

УДК 159.9
ББК 88.52
Б19

Бакиров, Анвар Камилевич.

Б19 Успех. Естественный отбор. 425 инсайтов для работы, отношений и жизни / Анвар Бакиров. — Москва : Эксмо, 2020. — 416 с.

ISBN 978-5-04-108964-1

Новая книга Анвара Бакирова о достижении успеха во всех сферах жизни, от работы до отношений. Но вы не найдете здесь легких рецептов! Главный секрет саморазвития, который лучше узнать как можно раньше: быстрого успеха не существует! Но есть эффективные стратегии, которые помогут достичь желаемого и сохранить результат навсегда. 425 инсайтов и техник не только подскажут, как действовать и куда направлять энергию, но и научат наслаждаться процессом на пути к цели.

УДК 159.9
ББК 88.52

© Бакиров Анвар, текст, 2020
ISBN 978-5-04-108964-1 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

*Два быка — молодой и опытный —
стоят на пригорке.
Внизу пасется стадо коров. Молодой:
— А давай быстренько сбегает вниз
и возьмем по коровенке!
— Нет, мы спустимся медленно
и возьмем все стадо.*

ОГЛАВЛЕНИЕ

В качестве введения	9
Ты и деньги	11
Деловой подход	36
Как устроена магия?	75
Сталкинг — охота за силой	108
Сила разума	165
Точка покоя — источник счастья	220
Баланс и сила	263
Правильный настрой	304
Искусство влияния	331
Любовь и близость	375
Вместо заключения	413

В КАЧЕСТВЕ ВВЕДЕНИЯ

1.

Если верить лозунгам, которые звучат отовсюду, люди хотят иметь побольше вещей, востребованности, впечатлений, а еще жить насыщенно, осмысленно...

Но чем больше я смотрю на свою жизнь, тем отчетливее вижу, что люблю пустоту. Как говорил Пелевин: «в наших квартирах промежутки между вещами стоят дороже самих вещей».

Сознательно или бессознательно, но я делаю все, чтобы пространства вокруг было больше.

Моя жизнь напоминает атом. Вы же в курсе, что если бы ядро атома имело размер футбольного мяча, то ближайший электрон носился бы по всему стадиону?

Я делаю так, чтобы у меня было мало клиентов. Встречи я кучкую, чтобы освободить время на что-то другое. Плотный график — явление строго временное. Обязательных ритуалов — строгий минимум.

И да, я могу не отключать звук на телефоне: мне звонят исключительно редко (смело завидуйте).

Возможно, это диагноз. Но именно в режиме максимальной пустоты, ненасыщенности, свободы, одиночества и простора вокруг ко мне приходят идеи для регулярных статей.

И пустая голова — необходимое условие, чтобы ухватить что-то реально интересное.

Мне не нужно «много» — я хочу, чтобы «мало»! Обязательное должно быть обязательно, но пусть его будет мало или еще меньше.

Насыщенные шесть недель, в которые я много учил и училась, в плане творчества оказались почти бесплодными, и теперь я буду отдыхать.

Пустота между ядром и электроном — моя природа.

2.

В двадцать лет мне нравилось верить, что я все могу. В сорок я все больше пропитываюсь идеей обратной. Что у моей силы есть границы и пределы. И что полезно их знать и учитывать. Старательно держать себя в рамках.

Чтобы мочь больше. Потому что отвертка хороша для заворачивания шурупов и бесполезна, когда забиваешь ею гвозди. Пытаешься.

Мой главный инструмент — разум. И он плохо работает, если я устал, голоден, напряжен, зол, перегружен или напуган. Поэтому я стараюсь хорошо выспаться, находиться в тишине, покое и комфорте, давать голове достаточное время, кормить ее отборной информацией...

Не надо подвигов! Оставайся в своих пределах, и организм выдаст максимум! И если кому-то нравится то, что получается у меня, причина именно в этом. Соваться всюду, испытывая себя на прочность, — причуда молодых.

3.

Мои клиенты — люди разумные. И это не комплимент, а констатация факта. Чужие клиенты могут быть душевными, чуткими, бесстрашными, яркими... А мои — разумные. Склонные думать. Любящие ясность.

Предприниматели. Юристы. Бухгалтеры. Финансисты. Программисты.

Скорее всего, потому, что я сам такой. Ведь я в базе математик-инженер из Бауманки. У меня нет эффектных баек. Я не пишу о своих переживаниях. Мало «ухтыкаю», склонен разяснять.

Так что со мной остаются разумные, способные оценить идею.

А еще они не пациенты. Им может быть трудно, но спасти их не нужно. Ибо я не доктор, а таки инженер. Мне интереснее поднимать с нуля в плюс, чем вытаскивать из минуса в ноль.

Так что помогу я не всем, а только здоровым и умным.

ТЫ И ДЕНЬГИ

4.

- Мне не хватает денег.
- А что ты сделал, чтобы хватало?
- Как что? Я на работу хожу.
- И?
- Зарабатываю.
- Хватает?
- Нет, я же сказал.
- А что ты сделал, чтобы хватало?
- А что тут можно сделать?
- Ничего? Тогда привыкай к нехватке.
- Но не я же решаю, сколько мне платить!
- А кто?
- Так по должности положено.
- А от чего зависит твоя должность?
- Наверное, от квалификации... И связи нужны!
- И откуда они берутся?
- Ну, повезло кому-то...
- В смысле?
- Дружили с детства или родственники...
- Ты о связях?
- Да.
- А дружат только с детства?
- Нет, конечно.
- Но ты дружить не умеешь и не хочешь...
- Почему это? Могу.
- То есть для связей ты кое-что сделать можешь?
- Ну, могу.

- А делаешь?
- Нет.
- Потому что денег с избытком?
- Да просто не задумывался как-то...
- Да, легче жалеть себя, чем думать.
- Но я же обратился за консультацией!
- Умничка! А делать-то что будешь?
- Искать возможности подружиться с теми, кто повыше.
- Хорошо. А связей достаточно для повышения?
- Ну... Еще квалификация нужна.
- И откуда она берется?
- Надо учиться.
- Будешь?
- Блин! Как сложно-то все!
- Выживать без денег легче?
- Так тут и выживать, и в карьеру вкладываться надо!
- Согласен, не напрягайся. Водка, сериалы, лента новостей — вот, куда надо инвестировать свое время!
- А как не сорваться?
- Никак. Срыв почти гарантирован. Вопрос в том, сможешь ли ты продолжить после срыва? Да еще и много раз подряд.
- Как это?
- Ты, когда ходить учился, без падений обошелся?
- Нет, наверное.
- Думаешь, с тех пор что-то изменилось?
- Но смогу ли я встать?
- Если будешь знать, ради чего. Тебе деньги нужны?
- Да.
- Настолько?
- Наверное.
- Вот и проверишь.

5.

Ты хочешь быть нужным? Это путь бедности. Удивил? Давайте разбираться. Старый маркетинг учит, что надо продавать **решения** проблем. Это логично: человек нуждается — ты помогаешь. За деньги.

Другое дело, что закрыв клиенту потребность в стиральной машине, ты теряешь его на весь срок работы агрегата. И предприимчивые гады начинают делать вещи ломкими. Чтобы хоть как-то оживить поток.

К счастью, пришел новый маркетинг и показал, что он выгоднее. В его основе лежит **польза**, а не нужность. Чувствуете разницу? Как правило, нет.

Многие ведь жаждут, чтобы без них никак? Многие. Чтобы без меня вся работа в фирме вставала. Чтобы домашние не могли даже поесть самостоятельно. Тогда не уволят, не прогонят, не уйдут, не бросят. Разве только что устаешь смертельно, и смерть представляется как отдых...

Не все до конца понимают эту стратегию, но многие ей следуют: взвалить на себя все и дожидаться чужой атрофии.

И мало кто в курсе, что, когда другой зависим, он тебя не выбирает. Да и как он выберет, если выбора-то нет?! Моя рука меня не выбирает: без меня она не выживет.

А что насчет пользы? Польза — это когда человек может без меня обойтись, но не хочет, *пользуется*. Никакая проблема ко мне его не гонит — он просто **хочет**. Ему нравится, прикольно, удобно, престижно, интересно... Поэтому он меня и выбирает.

Новый маркетинг забил на проблемы — он продает деликатесы. Задумайтесь: вкуснящая еда с доставкой, смартфон престижной марки, джинсы с дизайнерскими дырками, отель на первой линии у теплого моря, очередная серия любимого сериала, развлекательный видеоблог, тренировки личного развития, такси пятиминутной доступности...

Это ведь не про нужность: обойтись без них можно. Но с ними лучше, а потому — берем!

Логика необходимости — попытка заработать на тех, у кого денег впритык. Тупиковый вариант. Или неэтичный.

А если у твоих клиентов есть деньги, ты опираешься на выгоду. И они покупают не головой, а **чувствами**. И доплачивают за имя с радостью! Потому что у них есть деньги, а вы дарите им эмоции.

Это ключ, между прочим. Символ нужды — советские работники торговли, продающие то, что завезли. А мы должны

заботиться о людях, подходить индивидуально и с любовью. Тогда они придут к нам снова. И друзей приведут. Потому что у нас хорошо.

6.

Зарабатывать можно как минимум тремя способами:

- Как наркоман.
- Как планктон.
- Как творец.

Наркоман распродает то, что у него **есть**. Телевизор, холодильник, уют... Пока дом не опустеет совсем. Есть целые государства, живущие за счет недр...

Планктон продает свое **время**. Приходит на работу и начинает выполнять функции. Работает до пенсии. Или до смерти функции. Это лучше, чем у наркомана, но и здесь есть только трата ресурса.

А вот с творцом интересно. Он продает результаты своего **мышления**. И чем больше отдает, тем больше у него остается. Потому что каждая задача его развивает. Творец продает решения, одновременно тренируя способность их находить!

Это, кстати, отличие творца от планктона: последний решает типовые задачи, его работа — выполнять инструкции.

Итого: ставьте на творчество — за ним будущее. Ваше.

7.

Человек получает ровно то, что хочет. Если результата все еще нет, значит человек находится в процессе. Трудно согласиться? Верно: мы получаем не **все**, что хотим, а то, что хотим больше всего остального.

Если я хочу осиную талию и пожрать, исполнится наиболее сильное желание. Так что о нем стоит судить по результату. Можно годами жаловаться, что не получаешь то, что хочешь, но пока ты не поставишь это желание **выше** остальных, есть риск, что руки до него так и не дойдут.

Каждую секунду нужно делать выбор. Что у меня сейчас на первом месте:

- Деньги зарабатывать или общаться с друзьями?
- Изучать книгу по специальности или ленту скролить?
- Взять на себя проект или отсидеться в сторонке?
- Знакомиться с нужным человеком или собаку выгуливать?

И если ты вдруг заметил, что желание никак не исполняется, причиной тому может быть то, что у тебя нет привычки, которая приближала бы тебя к мечте.

Вот так все просто. Если ты знаешь, как себя программировать. Или хотя бы хочешь этому научиться (в этой книге есть нужные секреты).

8.

Зачем тебе могущество? Чтобы стало легче? Поздравляю! Так не работает.

Если ты играешь лучше всех, тебе нужны соперники покруче. Если человек в твоей власти, он не сможет быть партнером. Если деньги текут рекой, ты ввяжешься в большие траты.

Ты хочешь побеждать, но схватка должна быть интересна. Здоровому взрослому скучно доминировать над малышами. Вот и получается, что сила не цель, а побочный эффект желания полной жизни!

Ты хочешь, чтобы было интересно. А для этого нужно хотеть побеждать. Поэтому ты развиваешь способности. Но доминирование вызывает скуку. И ты повышаешь уровень сложности. Раз за разом, снова и снова.

Сильный не тот, кто независим в отношениях. Сильный тот, кто может позволить себе зависеть. И чем ты сильнее, тем больший уровень зависимости ты можешь себе позволить!

Богатый не тот, кто прекратил зарабатывать. Богатый тот, кто зарабатывает все лучше. Потому что деньги — побочный эффект интересной жизни!

Любая сила требует реализации. Хотя бы в форме той же работы... Она уходит, если не востребована. Хоть физическая, хоть социальная, хоть нравственная... Ровно потому, что она не цель и даже не средство.

Сила проистекает из желания побеждать. А его должна доставлять игра.