

Андрей Попов

# *Жизнь до краев*



Андрей Попов

**Жизнь до краев**

«Издательские решения»

**Попов А.**

Жизнь до краев / А. Попов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-744800-4

Какова же цель данной книги? Она следующая — дать варианты создания полноценной жизни, до краев! Для кого-то книга будет отличной возможностью заставить голову работать не хуже, чем от хорошей задачи. Для кого-то это будет возможность найти новые пути и инструменты, чтобы стать более счастливым и успешным.

ISBN 978-5-44-744800-4

© Попов А.  
© Издательские решения

## Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| От автора                         | 6  |
| Поведение (Введение)              | 7  |
| Глава 1. Самая сложная работа     | 9  |
| Глава 2. Как развивать мозг       | 10 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 12 |

# **Жизнь до краев**

## **Андрей Попов**

© Андрей Попов, 2016

ISBN 978-5-4474-4800-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

### **Об авторе**

Андрей Попов автор тренинга «Жизнь до краев», КМС по кик-боксингу, чемпион любительских соревнований по ММА, по образованию Инженер-электрик, психолог, владелец и совладелец различных бизнесов, владелец собственного бренда в производстве одежды Andrey Popov.

## От автора

Какова же цель данной книги? Она следующая – дать варианты создания полноценной жизни, до краев! Для кого-то, книга будет отличной возможностью заставить голову работать, не хуже, чем от хорошей задачи. Для кого-то, это будет возможность найти новые пути и инструменты, чтобы стать более счастливым и успешным.

Интеллект и морально-эмоциональная мотивация – это основные темы, на которые мы с вами будем общаться, ибо интеллект может стать нашим самым ценным активом, при правильном его использовании, а при правильной морально-эмоциональной мотивации в жизни достигается все остальное.

Благодарю всех, кто помогал создавать эту книгу и тех, кто не мешал ее создавать.

Когда я слышу от авторов, что надо пытаться выдерживать количество написанных знаков, и сосредотачиваются на этом, мне хочется им сказать, что они пытаются дать людям ещё одну жвачку для мозгов, а им нужно дать хлеба! Стремитесь не достичь количества в книге, а чтобы ваша книга имела смысл!

Прошу вас пристегнуть ремни, и мы начинаем с вами путешествие в мир бескрайнего интеллекта и эмоций!

## Поведение (Введение)

«Они показывают на машину и говорят, это мой друг! Они заходят в соц сети и говорят, с этими людьми я общаюсь! Они заваривают макароны быстрого приготовления и говорят, это моя еда! Они ходят на работу и говорят, это моя жизнь! А кто эти они? Мы не дружим с железяками, общаемся с людьми в живую, питаемся здоровой пищей, живем полноценной жизнью и движемся к цели? Я счастлив за вас, если вы сказали ДА! Если НЕТ, то поменяйте свою жизнь, ПОКА НЕ ПОЗДНО!»

Андрей Попов

Почему я назвал эту главу Поведение, а не Введение? А все потому, что как и с людьми: не слушайте, что люди говорят, а смотрите на то, как они себя ведут (на их поведение)!

Начнем со стереотипа! Кого мы считаем Плейбоем? Это человек разностороннего развития, который в курсе всех современных событий, имеющий свой стиль, спортивного телосложения, образован, культурен, воспитан, чертовски умен, обаятелен и привлекателен. Но многие приписывают неправильное поведение этому человеку.

Кого мы уважаем? Мы уважаем человека, который постоянно спит с новым партнером или человека, который верен одному партнеру? Конечно, у нас вызывают уважения люди, которые пропитаны надежностью и верностью. Так вот у многих людей Плейбой ассоциируется с человеком, который меняет партнеров, как перчатки! Разве не может человек, с характеристиками Плейбоя (вы прочли, кто такой Плейбой выше), быть верным одному партнеру? Конечно, может! Есть множество пар, живущих вместе всю жизнь, которые на виду, например: (здесь вы можете вставить любую пару, которую вы знаете, которая в отношениях является для вас образцом, например, ваши Мама и Папа, а может это звездная пара, которая не сходит с обложек журналов, если у вас перед глазами такого примера нет, что ж, вы будете тем, кто создаст такие отношения, которые в голове у вас считаются идеальными).

Здесь как раз вопрос поведения, который выбирает для себя сам человек. Обычно, если люди вели себя так, до того, как они стали знаменитыми, то потом так же продолжают себя вести, только используя свой новый приобретенный ресурс «славу». Если человек привык получать удовольствия здесь и сейчас, так называемые быстрые удовольствия, то он продолжает этим заниматься. Просто с появлением дополнительных денег, автомобиля, дорогой одежды и славы, у тих людей появляется возможность в приобретении профицита той жизни, к которой они привыкли. Чаще всего – это люди, которые не чувствовали борьбы в своей жизни.

Те же люди, которые настроены на долгосрочные перспективы, не размениваются на текущие удовольствия. Эти люди получают удовольствия от побед, от реализации сложных проектов, от воспоминаний, когда они были верны, честны и ярко проявляли свою силу воли. Они достаточно контролируют свой разум, а следовательно и свой организм, что не поддаются плотским утехам, не пьют, не курят и не размениваются партнерами. Эти люди по-настоящему достойны уважения, именно они двигают мир, а не прожигают свою жизнь день за днем. Они реже появляются на экране, потому, что им некогда заниматься этой ерундой, не посещают тусовок, но именно с ними, окружающие их люди чувствуют себя счастливо.

Почему большинству людей нравится видеть больше разгульных празднующих людей на экране? Потому, что как раз большинству людей и хочется получать удовольствия здесь и сейчас. Для них это является оправданием своих собственных желаний, они смотрят у себя на заводе где-нибудь телевизор в рабочее время, и думают: «Вот когда я разбогатею, я тоже

буду так, каждый день с новой красоткой у себя в машине с шампанским!» СМИ знает это и поэтому рады показывать эту чушь, лишь бы они смотрели и жили мечтами. Только вот в чем загвоздка, как раз-то успешные люди и не смотрят телевизор. Это как разграничитесь между двумя слоями населения, успешными и не успешными. Одни работают над достижением своего успеха, а другие смотрят по телевизору картинку, с мечтой, как в скором будущем они будут пить море алкоголя и менять партнеров, так как у них будет море денег и славы. По факту же вторые, дождавшись получения зарплаты, сливают все в ближайшем баре, рассуждая с друзьями (такими же, как они), что у них маленькая зарплата, потом берут автомобиль в кредит, какой-нибудь телефон в кредит, чтобы быть хоть чуточку больше похожими на тех, кого видели по телевизору. Они говорят, что надо жить здесь и сейчас, зачем им откладывать и копить деньги, они ведь всегда смогут заработать, только все больше и больше деградируя, они уже начинают ненавидеть тех людей, у кого машина дороже или дом лучше, они считают: «Им просто повезло, это просто наворовали, чем только они платят за кредит, я вот за свою и так последнее отдаю....»

Я считаю – это просто вопрос принятия решения! Я для себя выяснил, даже почему люди болеют, это все потому, что только 20% людей могут нести ответственность за свою жизнь, а остальным 80% все равно, что они едят и т. д.

И так, хотите ли вы настоящего уважения? Конечно, вы скажете ДА! Только не надо просить уважения, нужно делать так, чтобы уважали! Так вот, вам придется взять под контроль свой разум, как делают это успешные люди, и не поддаваться плотским утехам. Вы скажете это будет тяжело, но вот вы опять начали распускать слюни. Конечно будет! Без усилий не происходит в жизни ничего. Хотя, одно без усилий происходит наверняка – это деградация!

Какое же поведение вызывает у нас настоящее уважение? Когда человек отвечает за свои слова, когда человек несет ответственность не только за себя, но и за людей, которые находятся с ним, которые работают на него. Когда он способен быть голодным, чем есть что попало и способен быть один, если вокруг него нет достойных партнеров для долгосрочных отношений. Он не разменивается на быстрые удовольствия, не рвется получить их здесь и сейчас и занимается своим делом с полной отдачей себя этому процессу, рассчитывая на долгосрочную перспективу.

## Глава 1. Самая сложная работа

«Большинство людей не достигают своей мечты  
прежде всего потому, что никогда не задумывались,  
что они для этого должны сделать?»

Андрей Попов

В мире есть две самые сложные работы: это работа головой и работа над собой! Поэтому не многие люди хотят заниматься этими работами, многих все устраивает, им нравится, когда думают за них и говорят им что делать. И так давайте напомним, какие преимущества дают эти две работы, вы можете в десятки раз получить больше свободного времени и в десятки раз увеличить свои доходы, но может быть и такое, что вас все устраивает! Вы всегда, гарантированно получите свою пайку, у вас есть определенное расписание работы, а руководителю не кто не гарантирует, когда его в следующий раз накормят, а, особенно на начальном этапе, когда бизнес находится в стадии младенчества, вы можете тратить на него 17 часов в день 7 дней в неделю, в то время, когда ваши сотрудники будут знать, что такое выходные.

Когда я еще учился в школе, я играл на деньги в игру Heroes of Might and Magic 3,5 (Герой меча и магии 3,5), где, как раз меч обозначал силу, а магия интеллект, так как, чтобы она у героя прокачивалась нужно было читать книжки и приобретать различные знания. В этой игре нужно было строить города, развивать экономику, нанимать героев и нанимать войска для этих героев.

Так и в жизни, из тех, кто работает по найму, можно назначать начальников, например, если у этих людей чуть больше амбиций. Но если у вас очень много амбиций, то нужно создавать свою компанию (тот самый уровень, когда вы находитесь по ту сторону монитора). Для школьного уровня это нормально, но многие так и не переносят эту модель в жизнь, так и оставшись эльфами 80-го уровня. В реальной жизни вы не можете сохраниться, а потом переиграть сражение, если вы проиграли, поэтому вам придется рисковать! Только вопрос чем вам рисковать, когда вы молоды, и у вас еще нет детей, кроме вашей зоны комфорта, ответ ничем! Так вот если у вас нет амбиций, вы не чувствуете, что родились для чего-то большего, чем то место, где вы сейчас находитесь, то вам нечего и реализовывать! Можете отложить эту книгу прямо сейчас, потому, что дальше будут даваться инструменты, которые будут выводить вас из зоны комфорта!

## Глава 2. Как развивать мозг

«А теперь прокачаем твой самый ценный актив, это твой мозг, здесь что не говори!

Для начала поймём, что мозг, это мышца, тренировать его будем, как бицуху кача!

Мозговые усилия, день напролёт, решаем сложные задачи, это полный улет!

Правильное питание, от переутомлений, здоровый сон! Весь организм работает с целью в унисон!

Есть две сложные работы, которые боится большинство! Сидят и ждут, что им поможет волшебство!

Если хочешь и в правду жизни другой? То работай над собой и работай головой!

Теперь прокачаем навык принятия решений, будь независимым от чужих мнений!

Тебе будут говорить, то что им надо! Не лезь, мол туда, то, что это опасно, а ты делай только то, что целесообразно!

Цель – это основа мотивации! И только действие приведет к монетизации!

Принял решение внести в жизнь изменения, теперь тебя не остановят чужие мнения!

Создавай систему, улучшай себя, и успех неминуемо догонит тебя!»

Андрей Попов

Вспомним Роберта Киосаки и его квадрант денежного потока. Люди делились на два больших лагеря: это работники по найму и самозанятые (90 и 5% соответственно) и бизнесмены и инвесторы (коих 3 и 2% соответственно). Первые получают 10% всех мировых денег и имеют возможность распоряжаться 10-ю % своего времени по собственному усмотрению. Вы можете сказать, что самозанятые, то есть индивидуальные предприниматели, имеют другой расклад свободного времени, но когда они уезжают в отпуск, то их доход, уезжает в отпуск вместе с ними! Второму же лагерю принадлежат 90% всех мировых денег и они могут по своему усмотрению распоряжаться 90% своего времени (тратить его на общение с семьей, или на занятие любимым делом, разработку новых проектов и т.д.).

Генеральный директор Макдональдс зарабатывает в час столько, сколько рядовой сотрудник этой компании зарабатывает за 7 месяцев, и у вас тоже есть выбор! Давайте разберем подобную ситуацию на микроуровне! Есть два человека, первый обладает желанием поменять своё свободное время на деньги, компания оборудует рабочее место для этого сотрудника, даёт ему гаечный ключ, теперь его работа сводится к тому, чтобы крутить гайки, меняя своё свободное время на деньги! К слову, кто читал научный труд Карла Маркса «Капитал», то основная мысль, пронесённая через всю книгу, что единственное, что продаёт работник своему работодателю – это время, а товар стоит тем дороже, чем больше времени на него потрачено! Кто ещё не прочёл эту книгу, обязательно прочитайте её! Так вот оттуда появляется выражение «быть винтиком системы»! А есть второй человек, который строит Линкор, и у него в подчинении таких человек тысяча! Он объединил всех этих людей, чем же!? У него тоже есть свои инструменты: это лидерство и деньги! Деньги, в современном мире, чаще не его! Большинство бизнесов были построены на заемные деньги! Давайте тогда рассмотрим инструмент лидерство, из чего он состоит!? Когда мы говорим, что чело-

век лидер, какого человека мы чаще всего себе представляем? Что он умный и сильный? Правильно? Так вот на счёт силы, определяющим ли является этот показатель в современном мире, видимо, что нет, это при работе с низкоквалифицированным персоналом, такими, как грузчики, им можно сказать: возьми это, и ставь туда! А с высококвалифицированным персоналом придётся договариваться! И так, значит ключевым фактором руководителя, в современном мире, является ум, то есть, насколько развит интеллект в нашей голове! И следовательно, нашим самым ценным активом является наша голова!

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.