей. Поэтому, все, которые потеряли деньги, люди очень иллюзорно для себя думали, что вот они инвесторы, типа очень крутые ребята, все они научились зарабатывать бабки и сейчас он будут приумножатся, то есть, их учат эти деньги распределять на разные корзины, на разных тренингах, но, если ты не разбираешься, например, как устроен бизнес, то ты туда не можешь вкладывать, тебя там обманывать будут, понимаете?

 Ответственность, когда ты вкладываешь в бизнес чужой, состоит в том, что ты полностью несешь ответственность как инвестор за свои деньги, то есть, если ты вложил не туда, не посмотрел, не знаешь эту нишу, не знаешь тренды, не знаешь, как должен работать бизнес, не можешь проверить документы, не можешь проверить финансовые состояния компаний – ничего не получится!

 У меня просто есть пример, успешных инвесторов, именно те, которые занимаются инвестированием в бизнес, так вот чтоб Вы понимали, что кроме партнерского договора, там есть договор с фаундером, что контролируется каждая транзакция, понимаете? Любое движение денежных средств контролится этим инвестором, а иначе, нету смысла, понимаете?

 То есть, условно, Вы находитесь с телефонами, Вам приходят все время смсски: сделан этот платеж, заплатили эти деньги, если этого в компании нету, то как Вы будете контролировать свои инвестиции? Как говорил Гай Риччи в фильме «Револьвер»: «Защищай свои инвестиции!» То есть, Вы свои инвестиции никак не защищаете, и поэтому, то, что Вы обладаете деньгами, то это ничего вообще не значит. Лучше тогда просто положить деньги в банк, они будут более сохраннее, правда, дохода будет меньше. Вот и все!

 **Вопрос от зрителя 10:** как найти правильную границу в отношениях с сотрудником, чтобы не быть слишком мягким или не быть излишне жестким?

 **Ответ:** Валерий,хороший вопрос, очень, смотрите, я отвечу на Ваш вопрос метафорой: руководитель – «солнце», и обожжет, и согреет; сотрудники – люди, они управляются контрастом, то есть, они не могут управляться и Вы будете слишком какой-то жестким, нет, Вы должны быть и жесткий, и мягкий, а выбираете это, в зависимости от того, насколько требует эта ситуация во взаимоотношении с сотрудниками. То есть, если все хорошо – Вы хороший! Если Вы «плохо», Вы превращаетесь в «тигра», то есть, нужно работать на контрасте.

 **Вопрос от зрителя 11:** а как понять, что это мои сильные стороны, могу ли я ошибаться?

 **Ответ:** да, конечно, Вы можете ошибаться. Это целое исследование, поэтому, я вот честно скажу, 5 лет занимался разными поисками, то есть, я очень много опросов, продюсеров прошел, которые занимаются упаковкой. Вы можете предполагать, но на Вас должны смотреть разные люди с разных сторон и вот те люди, которых Вы будете спрашивать, они все в принципе, более-менее будут говорить одно и тоже, в целом. Вот про меня всегда говорили: «рыбак», «предприниматель», с юмором «одессит», многие говорили, но везде через все эти опросы прослеживалась одна и та же нить; знаете какая? Нить наставника, учителя, преподавателя, вот как бы люди не говорили оно выглядит таким образом, понимаете, и нативно, имеется в виду невербально, тоже также, то есть скорее всего Вам интересно, я даже спрашивал у аудитории своей, то есть я могу упаковать мысль, преподнести мысль, потому что у меня встроен навык при рождении, не то что я там его развивал, и платил там деньги за это, нет! Это все очень нативно, это все дано Господом Богом при рождении.

 Поэтому, поиск сильных сторон он не сложный, то есть Вы сможете спросить у близкого круга, но четкое понимание куда Вам двигаться, по какому пути, это уже некое исследование, так я исследовал сам это 5 лет, и я нигде не мог найти, какую-то прям методологию, что б я вот взял и прошел, мне пришлось изобретать самому. Но теперь я знаю и могу помочь другим людям!

 Один из моих сильных навыков это – определять суперсилу в других людях, он у меня кстати, записан в моем «фундаменте личности». То есть, благодаря, вот развитому этому навыку, я могу определять, когда я знакомлюсь с человеком, почему у меня, например, хорошие результаты в бизнес коучинге, потому что я вижу, что человек занимается вообще не тем делом, которым надо и я ему помогаю, я ему определяю, каким бизнесом или что ему нужно делать в этом бизнесе. Например, вот сегодня был предприниматель, договорились с ним на бизнес коучинг – то есть, он «человек-хаос», а пытается управлять компанией! Нереально ему построить систему вообще, понимаете? Я ему рекомендую: «тебе нужно найти администратора, тебе нужно найти партнера с системными навыками!» Это обычная рекомендация!

 **Вопрос от зрителя 12:** можно ли копировать другой бизнес?

 **Ответ:** я сейчас на это вопрос дам очень крутой ответ! Я записал на эту тему ролик расскажу своими словами, есть такая компания «Коника» и «Кодак», которые Вы 100% слышали, на сегодняшний день компания «Кодак» - банкрот, компания «Кодек» существует. Каким образом все это получилось: очень давно компания «Кодак» была лидером рынка, а компания «Коника», они молодая перспективная компания, просто тупо повторяли все, что делала эта компания «Кодак», вот просто повторяли шаг за шагом, те технологии, к чему это привело? Этот «Кодак» компания развалилась, а «Коника» существует по сей день. Вернее, так сказать, она не развалилась, в какой-то момент стала банкротом, и я не знаю, чем она занимается. Компания «Коника» очень сильно представлена во многих областях техники.

 Поэтому, можно или не можно, нету никакой вещи типа там экологично или не экологично, в бизнесе дозволено все, кроме какого криминала! Поэтому моделируйте другие бизнесы! Ну например, Вы ж не будете обижаться на сотрудника… Нет, ну конечно Вы будете обижаться на сотрудника, который взял и открыл нечто похожее, но этого ничего противозаконного нету здесь, понимаете? Это вопрос морали!

 **Комментарий от зрителя:** прям-таки думал, но потерял все свои инвестиции.

 **Ответ:** да, особенно, кстати, потеряли все инвестиции инвестора, которые вкладывались в компании и вот форс- мажор – война, вот я прям знаю нескольких людей, у которого в портфеле 15 компаний было: то есть магазины, магазины-техника, инфо-бизнесы и так далее. Очень много компаний просто обанкротились или же там человек не следил за отчетом компании, вот и все!

 «Деньги там, где ты есть», запишите, ребят! А еще вот мой учитель подарил вот такую фразу: «Не ищи выгоды за 100 ли»! То есть не ищи выгоду за «далеко», когда тебе невозможно, например, у Вас бы открыли компанию или инвестировали в компанию и компания где-то находится далеко или Вы управляете компанией в которой далеко, не ищи выгоды за 100 ли там, где нет тебя, там нет твоих денег и деньги твои есть там, где ты есть, вот все туда же.

 **Комментарий от зрителя:** я тоже превратил хобби в бизнес 11 лет назад, согласен с Вами, не леску рубишь, а фишку.

 **Ответ:** хобби – это показатель того, что Ваше хобби, это сильная сторона, если это превратить в бизнес, то это респект! Вы никогда не будете выгорать, это будет дело Вашей жизни!

 **Вопрос от зрителя 13:** в бизнесе нужно ли принимать знакомых подруг, родственников?

 **Ответ:** ну я думаю, Камилла, вопрос очевиден. Я думаю, что лучше этого не делать, но я скажу свое мнение, на старте бизнеса, как правило, лучше брать знакомых, друзей, подруг, это на запуске, только одна маленькая ремарка: неизвестно в каких отношениях Вы останетесь после того, как этот стартап пройдет, и Вам нужно будет этих людей убрать, вот и все! Потому что, в системе они уже работать не будут!

 Кстати, ребят, у меня есть клуб платный, 50$ в месяц, который вот сейчас набирается, я Вам рекомендую тоже зайти на сайт посмотреть условия, какая программа, Мы сейчас с командой готовим прям начинку, что-то будет. Поэтому, он уже есть.

 **Комментарий от зрителя:** два моих помощника ушли от меня и открыли свои дела, больше года на рынке не продержались, опыта мало.

 **Ответ:** да-да, все правильно, это нормальная тема, у меня даже ролик на эту тему, то есть, смотрите, вот это вот проблематика почему уходят? Ну уходят, потому что хотят денег! То есть людей понять можно, но есть одно большое, но, что, когда они работали ассистентом, например у Владимира, это была одна роль, это помощник, и они были крутые, и себе, наверное, нарисовали уже «золотые замки», что они будут и все знают – это гордыня ребят!

 Когда им приходится работать самостоятельно – это другая роль! Переход от роли наемного в роль предпринимателя, она не может пройти! Роли предпринимателя не было наработано, помощниками они стали благодаря Владимиру, ну и у кого есть ассистенты, это благодаря ему они стали помощником, а теперь они думали, что они станут предпринимателями сами по себе, думая и рассчитывая только на себя. Поэтому, я считаю, что максимально глупые поступки людей, которые, на мой взгляд, у меня тоже таких примеров было очень много, которые уходили и потом терялись, не знаю, где они, что они, не вытягивали, потому что, они хотели работать в другой роли, но сами этого не знали.

 **Вопрос от зрителя 14:** а что, если как дивергент, непонятно какое направление у меня, это плохо?

 **Ответ:** почему плохо? Если деньги приносит, то хорошо! Че плохо? Нету такого, то есть, смотрите, ребят, бизнес — это прагматика, если это приносит деньги, бизнес экологичен, у Вас нету кассовых, это отлично!

 **Вопрос от зрителя 15:** можно тебя взять на работу?

 **Ответ:** да, меня можно взять на работу. Значит, каким образом меня можно взять на работу? Значит, крупный бизнес берет меня в качестве штатного бизнес-советника в свои бизнеса. Вот Вы меня можете взять на работу! То есть если мне будет интересно работать, то есть, это работа не только с Вами, это работа полноценна, то есть я становлюсь, это новая опция, очень трендовая, кстати, то есть, я Вам помогаю просто преодолевать, те задачи, с которыми сталкивались лично Вы, и собственно, Ваш бизнес и помогаю еще Вашей команде и Вашим сотрудникам работать на благо, помогаю Вам создать бизнес максимально эффективный, прибыльный. Поэтому, можете! Любой может, но только это должно быть интересно!

 **Вопрос от зрителя 16:** что для Вас деньги одним словом?

 **Ответ:** хороший вопрос, смотрите, я бы так сказал, деньги – это, вернее количество денег, основной показатель ценности Вас как человека, как предприниматель, как эксперта, чем больше у Вас денег, тем больше Вы ценны этому миру. Если Вам все время денег недостаточно, значит Вам нужно серьезно задуматься над той ценностью, которой Вы отдаете в мир. Это, кстати, вопрос ко всем, кому недостаточно денег! Поэтому, деньги, это результат Вашей проявленности в этом мире! Чем больше Вы зарабатываете, тем больше Вы полезны через себя лично, через свой личный бренд, через свою компанию.

 **Комментарий от зрителя:** недостаток превращения хобби в бизнес, это то, что уже не совсем хобби, а бизнес!

 **Ответ:** да, уже как хобби, ты к нему, конечно, не будешь относится. Да, это правильно! Классная, кстати, фраза! Респект!

 **Вопрос от зрителя 17:** можно ли с клиентом переходить в дружеское общение, не общаясь на Вы?

 **Ответ:** ну понимаете, как сказать… Смотрите, если вы лично работаете с клиентом, вот прям напрямую, да, взаимодействуете, то у Вас должны быть четко выстроены отношения. Вы – эксперт, человек – клиент! Там есть четко распределенные роли! Как только вы захотите с человеком дружить, это уже будет смешивание ролей и иногда, кто-то из вас, либо вы либо, клиент будет переходить границы. Например, клиент скажет: «А можно мне заплатить позже? А можно мне вообще не платить? А можно мне какую-то непомерную скидку?», и так далее.

 То есть, переходя на суперличное общение, Вы сами даете клиенту повод, чтобы он Вас «отымел» немножко, да, потому что, Вы сами будете не правы, потому что вы сами нарушили роли. Нужно держать границы! Можно переходить с клиентом, на более близкие отношения, я считаю, только в одном случае, когда взаимодействие с клиентами осуществляете не вы, а ваша компания, тогда Вы, как, просто, учредитель или директор, просто общаетесь, потому что, вам с человеком это нравится, но рабочие все отношения, то есть, клиентские отношения с компанией, Вы выделяете как отдельно. Не надо смешивать роли!

 **Вопрос от зрителя 18:** лучше иметь несколько хобби для тела для зарабатывания души и для обучения?

 **Ответ:** да, лучше иметь несколько хобби. Я согласен полностью!

 **Вопрос от зрителя 19:** как найти себя в профессии?

 **Ответ:** ну я уже отвечал, первое, идете в ленту смотрите все ролики. Если коротко, вообще, как найти себя? Смотрите, нужно жить по технологии проверки гипотез: «Так, кто я? Я продавец?! А ну-ка попробую! Я продажами могу заниматься, я могу этим заниматься, я могу этим, а, я и вот этим могу заниматься? Вот этими, вот этими…»

 Надо пробовать! Менеджер по продаже? Работаете и смотрите! Только в деле вы можете найти себя, понимаете? Чем больше, быстрее, Вы переберете все варианты, тем быстрее Вы поймете, что вот то, чем вы именно сейчас занялись, именно Ваше. Поможет, только, Вам в этом ускориться, это общение с родителями и близкими людьми, с которым, Вам нужно зайти с одним вопросом: «Скажи пожалуйста, мама, папа, а как ты меня видишь? Кем ты меня видишь?» Эти люди знают вас больше, то есть чтобы вас немножко натолкнуть: по какому пути пойти? Немножко сократит время.

 **Вопрос от зрителя 20:** большая конкуренция, что можно предпринять? Ваша точка зрения.

 **Ответ:** смотрите, Анатолий, я так считаю, чем больше конкуренция, тем больше у Вас возможностей. То есть, если есть конкуренция в рынке, значит там есть деньги, если там есть деньги, значит Вы всегда можете свою долю рынка увеличить, какой-то кусочек пирога откусить. Вот и все! Поэтому, шаг номер один: изучаете всех ваших конкурентов, что они делают, как там, этот такую скидку дает нам и так далее тому подобное. И, пробуйте придумать мозговым штурмом, что Вы можете дать такого что не дают ваши конкуренты? Это два! И три, для того чтобы Вам работать с вашими конкурентами, Вам нужно понять одну вещь; что вас будут покупать, либо вас, либо вашу компанию, только тогда, когда ценность того, что Вы предлагаете, превысит цену этого продукта, то есть, продает ценность, достаточно известная формулировка; я думаю, что вы и так это слышали, то есть ценность, понимаете?

 Ценность, если по-простому: я продаю этот пульт! Ну и также, продают эти магазины, цена - 10$, но я его буду продавать за 15$, точно такой же пульт, и буду говорить, что у меня на этот пульт есть обслуживание, через два года я его просто поменяю, у меня скорость, там, замена, там, такая-то, такая-то… То есть, то, что они дают эти конкуренты. Конкурентами просто продают, а я даю дополнительную ценность; плюс-минус той же самой цене.

 **Вопрос от зрителя 21:** что по менеджменту почитать, посмотреть, изучить? Можете порекомендовать?

 **Ответ:** смотрите, скажу честно, значит, то, что касательно менеджмента. Есть 2 – 3 человека, у которых я учился: это Тарасов, это Фридман, и очень рекомендую почитать Ден Кеннеди «Жесткий менеджмент», вот, не факт, что вы его будете применять, потому что, это американская литература, но, понимание Вам это даст определенно. Поэтому, рекомендую!

 Смотрите, ребят, те, кто занимается вообще продажей, всегда есть в любой теме какой-то фундамент, фундаментальные вещи, азбука, банальными как менеджменте, то есть определенные, там, правил 20, которые Вы можете применить, и оно будет работать. Вне зависимости того, как Вы их применили. То, что касается продаж, я, кстати, люблю продажи, тоже моя сильная сторона. Поэтому, в продажах есть самый фундаментальный приз, что покупают люди? Они покупают цену, а не стоимость!

 Американская книга Ден Кеннеди называется «Жесткий менеджмент». Но это для понимания взаимодействия с людьми! Очень хорошая книга! Она очень отрезвляет, но в нашей славянской ментальности, надо чуть-чуть по-другому, но, общее понимание дает. Читайте Фридмана и Тарасова — это базовая литература.

 **Вопрос от зрителя 22:** чем отличается бизнес от предпринимательства?

 **Ответ:** это очень крутой вопрос! Сейчас на него отвечу. Смотрите, предприниматель и бизнес, то есть, предприниматель, создает себе свое рабочее место, потому что он находится внутри бизнеса. Это понятно, мы на эту тему очень, ребята, много с Вами говорили и практически каждая консультация малого бизнеса начинается с того, что собственник находится внутри бизнеса и является самым большим ограничителем,

 Бизнес же, когда вы относитесь к бизнесу — это актив, который Вы создаете, в котором Вы не работаете, понимаете? Вы перерастаете из предпринимателя в бизнесмена, когда вы поработали со своим мышлением, это означает то, что Вы строите свою компанию так, чтобы она могла быть продана, в случае чего-либо, Вы работаете на капитализацию, Вы работаете и строите этот бизнес, потому что, каждый год он стоит дороже, дороже и дороже. Вот вся и разница!

 Поэтому, сначала все становятся предпринимателями, потом обучают, это обязанность! Иначе, если они залипнут в предпринимательстве, это путь к выгоранию, поэтому, и нужно учить управление, систематизацию или искать партнеров, которые это могут, для того чтобы внутри этого бизнеса вы не работали, в какой-то момент.

 **Вопрос от зрителя 23:** а как же правила бизнеса, что все должно замыкаться на тебя?

 **Ответ:** я вообще, про это, Алексей, не слышал. Я не знаю это правило бизнеса. Наоборот, смотрите, но Вы сами порассуждайте, если все зависит от вас, то вы получается узкое горло вашей системе. То есть, Вы не сможете так работать долго, Вы самое большое ограничение.

 Работать нужно так, чтобы ваш бизнес от Вас не зависел в какой-то момент. Бизнес создается для того, чтобы эта структура приносила тебе деньги, вот, а предпринимательство ты создаешь для того, чтобы придумывать там что-то новое, там какие-то идеи и так далее. Поэтому, бизнес, это чуть другое.

 Это скорее всего все-таки ограничения, если замыкается на себя. Любой руководитель, у него есть пропускная способность. То есть он не может управлять больше определенного количества человек, однозначно, и как правило, руководитель и предприниматель, находясь внутри своих бизнесов, они являются самыми главными ограничителями что этот бизнес не растет или предприниматель этот не растет.

 Поэтому обязательно изучать делегирование и обязательно, как только появляется более-менее понятный процесс, у меня есть правило, железобетонное: как только я понимаю процесс, я это делегирую сразу. Делегировать можно только то, что ты понимаешь.

 **Вопрос от зрителя 24:** сейчас пошел какой-то «бум» на инвестирование трейдинг, ваше мнение, это будущее?

 **Ответ:** смотрите, трейдинг, мы тоже изучаем, ну, то есть, не я изучаю, а мой партнер в направлении крипты. Я не обладаю экспертным мнением. Я доверяю своим партнерам. Он говорит, что, когда, наконец-то, в Украине включат свет, мы этим проектом, прям будем серьезно заниматься. Если этим заниматься, там можно грамотно, нормально зарабатывать.

 «Бум» на инвестирование. Почему? Потому что много свободных денег и куда их девать непонятно, вот пошел «бум» на инвестирование, но, не факт, что все инвестиции для инвесторов будут с профитом.

 **Вопрос от зрителя 25:** переехал в новую страну, вообще на другой конец земли, здесь все по-другому и начинать надо все с нуля. Какие есть советы?

 **Ответ:** смотрите, таких вопросов, на самом деле много, ответ в целом один – Вам нужно найти проводника, люди, которые там живут. Идеальный вариант, это когда вы находите предпринимателя, руководителя и идете к нему личным помощником. Заходить можно по-разному, я вчера приводил пример, то есть, станьте садовником, станьте стричь газоны, зарекомендуйте себя ответственным человеком, но, у человека, у которого есть предпринимательство, бизнесмен. Если Вы устроитесь к такому человеку, то вас заметят.

 Как моему хорошему клиенту, он в Германии устроился садовником, а сейчас он руководит сетью магазинов по продаже одежды. Это рабочая модель, Артур, главное не теряйте надежды и вам нужно просто понимать технологию, «как с нуля все начинать»? То есть Вам нужен проводник. Без проводника, это: долго, непонятно получится, не получится, языковой барьер, ментальный барьер, в общем, масса вопросов. Вам нужно использовать технологию «прислонитесь к своему проводнику».

 **Вопрос от зрителя 26:** как реагировать на критику?

 **Ответ:** смотрите, Анастасия, Вы пока не знаете, какой ключевой силой обладает критика, Вы пока не знаете, вот до вот этой минуты. Сейчас я вам скажу как нужно, Вам не реагировать на эту критику нужно, а вам нужно мотивировать людей, чтобы они наговаривали больше на вас, да, и использовать этот инструмент. Для чего? Для понимания того, что же все-таки, какую критику вам дают; ну то есть сухо и прагматично. То, что вы обижаетесь, это понятно, потому что вы не знаете полезность этого инструмента. Полезность этого инструмента оценить просто невозможно, понимаете? Вы должны благодарить тех людей, которые Вас критикуют, потому что в этом находится «золотое зерно», которое Вы вытащите! Потому что люди просто так вас не критикуют! Они говорят какую-то вещь про Вас, и Вы должны увидеть, какую часть личности Вам нужно докачать, прокачать, понимаете? Эти люди «золото»! Просто начните смотреть на это немножко по-другому с другой стороны.

 Поверьте мне, как только вы вычлените из этого словесного потока в вашу сторону какие-то основные позиции и реально, вот просто, без гордыни будете думать, что хотел сказать человек, я даже может быть, переспрашивать, перезадавать вопросы, как он это видит, как он это понял, почему так ему хочется сказать об этом и так далее.

 Найдите в себе, фактически, в этом есть точка роста. То есть, вы реагируете на критику именно потому так, что есть глубокое непонимание этого инструментария.

 **Вопрос от зрителя 27:** сколько успешный бизнес должен зарабатывать по процентам в год?

  **Ответ:** я думаю, что, если у вас рентабельность будет хотя бы 10-15%, то это уже хорошо.

 **Вопрос от зрителя-гостя 3:** сколько времени инвестировать в саморазвитие, в бизнес и сколько в семью, правильно распределить чтобы на всех хватило?

 **Ответ:** это очень хороший вопрос. Смотри, все зависит от жизненной стратегии, не тебя, а целой семьи. Куда вы движетесь, как семья, полностью понимаешь? То есть, предположим, твоя семья движется к благосостоянию, в котором вы себе можете позволить, практически все, что угодно, и это цель вашей семьи, не твоя цель, а вашей семьи. Что значит Вашей? Это значит, что твоя жена и твои все дети, полностью поддерживают тебя в этом вопросе. Они понимают, ради чего ты работаешь и готовы мириться к твоему отсутствию в то время, когда им хочется.

 Поэтому, когда я рекомендую составлять дорожные карты, учитывая интересы семьи и прорабатывать именно цели семьи; какие цели семьи вообще присутствуют, и есть ли они? То есть, твои цели и жены цели, это одно, а какая цель у твоей семьи всей, в принципе?

 Еще раз, инструмент, что такое цели семьи? Вот, задумайся, каковы цели твоей семьи: куда плывет твой корабль? К чему он приходит? Что вы строите, как семья? Ты рассуждаешь линейно. Должна быть общая направленность семьи в чем-то, тогда тебя люди будут понимать и тогда тебе легче будет с ними договориться о том, что ты сейчас, например, запускаешь компанию и в течение года тебя будет мало. И люди на это будут нормально воспринимать! Вот это и есть весь баланс, а если ты сам решил, что ты делаешь эту цель, потому что, это только тебе нужно, ну тогда тебя поддерживать не будут.

 Смотри, я когда понял, что я все свое рабочее время в жизненное время, трачу на работу, я стал учиться, как это делают люди, предприниматели толковые, все что я накопал, это есть такое заветное слово, это делегирование, и поэтому, я изучил досконально этот инструмент. Как только я понимаю, что мне делегировать, я это все сразу делегирую, вот все подряд, покупка билетов, там, какие-то уборки. То есть я занимаюсь только интеллектуальной работой, понимаешь? Если мне надо там, к примеру, бизнес, чтобы я в нем был меньше, я думаю над тем, как мне делегировать, как мне назначить операционного управляющего, как мне с ним договориться, чтобы не работать внутри бизнеса. То есть, это вопрос технологии.

 Когда ты строишь бизнес, то, ты тогда подыскиваешь в этот бизнес операционного управляющего СЕО, который может им управлять без тебя и в этом есть свой талант.

 **Вопрос от зрителя 28:** как правильно торговать потенциальными покупателями продуктов?

 **Ответ:** смотрите, Валерий, торговаться, ну скажем так, если вы спрашиваете про скидки, то скидки уже умерли. Лучше всего торговаться с помощью дополнительного бонуса, если человек хочет купить у вас продукт и требует поторговаться, то лучше, чтоб он купил этот продукт по той же самой цене, но дополнительно Вы даете еще что-то как бонусом, скидка заменяется дополнительной продажей, что-то бесплатно. То есть, Вы покупаете у меня пульт, вы со мной торгуетесь. Дайте мне его, там, за 5$, хотя он стоит 10$, а я вам говорю, смотрите, давай так, я тебе отдаю его за 10, но вместе с этим пультом, я тебе буду приносить неделю подряд вот этот стакан с виноградным соком, понимаешь? Вот что значит дополнительная ценность. Мне он ничего не стоит, а стоит только моего внимания. Это метафорический пример, как лучше всего торговаться, и чтобы Вам не сбивали цену.

 Просто понимаете, ребят, нужно всегда расширять картину мира свою, то есть на один и тот же вопрос, можно посмотреть с разных углов. Вот и все! То есть линейное мышление, ребят, сегодня — это очень ограниченное мышление, которое мешает развиваться и зарабатывать деньги. Поэтому нужно прокачивать мозги!

 **Вопрос от зрителя 29:** что такое дорожная карта?

 **Ответ:** Юля, дорожная карта — это само слово дорожная карта, дорога — это линия времени, где расставлены задачи, цели: в январе это сделать, там феврале это реализовать, в марте это реализовать, то есть полностью Ваша дорожная карта, это инструмент, который позволяет контролить Ваш проект, Ваш бизнес, что угодно. Я этим инструментом пользуюсь мои ученики очень успешно.

 **Вопрос от зрителя 30:** посоветуйте пожалуйста книги или статьи по расширению мышления что бы не думать линейно?

 **Ответ:** смотрите, нету книги о том, что на эту тему. На самом деле, я просто дам Вам простой инструмент. Вот вы столкнулись с какой-то задачей, например, да, это тренировка, это навык, на самом деле, про то, что я говорю. Вам нужно задавать себе вопрос, постоянно один и тот же; как, то же самое, я могу сделать про другое? Как, то же самое, могут и делают другие люди? Как я это могу перетрансформировать, понимаете? Вот вы столкнулись, допустим, меня критикуют, что из этого я могу вытащить больше? Что за этим стоит? Что стоит между строк? Как я могу это использовать? Это коучинговый инструмент, все что я говорю, поэтому вы сами можете сделать, в книгах этого нету.

 Я не нашел еще ни одной книги, где Вам будет писать, как расширять свою картину мира, кроме путешествий, поэтому все что я вам сказал, на этом этапе Вам достаточно. Книга вам только запудрит мозги. Сделайте тот инструмент, который я вам говорю, вот я вас уверяю, возьмите сделайте, возьмите напишите, отправьте мне в Инстаграм, я еще дополнительно Вас усилю, я вас поддержу в том, что это «золотое зерно», главное не расстраивайтесь, как будто, это пишут не про вас.

 **Вопрос от зрителя 31:** а как же делегировать если Бюджет ограничен?

 **Ответ:** смотрите, Алексей, я понял о чем вы говорите, дело все в том, что вы очень большое значение даете слову делегирование, оно, конечно, нужное, я это понимаю, но, поверьте мне, если возьмете девушку с административными навыками, у которой железные яйца, такие есть, именно девочку, не мальчика, а девушку, и скажите ей, какие контрольные точки в своем бизнесе вам нужно контролировать, Вы гораздо выиграете, потому что, этот сотрудник будет вам дешевле, чем какой-то руководитель, поверьте мне, просто вам нужно это немного понимать, эту тему.

 **Вопрос от зрителя 32:** почему девушку с железными яйцами? Почему не мальчик?

 **Ответ:** потому что, девушки-администраторы - контроллеры процессов. По статистике, работают гораздо лучше, чем мальчики. Вот и все! Почему? Потому что, контроль процессов основан на женском психотипе, для мужчины важно одно достижение, но большое, а женщине важно много маленьких достижений, но часто, понимаете, этом разница между управленцами-женщинами и мужчины. Женщина смотрит мелочи, а мужчина смотрит глобально. Вот в этом-то и весь ответ на этот вопрос!

 **Вопрос от зрителя 33:** мне интересно, какие нужно задать вопросы себе в первую очередь?

 **Ответ:** смотрите, я вот в эфире, прям дам пару вопросов, прям мощных, вот, смотрите, запишите себе: почему Вы еще не реализовали то, что хотите? Какая выгода Ваша в том, что Вы еще это не реализовали? Если вы честно ответите на эти вопросы, ребят, Ваша жизнь может очень сильно изменитьсяв лучшую сторону.

 Так, ребят, классно все, нереально провели, я сам кайфанул на самом деле, прям вообще круто, вот, и это все благодаря Вам, потому что, есть хорошая энергетика, есть мудрые правильные вопросы, есть люди, которые ищут, хотят получить на это ответ, и когда возникает такая синергия, я чему-то учусь, и вы чему-то учитесь. Это очень важный момент, понимаете? Есть такая классная фраза: «и у врага дозволено учиться».

 Поэтому, классно, что есть такой инструмент, как Тик Ток, который, может с помощью своих алгоритмов. собрать единомышленников и можно провести классно время, реально, наша аудитория всегда с Вами! Круто.

Ну вообще, моя аудитория – это, люди, которые на пути к своему развитию, к своей самореализации и собственно, на пути к своим деньгам. Здесь Вы точно сможете поднять свои доходы, однозначно, и найти наконец-то, свою самореализацию, в чем она, постепенно, слушая ролики, приходя на эфиры, задавая вопросы. Ну возможно, и беря, еще какие-то консультации персональные. Всё, ребят, давайте, всем респект!