

**А. С. Белановский**  
**А. А. Парабеллум**

**ДЕЛАЙ ДЕНЬГИ:**  
**ОТ МЕЧТЫ К МИЛЛИОНАМ**

Москва  
АСТ  
Кладезь

УДК 159.922  
ББК 88.4  
Б43

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

**Белановский, Александр.**

Б43    Делай деньги: от мечты к миллиону / А. Белановский, А. Парабеллум. — Москва : АСТ : Кладезь, 2015. — 224с. — (Делай деньги!).

ISBN 978-5-17-089697-4

Все миллионеры и даже просто прилично зарабатывающие — разные и по-своему ненормальные люди. Все бедные и погрязшие в выплате по кредитам — одинаковые и скучные. Эта книга — не про бизнес-планы и стратегии. Она про то, что поменять в своей голове, чтобы через год зарабатывать достаточно, а через три — очень прилично. Старт начинается с нужных слов, прочитанных вовремя, и решений, принятых после этого. Одно маленькое решение и изменение жизни сегодня принесет огромный результат в будущем — как автомобиль, немного свернувший с дороги, в результате приедет совсем в другое место.

Вам не нужно много книг о личном успехе — достаточно этой. В ней — самые сливки из всех книг известных и не нуждающихся в рекламе авторов. Она научит вас думать как богатый человек, смотреть вперед, а не жить сегодняшним днем, открыть в себе то уникальное, за что будут платить другие люди. Вы не заметите, как сумеете достигнуть всего, о чем мечтали!

УДК 159.922  
ББК 88.4

ISBN 978-5-17-089697-4

© А. Белановский, А. Парабеллум, 2015  
© ООО «Издательство АСТ», 2015

## ВВЕДЕНИЕ

Если вы боитесь перемен, то вам не стоит читать эту книгу, просто продолжайте жить так, как вы жили прежде. Но тогда в вашей жизни не произойдет ничего нового, и ваши заветные мечты так и останутся мечтами. Если же вы хотите изменить свою жизнь, то рисуйте ее заново, как рисует художник свою картину на холсте. Рисуйте свои мечты, а автор книги научит вас правильно воплощать их в жизнь.

Если вы хотите научиться достигать своих целей регулярно, то тогда вам придется отрешиться от старого мира. Скорей всего, слой жизненных устоев и жизненных принципов, накопленный вами годами, ошибочный. Человеку довольно сложно осознавать, что 20—30—40 лет прожиты им неправильно, поэтому, если вы решитесь изменить свою жизнь в лучшую сторону, то внутри вас возникнет борьба, мозг будет сопротивляться и бастовать.

Жесткое сопротивление и противоречие будут идти не только изнутри вас, но и от вашего окружения, в том числе и самого близкого. Поэтому вам предстоит сделать выбор: или вы расчищаете то, что у вас есть сегодня, и создаете для себя новую реальную реальность, или остаетесь в своей мнимой реальности и продолжаете жить так, как жили прежде.

Что произойдет с вами, если вы не станете делать то, о чем написано в книге? Абсолютно ничего! Вы будете продолжать жить так же, как и всегда. Ваши дела могут ухудшиться, а могут остаться на том же месте. Возможно, они немного пойдут вверх, в пределах жизненной погрешности.

Жизненная погрешность — это если ваша мама работает химиком, ваш папа работает социологом, а вы, новоиспеченный геолог, работаете инженером в НИИ нефти и газа. Через какое-то время вас могут назначить начальником отдела, но других кардинальных изменений в вашей жизни не предвидится.

С одной стороны, тема достижения цели глубоко затюканная. С другой стороны, она не дается массово в полном объеме. В данной книге автор излагает полную систему достижения цели, которую полностью пропустил через себя, и полученный личный опыт передает вам. Вам остается только сделать свой выбор. Все, что написано в книге, вы сможете воплотить в жизнь, но сделать это будет очень сложно, потому что весь мир вокруг вас будет против этого.

В жизни нельзя упускать не одного шанса. И книга, которую вы держите сейчас в руках, тоже есть определенный шанс. Начав читать ее, вы сделаете ставку на выигрышную позицию, потому что успеха можно добиться всегда. Главное, чтобы вы имели мозги, определенное упорство и понимание, что вы хотите получить в данный момент.

Многие люди думают, что шанс — это таинственные незнакомцы, которые в один прекрасный день принесут им чемодан денег, предоставят уйму возможностей, обеспечат их личную жизнь и, стоя на коленях, будут упрашивать их принять все это в дар. К сожалению, под лежащий камень вода не течет, и позиция «сидеть и ждать» ни к чему не приводит.

В жизни все происходит не так. Чемоданы денег не падают на головы граждан, никто не упрашивает людей на коленях принять какие-либо возможности, а вся жизнь состоит из продаж. Пассивные продажи никогда не меняют жизнь, жизнь способны изменить только активные действия. А начинается всегда все с малого.

Около трех лет назад Александр Белановский получил от Андрея Парабеллума письмо с предложением принять участие в его тренинге «Коучинг на миллион». В тот момент Белановский не знал, кто такой Парабеллум, не знал, что такое коучинг, не понимал, как можно монетизировать свои знания, но предложение принял. Это решение кардинально изменило его жизнь.

Каждый человек получает множество различных намеков на то, чтобы использовать тот или иной шанс, превратив его в реальный успех. И если такая возможность у вас появилась, то ее нужно активно раскручивать. Просто пассивное чтение данной книги никаких результатов не принесет и вашу жизнь не изменит. Изменить ее могут только ваши конкретные действия.

Любой жизненный опыт встраивается в человека только через навыки, а навыки приобретаются только через конкретные действия. И если каждое мгновение своей жизни вы будете рассматривать как потенциальный шанс, то в конечном итоге оно может привести вас к успеху. Важно рассматривать все попадающиеся у себя на пути возможности и вовремя принимать решение, пока шанс имеет свойство быть.

Добиться успеха значит успеть сделать раньше других. Кто делает быстрее всех, тот и побеждает. Если вы не боитесь рисковать, то тоже можете добиться успеха. Выполняя домашние задания, данные в этой книге, вам придется рисковать, но этот риск не приведет вас к потере жизни или здоровья. Просто вам придется делать то, чего раньше вы никогда не делали, а именно развивать в себе денежные навыки.

## **ОТ АЛЕКСАНДРА БЕЛАНОВСКОГО**

Дорогие читатели!

В то время, когда я занялся инфобизнесом, у меня не было никакого капитала, кроме 16-летнего опыта по подбору, обучению, мотивации персонала и развитию филиальных сетей. Большинство моих друзей и знакомых пророчили мне фиаско. Они говорили, что через определенное время я вернусь к ним, как побитая собака, умоляя их о помощи. Почти все мое окружение не верило в то, что я смогу чего-то серьезного добиться на этом поприще.

Но уже через год меня начали приглашать на крупнейшие конференции бизнесменов и инфобизнесменов в качестве спикера. Крупные российские корпорации стали заключать со мной многосоттысячные договора. Мои материалы стали публиковаться в ведущих изданиях России. И как только это произошло, люди, которые окружали меня раньше, с досадой начали говорить: «Вот если бы мы начали тогда этим заниматься, то мы бы тоже смогли добиться таких успехов. Но теперь уже поздно что-либо предпринять, уж слишком большая конкуренция».

Когда вы добьетесь первого успеха, то про вас скажут: «Он успел попасть в волну, ему повезло!» Но вы будете знать, что вам не повезло, так же, как и я, в свою очередь, знаю, что мне не повезло, я просто использовал свой шанс. Получая ежедневно информацию, я ее отсеивал, фильтровал, внедрял в свою жизнь и приумножал то, что у меня получалось. Это было не везение, это был большой труд.

Успешные люди отличаются от большинства других людей тем, что они ищут экстремальные обстоятельства. Только в экстремальных обстоятельствах человеческий мозг способен находить выходы из ситуаций, которые еще вчера считались тупиковыми, обреченными на провал.

Неуспешные люди всегда ищут тихие заводы, где мозг, находясь в зоне комфорта, не хочет искать правильные решения. Только экстремальные ситуации, заставляют мозг быстро находить выход из сложившегося положения.

С книгой «От мечты к миллиону» вы научитесь быть хозяевами своей жизни. Используйте этот шанс, но при этом читайте книгу добросовестно, то есть уважайте самого себя. Сделав первый шаг, не останавливайтесь. Вам будет нелегко это делать, но активные действия реально изменят вашу жизнь. Будьте готовы к труду. Нет смысла делать плохо, когда что-то делаешь для себя.

*Когда-то жил-был один прораб. Всю жизнь он строил дома, и однажды решил уйти на пенсию.*

*— Я увольняюсь, — сказал он работодателю. — Ухожу на пенсию. Буду со старушкой внуков нянчить.*

*Хозяину было жалко расставаться с этим человеком, и он, пообещав ему хорошую премию, попросил старика перед уходом на пенсию построить еще один дом, последний. Прораб согласился построить дом для маленькой семьи. И далее начались согласования, поиски материалов, проверки...*

*Прораб торопился, потому что уже видел себя на пенсии. Чего-то не доделывал, что-то упрощал, покупал дешевые материалы. Он чувствовал, что делает не лучшую свою работу, но оправдывал себя тем, что это конец его карьеры. По завершению стройки он вызвал хозяина.*

*Тот осмотрел дом и сказал:*

*— Знаешь, а ведь это твой дом! Вот возьми ключи и вселяйся. Все документы уже оформлены. Это тебе подарок от фирмы за долголетнюю работу.*

*Что испытал прораб, было известно только ему одному! Он стоял красный от стыда, а все вокруг хлопали в ладоши, поздравляли его с новосельем и думали, что он краснеет от смущения дорогим подарком. А он*

*краснел от стыда за собственную небрежность. Он сознавал, что все ошибки и недочёты стали теперь его проблемами, и теперь он должен был жить в том единственном доме, который построил плохо...*

Вы должны понимать, что, делая что-то сегодня, вы делаете это не для чужого дяди, а для себя. Вы являетесь строителем своего собственного счастья и успеха. Подумайте о том доме, который вы образно строите, делайте его с умом, чтобы завтра вам не пришлось сожалеть о своих недоработках.

Ваша сегодняшняя жизнь — это результат вчерашнего вашего выбора и вчерашнего вашего отношения к своим делам, это результат вашего отношения к самому себе, это дивиденды, которые вы накопили вчера. Я говорю не про деньги, я говорю про качество жизни. Ваша завтрашняя жизнь станет результатом сегодняшних дней, и качество вашей жизни будет зависеть от того, что вы делаете сегодня.

Каждый человек сам вправе выбирать, кем ему быть и как жить дальше. Но выбор всегда начинается с малого. Поэтому читайте книгу добросовестно, выполняйте домашние задания, не откладывая их на завтра и послезавтра, чтобы после прочтения вы смогли создать для себя качественную, счастливую, успешную жизнь.

Оповестите всех своих друзей, знакомых, родственников, что в течение ближайших 5 недель вы будете заниматься очень важным делом. И пусть они вам хотя бы не мешают по максимуму, а лучше всего помогают строить карьеру и успех.

С уважением, Александр Белановский.



## ОТ АНДРЕЯ ПАРАБЕЛЛУМА

Дорогие читатели!

Всю свою жизнь я «коллекционирую» людей. Истории о том, как люди сами строят свою жизнь, сами вытаскивают себя из ямы или кризиса (как современный барон Мюнхгаузен), сами ставят перед собой нереальные цели и сами их добиваются.

Даже когда кажется, что весь окружающий мир против них.

И через несколько лет общения с успешными, известными и счастливыми людьми я обнаружил, что даже с тем, что они все особенные, и каждый из них — своя Вселенная, у них есть все-таки много общего.

Вот про это и есть наша книга с Александром Белановским.

Мы попытались обобщить весь наш пройденный путь и выдать его вам в качестве небольшой книги с домашними заданиями, выполняя которые, вы тоже можете приблизиться к реализации своих желаний и мечты.

Давайте вместе делать этот мир добрее!

Удачи вам!

С уважением, Андрей Парабеллум

## **БЛАГОДАРНОСТИ**

Уважаемые читатели!

Книга «От мечты к миллиону» возникла благодаря моему семнадцатилетнему опыту работы с людьми и опыту моих учеников. Через мои тренинги прошло уже более 10 000 человек. Ими заработано 110 миллионов рублей сверх основных доходов.

Я рекомендую вам читать книгу с блокнотом и ручкой. Выписывайте для себя то, что поможет вам внедрить в себя новые навыки и приобрести новые привычки. Не бойтесь делать пометки в самой книге. Это поможет вам лучше усвоить материал.

В написании этой книги я хочу выразить благодарность своему личному помощнику Юлии Зверевой, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, а также всем участникам моих тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

## ПОЧЕМУ ЛЮДИ САБОТИРУЮТ СВОЙ УСПЕХ

Саботаж — это намеренный срыв какой-либо работы при соблюдении видимости ее исполнения. В свое время я думал, что количество денег, оплаченных за прохождение тренинга, очень сильно влияет на обучение. Я думал, что, заплатив несколько десятков тысяч или даже сотен тысяч рублей за тренинг, человек с головой окунется в обучение и будет что-то делать. Оказалось, нет.

Людей, которые сознательно ничего не делают, я называю лузерами в отношении успеха. Они никогда ничего не добьются потому, что считают, что просто оплаченный тренинг дает им миллион возможностей.

### 5 причин самосаботажа

#### 1. Влияние окружения

Вы пытаетесь что-то делать, а вас отговаривают. Вам дают понять, что у вас ничего не получится. И у вас опускаются руки.

#### 2. Ресурсы

Нехватка ресурсов является причиной самосаботажа. Что-то мешает вам работать, и мозг отказывается от каких-либо действий. Например:

— *У меня не хватило денег, и я перестал дальше это делать.*

— *А как же я это сделаю без машины?*

— *Вот если бы у меня была видеокамера, то я, конечно же, сняла бы видео.*

### 3. Время

— Если бы в сутках было 27 часов, а в месяце 35 дней, то я, конечно же, успела бы это сделать.

— Где же я возьму 4 часа времени, чтобы посетить ваши семинары?

— Сначала мне нужно на вас посмотреть, а потом еще подумать, идти с вами дальше или нет.

### 4. Здоровье

Все, что связано с энергией и физическим здоровьем.

— Я устал, у меня нет сил, болит голова.

### 5. Эмоции

— А вдруг у меня не получится.

— А что произойдет, если ...

— А как же я буду себя чувствовать, если ...

Эмоции всегда мешают. Люди боятся либо окружения, либо самих себя.

А теперь составьте список всех неделанных вами дел за последние три месяца. У вас должно получиться не менее 30 деяний. Далее напротив каждого неделанного дела вы пишете причину, по которой вы его не довели до конца. Приведу примеры из своей жизни.

- Я хотел записать видеокурс, но не записал. Причина: я устал, у меня не было никаких сил.

- Я не занимался спортом. Причина: не было времени.

- Я не оформил свою долю на квартиру в Москве. Причина: мое окружение. Я не хотел общаться с людьми, с которыми мне приходилось пересекаться при оформлении документов. Окружение повлияло на мое бездействие.

- Я не принял предложение о проведении корпоративного тренинга. Причина: эмоции, страх, мне предложили выступить не с моей темой. Фактически я бы мог провести тренинг и заработать на этом деньги, но нужно было готовиться, и я побоялся оплошать, поэтому отказался.

- Я не запустил новый проект. Причина: нехватка материальных и людских ресурсов.

Итак, я написал 5 недоделанных дел и 5 причин, по которым эти дела не были завершены. Но на самом ли деле эти причины являются истинными? Или это банальное оправдание перед самим собой?

## **5 основных истинных причин, по которым чаще всего не завершаются дела**

### 1. Лень

90% незавершенных дел не доходят до финала из-за лени.

### 2. Некомфортно

Предположим, что вам нужно пойти в лес, чтобы нарубить штакетник, но вы этого не делаете, потому что в лесу много комаров. Испытывая дискомфорт, вы отказываетесь от данного дела. Причина: плохие условия, плохая обстановка, неприятный запах средства от укуса насекомых.

У меня есть знакомый, который живет в центре Москвы. Оплата его съемной квартиры составляет 120 тысяч рублей в месяц. На данный момент у него возникли довольно серьезные финансовые проблемы. Я предложил ему переехать на окраину Москвы, сократив расходы жилья со 120 тысяч до 25 тысяч в месяц. Он отказался. Причина: раннее пробуждение утром, поездки в метро.

### 3. Не нравится

Если вам нравится какой-то человек, то вы готовы сделать для него что-нибудь приятное. Вы готовы подарить ему цветы, пригласить в ресторан, оказать знаки внимания. Если вам какой-то человек не нравится, то вы ничего не будете делать для него просто так. Причина: не нравится.

### 4. Делать назло

Многие люди принципиально не делают какие-то дела назло другим, намереваясь кого-нибудь разозлить, или принципиально игнорируют что-либо.

### 5. Жадность

— *Я не буду это делать целых два часа всего за две копейки.*

— *Я не дам ему свой инструмент, а вдруг он его испортит.*

— *Я не буду ее учить вождению, вдруг она разобьет мой автомобиль.*

Теперь в списке несделанных дел напишите истинную причину, почему вы не сделали эти дела. Честно посмотрите сами себе в глаза. Обратите внимание на то, что у вас получится.

- Я не записал видеокурс, потому что мне было лень.
- Я не занимался спортом, потому что мне было лень.
- Я не оформил документы на квартиру, потому что мне было лень ехать в Москву на 3 дня.

- Я не принял приглашение на проведение корпоративного тренинга, потому что поездка вызывала у меня дискомфорт.

- Я не запустил новый проект, потому что мне было лень делать самому большую часть работы.

Зачастую люди сидят по уши в долгах и не пытаются что-то делать. При этом они понимают, что теряют время, деньги, портят отношения с окружающими, портят свое здоровье и не получают новых ресурсов.

А теперь посчитайте, сколько времени потребуется вам на то, чтобы завершить недоделанные дела. Напротив каждого несделанного дела обозначьте время, которое вы затратите на его завершение. Я приведу свой пример.

- Чтобы записать видеокурс, мне нужно всего лишь 3 часа.

- Чтобы заниматься спортом, я должен уделять этому ежедневно 20–30 минут.

- Чтобы оформить документы на квартиру, мне нужно потратить 3 дня.

- Чтобы принять решение на проведение тренинга, мне нужно всего лишь 3 минуты.

- Чтобы запустить новый проект, мне потребуется 1 неделя.

Обозначив время, требуемое на завершение дел, посчитайте, сколько прибыли принесут вам эти дела, если вы доведете их до конца. Подсчитывая прибыль, считайте не только деньги, но и дополнительное уважение, возможное повышение по карьерной лестнице и другие возможные выгоды, которые вы получите благодаря завершению недоделанных дел. Итак, напротив каждого несделанного дела напишите, сколько денег или каких-то выгод оно вам может принести.

- Обычно в течение полугода видеокурс приносит мне около 5000 долларов.

- Занятия спортом сохраняют здоровье и экономят огромную сумму на таблетках и врачах.

- Оформление документов на московскую квартиру принесет мне около 200 000 долларов.

- На проведении тренинга я не заработаю ни копейки. К сожалению, есть дела, которые нельзя вернуть. Отказавшись от проведения тренинга, я использовал свою возможность.

- Запустив новый проект, я рассчитываю получить с него около 100 тысяч долларов в течение года.

Вот теперь посмотрите на свои несделанные дела другими глазами. Что касается меня, то 1,5 недели моего времени принесут мне более 300 тысяч долларов. А сколько денег принесут вам ваши дела? Вы все еще пытаетесь оправдать себя или пытаетесь выявить основные причины? Сделав список недоделанных дел, вы должны увидеть истинные причины, почему вы их до сих пор не доделали.

## **Домашнее задание**

### **Задание № 1**

Из списка несделанных дел выберете одно дело и доделайте его сегодня к утру следующего дня. Это дело должно быть прибыльным, оно должно принести вам хоть какие-то деньги.

### **Задание № 2**

Снимите видео, в котором расскажете сами себе, какое дело вы сделали сегодня, сколько денег заработали, какие инсайты и озарения к вам пришли, какая главная причина вашего саботажа, сколько денег вы потеряли за последние 3 месяца.

Вы должны прочувствовать, что вы недополучили из-за своей лени. Ваша задача — понять истинную причину. Моя главная причина — это лень. Если бы я не ленился, то мог бы делать в 3 раза больше, чем делаю сейчас. Но, то количество дел, которое я выполняю сегодня в течение дня, для большинства людей уже в 100 раз больше, нежели делают они.