

НЕОЧЕВИДНЫЕ СПОСОБЫ РАЗБОГАТЕТЬ ПО-ЕВРЕЙСКИ

Система, которую передают только своим

Как зарабатывать и приумножать деньги в 2026

— Соломон —

***«Богатство начинается в тот
момент,
когда ты перестаёшь бояться
потерять то, что имеешь.»***

— СОЛОМОН

ВСТУПЛЕНИЕ

Пятница. Вечер. Иерусалим, Нью-Йорк, Москва, Берлин — неважно. В любом городе мира, где живут евреи, в пятницу вечером происходит одно и то же.

Мама зажигает свечи. На столе — белая скатерть, свежий хлеб, вино. Вся семья садится вместе. Дедушка, бабушка, родители, дети. Маленькому Давиду — пять лет. Он сидит между мамой и дедушкой на подложенной подушке, потому что стул слишком высокий. Болтает ногами. Ковыряет хлеб.

Дедушка достаёт из кармана монету. Кладёт перед Давидом. Давид перестаёт болтать ногами.

«Это — твои. На неделю. Можешь потратить. Можешь сохранить. Можешь одолжить сестре — под процент.»

Все смеются. Давид — серьёзен. Он берёт монету. Она тёплая и тяжёлая. Он думает.

Через неделю — снова пятница. Снова свечи. Снова хлеб. Дедушка: «Ну, что решил?»

Давид: «Я купил жвачку за половину. А вторую половину — сохранил.»

Дедушка кивает. «Хорошо. А что если на следующей неделе ты купишь три жвачки на свои деньги и продашь две друзьям чуть дороже?»

У Давида загораются глаза. Ему пять лет. Он только что получил свой первый урок бизнеса. За ужином. Между супом и десертом. Без учебников, без курсов, без бизнес-школы.

В десять лет Давид понимает разницу между тратой и вложением на уровне тела. Жвачка — трата: деньги ушли и не вернуться. Книга — вложение: знания останутся навсегда. Новая игрушка — трата. Инструмент, на котором можно заработать — вложение.

В четырнадцать он сидит за тем же столом, когда папа обсуждает с дядей новую сделку. Давид слушает. Задаёт вопрос. Его берут всерьёз. Отвечают как взрослому. Деньги в этой семье — обычная тема. Как погода. Как футбол. Без страха, без стыда, без шёпота.

В восемнадцать Давид выходит в мир. У него нет страха перед деньгами. Есть понимание. Есть навык. Есть внутренний код, записанный за тысячи пятничных ужинов, поколение за поколением. Код, который говорит: зарабатывать — нормально. Зарабатывать много — тоже нормально. Деньги — инструмент. Как молоток. Можно построить дом. Можно попасть по пальцу.

Зависит от того, как держишь.

А теперь вспомни свой пятничный вечер.

Тебе пять. Мама на кухне. Папа смотрит телевизор. Тебе никто не даёт монету. Тебе говорят: «Не трогай, это не твоё». «Денег нет». «Вырастешь — поймёшь». За ужином о деньгах не говорят. Или говорят так, что лучше бы молчали: «Опять всё подорожало». «Зарплаты не хватает». «Богатые — воры». Ты это впитываешь. Молча. Незаметно. Как губка.

Тебе двенадцать. Ты хочешь кроссовки. Красные, с белой подошвой. Как у Пашки из параллельного. Сердце колотится. «Мам, купи!» Мама смотрит на ценник. Лицо меняется. Голос — тихий, сухой: «Мы не можем себе это позволить.» Разворачивается. Быстро. Как будто кроссовки могут укусить.

Записано. Файл сохранён. Хотеть — опасно. Просить — стыдно. Денег всегда мало.

Давиду в пять лет дали монету и сказали: «Распорядись». Тебе в двенадцать сказали: «Мы не можем».

Вот разница. Вот вся разница. Между 0.2% населения, которые владеют третью мирового богатства — и остальными 99.8%.

Давай посмотрим на цифры. Евреев на планете — 0.2%. Две десятых процента. Песчинка.

Статистическая погрешность. Если бы еврейский народ был классом в школе — это один ученик из пятисот.

22% нобелевских лауреатов за всю историю — евреи. Каждый третий миллиардер Forbes — еврей или имеет еврейское происхождение. Google основан евреями. Facebook — Цукерберг. Oracle — Эллисон. Dell — Делл. Bloomberg — Блумберг. Starbucks — Шульц, сын иммигрантов из Бруклина, которые приехали без гроша. Голливуд — целиком построен еврейскими эмигрантами из Восточной Европы. Мировая финансовая система — банкирские династии Ротшильдов, Варбургов, Лазаров. Фрейд. Эйнштейн. Оппенгеймер. Спилберг. Цукерберг. Брин.

Ноль целых две десятых процента.

Это — генетика? Нет. Евреи — один из самых генетически разнообразных народов: ашкеназы, сефарды, мизрахи, эфиопские евреи. Между ними различий больше, чем между шведом и итальянцем.

Это — заговор? Нет. Это — воспитание. Это — код, который записывают за ужином. С пяти лет. Поколение за поколением. Три тысячи лет.

Есть миф: «Бог избрал еврейский народ». Посмотрим, что получил «избранный» в комплекте: рабство в Египте. Разрушение Храма. Рассеяние по миру. Погромы. Инквизиция. Черта оседлости. Холокост. Их гнали из каждой страны Европы. Тысячи лет — отовсюду. Если это избранность — то избранность страдать.

И вот парадокс: именно страдание создало силу.

Лучшее оливковое масло в мире — из оливок, которые росли в самых тяжёлых условиях. Каменистая почва, палящее солнце, минимум воды. Дерево в комфорте даёт водянистые плоды. Дерево, которое борется за жизнь — даёт золото. Давление создаёт концентрацию.

Еврейский народ — оливковое дерево, которое давили три тысячи лет. И выдавили самое ценное: мышление, которое превращает катастрофу в возможность. Это чистая эволюция. Выживали самые гибкие, самые быстрые, самые изобретательные. Те, кто видел щель в стене, когда другие видели тупик. Те, кто находил одиннадцатую дверь, когда десять были заперты.

Средневековая Европа — евреям запретили владеть землёй и вступать в гильдии. Все «нормальные» профессии — закрыты. Они заняли единственную оставшуюся нишу — финансы. Через два поколения — банкиры Европы.

Ротшильды начинали в гетто Франкфурта. Через сто лет — финансировали войны и определяли судьбы империй.

Российская империя — черта оседлости, квота 3% в университетах, запрет на госслужбу. Те, кто уехал в Америку — построили Голливуд. Потому что кинобизнес был настолько новым, что там ещё не было элиты, которая закрывает двери.

Каждый раз: закрыли дверь — нашли другую. Отобрали всё — начали с нуля. Восстановились быстрее всех.

Потому что код — работает. Код, который Давид получил в пять лет за шаббатным столом. Код, который ты получаешь сейчас. В этой книге.

Теперь про тебя.

Ты в найме. Или на фрилансе. Или буксуешь между. Работает много — получаешь столько же. Бьёшься в ту же стену. Знаешь, что способен на большее — чувствуешь это каждый день, глухим гулом где-то в груди.

Твоё главное отличие от Давида: тебе в пять лет дали другой код. «Денег нет». «Будь как все». «Много хочешь — мало получишь». Этот код работает до сих пор. Ты его не видишь — но он управляет каждым финансовым решением.

Каждый раз, когда ты занижаешь цену. Каждый раз, когда сливаешь накопления. Каждый раз, когда говоришь «мне и так хватит».

В древней каббалистической традиции есть образ, который объясняет всё: сосуд. Каждый человек — сосуд. У него две функции: принимать и отдавать. Деньги, энергия, идеи, возможности — это поток. Он входит сверху и через тебя уходит в мир.

Проблема: твой сосуд маленький. Он калиброван на привычную сумму. Получаешь 100 000 — сосуд вмещает 100 000. Пришло 300 000? Ты бессознательно сольёшь лишнее. Импульсивные покупки, «помощь» всем подряд, вложения в ерунду. Через два месяца — снова 100 000.

Вторая проблема: сосуд работает только на приём. Ты хочешь получать, копить, держать. А отдача — зажата. И поток останавливается. Потому что вода, которая входит в озеро и никуда не вытекает — протухает. Поток движется в обе стороны. Зарабатывай — и вкладывай. Получай — и делись. Когда обе функции работают — сосуд расширяется сам.

Вот что мы будем делать в этой книге.

Мы перепишем твой код. Тот, который записали в детстве — поверх него мы запишем новый. Еврейский. Глава за главой. Задание за заданием.

Мы расширим сосуд. На приём и на отдачу. Через практики, через действия, через конкретные шаги каждый день.

Ты получишь чёткие рекомендации — что делать в твоей ситуации прямо сейчас. Что бы сделал умный еврей на твоём месте. Конкретно. Пошагово. На этой неделе.

Ты будешь выполнять задания в книге. Письменно. От первого лица. С примерами. Каждое задание — действие: позвонить, написать, продать, выбросить, попробовать, представить, почувствовать.

Да, придётся поработать. Мышление само себя не перезагрузит. Тебе нужно будет честно посмотреть на себя, на свои привычки, на свои страхи. Это некомфортно. Это именно то, от чего ты бегал.

Но если ты будешь делать всё, что я говорю — каждое задание, каждый шаг — я обещаю результат. Через 30 дней ты будешь думать иначе, видеть иначе и зарабатывать иначе. Это работает. Три тысячи лет. Сработает и для тебя.

Притворись евреем.

Серьёзно. На время этой книги — стань Давидом. Тем мальчиком, который получил монету в пять лет и к восемнадцати — понимал про деньги

больше, чем ты сейчас. Посмотри на свою жизнь его глазами. И ты увидишь двери, мимо которых ходил каждый день.

Бери ручку. Открывай тетрадь. Поехали.

— *Соломон*

ЧАСТЬ I. ПОЧЕМУ ТЫ ЗАСТРЯЛ

ТЫ БЬЁШЬСЯ В ЧУЖУЮ ДВЕРЬ

У тебя мало денег. Что ты делаешь? Работаешь больше. Берёшь переработки. Ищешь подработку в той же области. Проходишь курсы — по той же профессии. Стучишь в ту же дверь, кулаком побольше. Год. Два. Три.

Дверь закрыта.

Вот Андрей. 36 лет. Десять лет в продажах. Начинал обычным менеджером — звонил по холодной базе, получал отказы, радовался каждой сделке. Через три года стал старшим менеджером. Ещё через два — руководителем отдела. Зарплата росла. Медленно, но росла. С 60 000 до 85 000, потом до 110 000, потом — 130 000. За десять лет — плюс 70 000. Звучит неплохо, правда? А теперь посчитай инфляцию за десять лет. Те 60 000, которые он получал в начале — в сегодняшних деньгах это примерно 110 000. То есть реально Андрей за десятилетие вырос на 20 000 рублей. Два десятка тысяч за десять лет жизни. А ещё — два инфаркта коллег, один развод, хронические боли в спине от сидения по 10 часов и ощущение, что жизнь похожа на беговую дорожку: ноги двигаются, пейзаж — тот же.

Андрей уверен: нужно ещё немного поднажать. Ещё один год. Ещё одно усилие. Может, переведут в другой отдел. Может, дадут бонус побольше. Может...

Это ловушка. Андрей — рыба, которая пытается залезть на дерево. Он может стать самой сильной, самой упорной, самой целеустремлённой рыбой в океане. На дерево он всё равно не залезет. Потому что он — рыба. Ему нужна вода. А он бьётся об кору.

Теперь Давид. Тоже продажник. Тоже десять лет. Тоже упёрся в потолок. Только Давид в какой-то момент остановился. Буквально — сел вечером на кухне, выключил телефон и задал себе два вопроса. Первый: что я делаю лучше всего? Честно, без скромности, без «ну, я ничего особенного...» Ответ: я умею разговаривать с людьми так, что они мне доверяют. Я чувствую, что человеку нужно, иногда раньше, чем он сам это понимает. Я закрываю сделки, которые другие считают безнадёжными.

Второй вопрос: кому ещё нужен этот навык? Кроме моего текущего работодателя, который платит мне 130 000?

Давид начал искать. Оказалось — его навык нужен везде. Малый бизнес задыхается: владелец умеет делать продукт, но продавать — мучается.

Стартапы ищут людей, которые поставят продажи с нуля. Онлайн-школы готовы платить огромные деньги тому, кто научит их команду закрывать. Давид начал консультировать. Один клиент, второй, третий. Тот же навык — другая упаковка. Тот же Давид — другая дверь. Через год — 400 000 в месяц. Рабочий день — четыре часа вместо десяти.

Он перенёс навык из среды, где тот стоил 130 000, в среду, где тот же навык стоит 400 000. Ничего нового не выучил. Просто сменил дверь.

Школа учила тебя подтягивать слабые стороны. Тройка по математике — зубри. Пятёрка по литературе? «Тут и так нормально, займись физикой». Эта система создаёт предсказуемых работников. Людей, которые всё делают на четвёрку. Ничего — блестяще. Для работодателя — идеально. Для тебя — ловушка.

Евреи учат ровно наоборот. Усиливай сильное. Ребёнок хорош в торговле — пусть торгует. Дается музыка — пусть играет. Умеет считать — пусть считает. Слабые стороны? Найми того, кто в этом силён. Или обойди. Или проигнорируй. Жизнь коротка. Трать её на то, в чём ты можешь стать лучшим.

Мир платит за уникальность. Лучший хирург получает в 50 раз больше среднего. Лучший

адвокат — в 100 раз. Лучший повар — ресторан со звездой Мишлен и очередь на два месяца вперёд. Мир никогда, никому, ни при каких обстоятельствах не переплачивает за «нормально».

Иди туда, где получается легко. Где забываешь про время. Где результат появляется как будто сам. Это — сигнал таланта. Это — твой компас. Даже если там пока нет денег. Лёгкость означает талант. Талант означает уникальность. Уникальность — ценность. Ценность — деньги. Всегда. Вопрос времени.

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Закрой глаза. Сделай три глубоких вдоха. Представь: тебя выгнали из города. Всё, что у тебя было — осталось за стеной. Ты стоишь на пороге нового места. Рюкзак на плече. В кармане — немного денег на неделю. Вокруг — чужие лица, чужой язык, чужие правила.

Почувствуй это в теле. Где ощущение? В животе? В груди? Холод? Сжатие? Пусть оно будет. Подыши с ним.

Теперь — открой глаза внутри этой картинки. Ты — еврей. Потомок людей,

которые проходили через это сотни раз. У тебя в крови — алгоритм выживания. Он включается автоматически.

Ты оглядываешься. Ищешь: что здесь нужно? Чего не хватает этим людям? Чем ты можешь быть полезен прямо сейчас, с тем, что уже умеешь? Ты берёшь лучшее из своего багажа — и предлагаешь в новой упаковке. Без гордости. Без «это ниже моего уровня». Первый рубль. Потом десятый. Потом сотый.

Открой глаза. По-настоящему. Ты — этот еврей. Прямо сейчас. Хватит стучать в закрытую дверь. Оглянись.

ЗАДАНИЕ 1

1. «Последние 2-3 года я бьюсь в эту дверь: ___»

Пример: «Три года пытаюсь вырасти в должности на текущей работе. Каждый год обещают, каждый год переносят. Я продолжаю ждать, как собака у стола.»

2. «Мне легко даётся: ___. Я делаю это играючи, а другие за это же мучаются.»

Пример: «Мне легко объяснять сложное простым языком. Коллеги постоянно просят "переведи, что имел в виду начальник". Друзья спрашивают совет по финансам, хотя я вообще не финансист — просто умею раскладывать по полочкам.»

3. «Этот навык могут использовать (минимум три варианта): ___»

Пример: «а) малый бизнес — им нужны понятные презентации для инвесторов; б) онлайн-школы — им нужен человек, который объяснит их курс понятно; в) блогеры — им нужен кто-то, кто упакует их мысли в текст.»

4. Обведи вариант, от которого что-то шевельнулось внутри. Тепло. Искра. Интерес. Мы вернёмся к нему в главе 5.

5. Действие на сегодня: открой YouTube. Набери «как зарабатывать на [твой навык из пункта 2]». Посмотри три ролика. Просто посмотри. Пусть мозг начнёт видеть другие двери.

ЗОНА КОМФОРТА — КЛЕТКА С ОТКРЫТОЙ ДВЕРЬЮ

Клетка тёплая. Кормят регулярно. Есть телевизор. Есть вай-фай. Есть привычный маршрут: дом — метро — офис — метро — дом — сериал — сон. Повторить. Триста шестьдесят пять раз в году. Десять лет подряд.

Дверь клетки — открыта. Ты это знаешь. Ты видишь проём. Иногда даже чувствуешь сквозняк оттуда — запах чего-то другого, большего, живого. Но ты отворачиваешься. Потому что в клетке — предсказуемо. А за дверью — неизвестность. И неизвестность пугает сильнее, чем скука.

Вот Марк. 34 года. Москва. Руководитель среднего звена в IT-компании. Зарплата 250 000. Квартира в ипотеке, машина в кредите. Всё как у людей. Каждое утро — будильник в 7:15. Душ. Кофе. Пробка. Офис. Совещания. Обед в столовой — куриная грудка и гречка, каждый день, потому что «я слежу за питанием». Вечер — спортзал через раз, Netflix через раз, жена говорит «ты опять поздно». Выходные — МЕГА, суши, «давай куда-нибудь съездим», «да ладно, в следующий раз».

Марк ненавидел понедельники. Тихо, глухо, где-то под рёбрами — ненавидел. Но слово «ненависть» никогда не произносил. Говорил: «ну, работа как работа».

В 2022-м уехал. Быстро, нервно, в Стамбул. Без плана. Без работы. Без языка. Первый месяц — паника. Настоящая, физическая: просыпался в четыре утра, сердце колотилось, ладони мокрые. Деньги тают. Жена плачет. Всё, что было привычным — исчезло. Клетка пропала. Дверь оказалась — во все стороны.

Второй месяц — мозг включился. Марк заметил: вокруг тысячи таких же. Уехавшие. Потерянные. Которые мучаются с элементарными вещами: как открыть счёт, как снять квартиру, как найти врача, как оформить ВНЖ. Марк начал помогать. Сначала бесплатно — в чатах. Потом за символические деньги. Потом — за нормальные. Через полгода у него был сервис помощи релокантам. Через год — доход 800 000 в месяц. Команда из четырёх человек. И ни одного понедельника, который он ненавидел бы.

Марк потерял зону комфорта — и нашёл себя. Пока клетка была на месте — он даже не смотрел по сторонам. Зачем? Кормят же.

Или Жанна. 42 года. Пятнадцать лет в банке. Отделение на окраине. Стабильная работа.

Предсказуемый рост: раз в два года — повышение на одну ступеньку. Коллектив привычный — те же лица, те же разговоры, те же шутки. Жанна знала, какой салат Ольга Петровна принесёт в пятницу (оливье, всегда оливье), и в какой момент начальник скажет «давайте закругляться» на планёрке (через 47 минут, она засекала).

Потом банк закрылся. Лицензия отозвана. Все — на улицу. Жанна впервые за 15 лет проснулась утром и поняла: идти некуда. Первые три недели — оцепенение. Она садилась за стол в 9 утра по привычке. Открывала ноутбук. Смотрела в экран. Закрывала. Открывала холодильник. Закрывала.

На четвёртой неделе — вспомнила. Она всегда любила печь. С детства. Торты, пирожные, эклеры. Подруги годами просили: «Жанна, сделай на день рождения!» Она делала. Бесплатно. «Это же несерьёзно.» «Это хобби.» «На этом не зарабатываешь.»

Жанна начала. Сфотографировала три торта. Выложила в Instagram. Написала: «Делаю торты на заказ. Москва. Домашнее. Вкусное. Красивое.» Первый заказ — через два дня. Подруга подруги. Торт на юбилей свекрови. 3 500 рублей. Жанна помнит эти 3 500 лучше, чем любую зарплату за 15 лет в банке. Потому что это были первые деньги, заработанные на том, от чего она горит.

Через полгода — 40 заказов в месяц. Через год — своя маленькая кондитерская. Доход — больше, чем в банке. И впервые за 15 лет — ощущение, что утром хочется встать. Что жизнь имеет вкус. Буквально.

Жанна пятнадцать лет сидела в клетке с открытой дверью. Дверь была прямо за спиной. Она чувствовала сквозняк каждый раз, когда пекла торт «просто так, для своих». Она думала — это хобби. Это было — её жизнь.

Теперь про тебя. Ты сейчас — Марк до отъезда. Или Жанна до закрытия банка.

У тебя есть доход, крыша, привычная жизнь. Тебя никто не гонит. И это — твоя главная ловушка. Потому что когда еврея выгоняют из города — у него выбора нет: либо действуй, либо умри. А у тебя выбор есть. И ты каждый день выбираешь остаться.

У евреев зоны комфорта исторически не существовало. Каждое поколение знало: всё, что построил — могут забрать в любой момент. Указ, погром, война — и ты снова с нуля. Поэтому главный урок еврейских семей: капитал — это то, что в голове. Дом временный. Работа временная. Деньги на счёте — временные. Навыки, мышление, способность начать заново — вот что

навсегда.

Смирись: терять на самом деле нечего. Всё, за что ты цепляешься — временное. Было до тебя, будет после тебя. Когда ты это чувствуешь по-настоящему — страх уходит. А без страха мир выглядит иначе. Ты видишь двери, мимо которых ходил каждый день. Потому что страх — это шоры. Убери шоры — мир станет огромным.

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Сядь удобно. Закрой глаза. Сделай пять медленных вдохов. На каждом вдохе считай: один... два... три... четыре... пять.

Теперь представь. Утро. Ты просыпаешься. Всё, что было вчера — исчезло. Работа. Зарплата. Квартира. Привычные люди. Город. У тебя — рюкзак, телефон и то, что умеешь. Больше ничего.

Почувствуй это в теле. Где ощущение? В животе? Холод? Тяжесть? В груди? Сжатие? Пусть оно будет. Подыши с ним. Вдох — тебе страшно. Выдох — ты принимаешь это. Вдох — страшно. Выдох — принимаю.

А теперь — переключи фокус. Представь, что прошла неделя. Ты уже действуешь.

*Ты уже что-то делаешь. Что именно?
Увидь картинку. Где ты? С кем? Что ты
делаешь руками? Что говоришь? Кто тебе
платит — и за что?*

Запомни эту картинку. Она — подсказка.

Открой глаза.

ЗАДАНИЕ 2

1. «Моя зона комфорта выглядит так: ___»

*Пример: «Каждый день один и тот же маршрут.
Работа, которая давно перестала вызывать
интерес. Зарплата, которой хватает на жизнь, но
не хватает на мечту. Вечерний сериал как
обезболивающее.»*

2. «Больше всего я боюсь потерять: ___»

*Пример: «Стабильную зарплату. Потому что без
неё я чувствую себя в пустоте.»*

3. «Если я это потеряю — что я сделаю в первую неделю?
(конкретно: кому позвоню, что предложу, где найду
первые деньги)»

*Пример: «Позвоню Серёже — он давно звал помочь с
его проектом. Напишу в три чата фрилансеров.
Выложу пост: ищу проекты, умею то-то. Продам
на Авито камеру, которая лежит в шкафу два
года.»*

4. «Картинка из практики — через неделю после "потери
всего" я: ___»

Пример: «Сижусь за ноутбуком в кафе. Пишу коммерческое предложение для первого клиента. Волнуюсь. Но чувствую себя живым — впервые за долгое время.»

5. Действия на сегодня:

Пройди по квартире. Собери всё, к чему ты не прикасался 6 месяцев. Одежда, техника, книги, хлам из кладовки. Сложи в одну кучу. Посмотри на неё. Это — мёртвый груз. Он занимает место в пространстве и в голове.

Выложи на Авито то, что можно продать. Остальное — отдай. В благотворительность, соседям, в церковь, куда угодно. Сегодня. Серьёзно. Это — первое действие еврея, который начинает заново: освободить пространство. Старое уходит — новое приходит. Пока кладовка забита — мозг думает, что «всё на месте». Опустоши кладовку — и мозг проснётся.

КОД, КОТОРЫЙ ТЕБЕ ЗАПИСАЛИ

Тебе шесть лет. Летний вечер. Окно открыто, пахнет тополем и жареной картошкой с соседской кухни. Ты сидишь на полу и строишь башню из кубиков. Мама говорит по телефону подруге. Ты не слушаешь — ты строишь. Но мозг записывает. Каждое слово.

«Ну что, Светка... живём от зарплаты до зарплаты, как все нормальные люди.» Мама смеётся. Подруга, видимо, тоже. Смех такой — привычный, усталый, с привкусом «а что поделаешь».

Записано. Файл сохранён. Имя файла: «норма». Жить от зарплаты до зарплаты — нормально. Все так живут. Это — правило жизни.

Тебе девять. Отец пришёл с работы. Тяжело сел на табуретку. Снял ботинки, бросил у двери. Мама: «Разуваться на коврике, сколько раз говорить». Отец, устало: «Да отстань ты.» Потом, за ужином, телевизор показывает что-то про бизнесменов. Отец: «Вот жулики. Наворовали. А мы, нормальные люди — пашем.»

Записано. Файл: «богатые». Быть богатым — значит быть жуликом. Нормальные люди —

пашут. Вывод: если я хочу оставаться нормальным — мне нельзя разбогатеть.

Тебе двенадцать. Ты в магазине с мамой. Видишь кроссовки. Красные, с белой подошвой. Как у Пашки из параллельного класса. Сердце бьётся. «Мам, купи!» Мама смотрит на ценник. Лицо меняется. Голос — тише, суше: «Мы не можем себе это позволить.» И разворачивается к выходу. Быстро. Как будто кроссовки — живые и могут укусить.

Записано. Файл: «желания». Хотеть — опасно. Просить — стыдно. Деньги — источник тревоги. Если хочешь и не получаешь — будет больно. Лучше не хотеть.

Прошло двадцать лет. Ты — взрослый. Своя работа. Свой доход. Свои решения. Ты уверен, что думаешь сам. А каждое решение о деньгах до сих пор проходит через фильтры, установленные в шесть, в девять, в двенадцать лет. До того, как ты научился читать по-настоящему.

Это код. Программа. Вирус в операционной системе. Ты его не видишь. Он работает круглосуточно. Жрёт ресурсы.

«Много хочешь — мало получишь.» Тебе предлагают проект за 50 000 — ты называешь 30 000. Потому что «50 — как-то нескромно». «А

вдруг откажутся?» «А вдруг подумают, что я зажрался?» Это говоришь не ты. Это говорит файл «желания», записанный в двенадцать лет у полки с кроссовками.

«Деньги портят людей.» На счёте стало больше обычного — и внутри включается необъяснимая тревога. Как будто деньги — горячая картошка, от которой нужно избавиться. Ты находишь, на что потратить. Быстро, бессознательно. Новый телефон. Ремонт, который мог подождать. Подарок другу, который не просил. Через месяц — привычная цифра на счёте. Выдох. «Нормально.» Файл «норма» — в действии.

Теперь посмотри, как выглядит код в еврейской семье.

Пятница. Шаббатный ужин. Вся семья за столом. Абраму — пять. Он сидит между мамой и дедушкой. Дедушка достаёт из кармана монету и кладёт перед Абрамом. «Это — твои. На эту неделю. Ты можешь потратить, можешь сохранить, можешь одолжить сестре под процент.» Все смеются. Абрам — серьёзен. Он думает.

Через неделю — снова ужин. Дедушка: «Ну, что решил?» Абрам: «Я купил жвачку за половину. А вторую половину — сохранил.» Дедушка кивает: «Хорошо. А что если на следующей неделе ты

купишь три жвачки на свои деньги и продашь две друзьям на копейку дороже?» У Абрама загораются глаза.

В десять лет Абрам понимает разницу между тратой и вложением на уровне тела. Трата — деньги ушли и не вернуться. Вложение — деньги ушли и вернуться с друзьями. Книга — вложение. Жвачка — трата. Курс, после которого ты зарабатываешь больше — вложение. Новый телефон — трата.

В четырнадцать — он сидит за столом, когда папа обсуждает с дядей новую сделку. Абрам слушает. Задаёт вопрос. Его берут всерьёз. Деньги обсуждаются спокойно — как погода, как футбольный матч. Без тревоги. Без стыда. Без придыхания.

В восемнадцать — Абрам выходит в мир с другим кодом. Зарабатывать — нормально. Зарабатывать много — тоже нормально. Деньги — инструмент. Молоток. Можно построить дом. Можно попасть по пальцу. Зависит от того, как держишь.

А теперь вернись к себе. Какой код у тебя? «Деньги — это тяжело»? «Мне и так хватит»? «Богатство — для других»?

Код маскируется. Под «мой характер». Под «я просто такой». Под «мне много не надо». Ты

думаешь, что это — ты. А это — программа, записанная людьми, которые любили тебя и хотели защитить. Защитили — от роста. От риска. От жизни.

Перезаписать — можно. Первый шаг — увидеть. Чужое убеждение держится ровно до тех пор, пока ты считаешь его своим. Секунда, когда ты говоришь: «Это мамин страх. Это папин код. Это бабушкин голос. Мне он больше не нужен» — секунда, когда программа теряет власть.

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Закрой глаза. Представь: ты — Абрам. Тебе пять. Ты сидишь за большим столом. Скатерть белая. Свечи горят. Пахнет свежим хлебом. Дедушка — напротив. Он смотрит на тебя с теплом и серьёзностью одновременно. Он кладёт перед тобой монету и говорит: «Это — твои. Как распорядишься?»

Почувствуй это. Монета в руке. Тяжёлая, тёплая. Дедушка ждёт. Вся семья — ждёт. С интересом. Без осуждения. Ты можешь сказать что угодно — и тебя выслушают.

Каково это — расти в такой семье? Каково это — когда деньги с детства означают

игру, а не тревогу? Свободу, а не стыд?

Ты — Абрам. С сегодняшнего дня. Твой дедушка — Соломон. Я кладу перед тобой монету.

Как распорядишься?

Открой глаза.

ЗАДАНИЕ 3

Самое важное задание в книге. Отнесись серьезно. Выдели 20 минут тишины. Без телефона. Без музыки. Ты и тетрадь.

1. «Пять фраз о деньгах, которые я слышал в детстве:»

а) ___

б) ___

в) ___

г) ___

д) ___

Пример: «а) Мы не можем себе это позволить. б) Деньги на деревьях не растут. в) Будь как все, не высовывайся. г) Большие деньги — большие проблемы. д) Честным трудом не разбогатеешь.»

2. «Кто это говорил?»

Пример: «а) мама; б) папа; в) бабушка; г) мама; д) дедушка.»

3. «Как эта фраза влияет на мои решения прямо сейчас? Где конкретно я себя ограничиваю?»

Пример: «"Мы не можем себе это позволить" → я боюсь тратить на себя. Покупаю самое дешёвое. Чувствую вину, когда покупаю что-то хорошее, как будто не заслужил. "Честным трудом не разбогатеешь" → бессознательно верю, что большие деньги — грязные. Поэтому торможу рост: когда можно попросить больше — не прошу.»

4. «Это мой опыт? Я это лично пережил? Или чужая история, которую загрузили в мою голову?»

Пример: «Это мамин опыт. Она выросла в бедной семье. Передала мне свой страх. Я лично никогда не голодал. Мой опыт — другой.»

5. «Моя новая фраза:» Перепиши каждую. Своей рукой. Своими словами.

Пример: «"Мы не можем себе это позволить" → "Я решаю, что я могу себе позволить. Мой потолок — мой выбор." "Честным трудом не разбогатеешь" → "Умным трудом богатеют каждый день. Мне нужно работать умнее."»

6. Выпиши новые фразы на отдельный лист. Крупно. Повесь там, где видишь каждое утро: зеркало в ванной, холодильник, монитор. Читай вслух 7 дней подряд. Каждое утро. Перед тем как включить телефон.

7. Телесная практика. Сядь. Закрой глаза. Вспомни момент из детства, когда ты услышал одну из этих фраз. Увидь комнату. Почувствуй запахи. Услышь голос.

Теперь скажи этому голосу — мысленно, спокойно:
«Спасибо. Ты хотел меня защитить. Я понимаю. Но мне
этот код больше не нужен. Я выбираю другой.»

Сделай три глубоких вдоха. Почувствуй, как на выдохе
что-то отпускается в груди. Может быть — едва заметно.
Может — сильно. Пусть будет, как будет.

Открой глаза.

8. Действие на сегодня: позвони одному человеку из
своего окружения, который зарабатывает заметно больше
тебя. Скажи: «Можешь уделить 15 минут? Хочу спросить
совет.» Просто поговори. Послушай, КАК он думает.
Обрати внимание — его код звучит совсем по-другому.
Запиши потом в заметки или прямо здесь три вещи,
которые он сказал и которые тебя удивили.

ЧАСТЬ II. КАК НАЙТИ СВОЮ ДВЕРЬ

ВКЛЮЧИ ВНУТРЕННЕГО РЕБЁНКА

Вспомни себя в семь лет. Ты приходишь домой из школы, бросаешь портфель в угол — и бежишь. К конструктору. К карандашам. К соседскому Димке, у которого во дворе есть доска и гвозди. К маминим кастрюлям, из которых ты строишь космический корабль. К луже, в которой плавают кораблики из газеты.

Ты ничего не умеешь. Ты ничего не знаешь. У тебя нет образования, опыта, резюме, портфолио, бизнес-плана. У тебя нет «компетенций» и «soft skills». У тебя — интерес. Жадный, животный, ненасытный интерес ко всему. Ты пробуешь. Ошибаешься. Пробираешь снова. Тебе не стыдно быть новичком, потому что ты не знаешь, что это должно быть стыдно. Ты не боишься выглядеть глупо, потому что все вокруг — такие же семилетки с коленками в зелёнке.

Ребёнок учится в сто раз быстрее взрослого. Это факт. Любой нейрофизиолог подтвердит. Потому что у ребёнка нет блока «а вдруг не получится». Нет внутреннего цензора, который говорит «ты слишком старый для этого», «у тебя нет профильного образования», «люди засмеют». Ребёнок просто делает. И в процессе — учится.

А теперь посмотри на себя сегодня. Тебе предлагают попробовать новое — и первая мысль: «Я не умею». «Я уже не в том возрасте». «Мне сначала нужно пройти курс». «Нужно подготовиться». «Нужно изучить рынок». «Нужно составить план». Ты обкладываешься подготовкой как подушками — чтобы было помягче, когда упадёшь. И в итоге — никогда не встаёшь с дивана.

Вот Глеб. 41 год. Программист. Стабильная работа. Стабильная зарплата. Стабильная тоска. Глеб всю жизнь хотел готовить. По-настоящему. С детства — помнит, как стоял на табуретке у плиты и помешивал борщ, пока бабушка подсказывала: «Не перемешивай слишком быстро, дай ему подышать». Друзья, которые приходили к Глебу на ужин, говорили: «Тебе надо ресторан открыть». Глеб смеялся: «Ну да, конечно, программист в фартуке».

В 41 год Глеб решился. Начал странно — снял десятисекундное видео, как он режет лук. Выложил в TikTok. Просто так. Без стратегии, без бюджета, без «анализа целевой аудитории». Как ребёнок, который показывает другим детям жука на ладони: «Смотрите, что я нашёл!»

Видео набрало 40 000 просмотров. Глеб снял ещё одно — как он готовит стейк. 200 000. Через три

месяца — 50 000 подписчиков. Через полгода — первый рекламный контракт. Через год Глеб уволился из IT. Его доход от кулинарного блога и консультаций — в два раза больше зарплаты программиста.

Глеб не получал кулинарное образование. Не составлял бизнес-план. Не «изучал нишу». Он включил внутреннего ребёнка — того самого, на табуретке у плиты — и начал делать то, от чего горит. Всё остальное приложилось.

Еврейский принцип: в начале любого нового дела ты — ребёнок. Прими это. Обними это. Будь новичком. Задавай глупые вопросы. Делай криво. Показывай миру свои кривые первые шаги. Совершенство — враг начала. Перфекционизм — это страх в красивой обёртке.

Каждый великий бизнес начинался с кривого первого шага. Starbucks Говарда Шульца начался с того, что он увидел в Италии, как люди пьют эспрессо стоя у стойки — и подумал: «А что если в Америке?» Его боссы в тогдашнем Starbucks (который продавал только зёрна) сказали ему: «Это глупость, никому не нужно». Шулец ушёл. Открыл свою кофейню. Первый год — убытки. Второй — тоже. Он выглядел как идиот. Но он был идиотом, который горит. А горящий идиот через десять лет становится миллиардером.

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Закрой глаза. Вернись в детство. Тебе семь лет. Лето. Длинный день. Вечер ещё далеко. У тебя — целый мир впереди.

Чем ты занимаешься? Что ты делаешь, когда тебя никто не контролирует, никто не оценивает, никто не платит и не ставит оценку? Рисуешь? Строишь? Разбираешь? Собираешь? Рассказываешь истории? Торгуешь наклейками во дворе? Придумываешь игры? Читаешь до темноты под одеялом с фонариком?

Почувствуй это в теле. Где ощущение? В руках? В груди? Тепло? Лёгкость? Вот этот огонёк — он ещё жив. Он горит до сих пор. Просто ты завалил его сверху «серьёзными делами», «ответственностью», «не время для глупостей».

Время. Для глупостей — самое время. Потому что твои «глупости» — это твоё золото.

Открой глаза.

1. «Когда мне было 7-10 лет, я больше всего любил: ___»

Пример: «Строить шалаши из подушек и одеял. Рисовать карты вымышленных миров. Чинить всё подряд — однажды разобрал папин будильник и собрал обратно (почти правильно).»

2. «Я мог заниматься этим часами и терял счёт времени: ___»

Пример: «Рисовал. Брал тетрадку и рисовал города с высоты птичьего полёта. Улицы, дома, парки. Мог сидеть три часа подряд и не заметить.»

3. «Если бы мне сейчас было 7 лет и кто-то сказал "делай что хочешь, тебе за это ещё и заплатят" — я бы: ___»

Пример: «Готовил бы. Или строил модели. Или учил других детей чему-нибудь — я всегда был тем, кто объяснял задачки одноклассникам.»

4. «Я давно хочу попробовать, но мне "несерьёзно", "поздно", "глупо": ___»

Пример: «Вести кулинарный блог. Снимать видео. Попробовать себя в наставничестве. Написать книгу.»

5. Телесная практика. Закрой глаза. Вдохни глубоко. Представь, что тебе снова семь. Ты стоишь перед огромной коробкой с надписью «МОЖНО ВСЁ». Внутри — все занятия мира. Ты можешь достать любое. Никто не осудит, не засмеёт, не скажет «несерьёзно». Что ты достанешь? Первое, что придёт — запомни. Это подсказка.

Открой глаза. Запиши.

6. Действие на сегодня: возьми то, что записал в пункте 4. Самое «несерьёзное», самое «глупое». И сделай один микрошаг. Хочешь блог — сними 15-секундное видео на

телефон. Хочешь готовить — приготовь ужин по новому рецепту и сфотографируй. Хочешь учить — напиши пост на 5 предложений о том, в чём ты разбираешься. Выложи. Куда угодно. Хоть в stories, хоть в чат друзей. Как ребёнок, который показывает жука: «Смотрите!»

ПРИНЦИП КАЙФА — СЕКРЕТНЫЙ КОМПАС

А теперь — самый важный закон. Тот, который евреи передают за ужином, между строк, между историями. Тот, который никогда не формулируют вслух — но который управляет всеми остальными.

Кайф — это компас.

Когда ты делаешь что-то и чувствуешь лёгкость, тепло в груди, ощущение «я на месте» — это сигнал. Твой встроенный навигатор говорит: «Правильное направление. Продолжай.» Когда ты делаешь что-то и чувствуешь тяжесть, сопротивление, ощущение «я себя заставляю» — это тоже сигнал. «Неправильное направление. Сверни.»

Большинство людей игнорируют этот компас. Потому что их научили: «работа должна быть тяжёлой». «Без труда не выловишь рыбку». «Хочешь жить — умей вертеться». Терпи. Преодолевай. Стисни зубы.

И они терпят. Год, два, десять. Просыпаются с тяжестью. Ходят на работу с тяжестью. Возвращаются домой с тяжестью. Ложатся с

тяжестью. И удивляются, почему денег мало, здоровья мало, радости мало.

Потому что ты идёшь против компаса. Ты делаешь то, от чего тебя тошнит — и ждёшь, что вселенная за это заплатит. Вселенная платит за кайф. За горение. За то, что ты делаешь, потому что не можешь не делать.

Вот Ира. Бухгалтер. 12 лет. Цифры, отчёты, таблицы. Она хороший бухгалтер — аккуратная, внимательная, надёжная. Начальство довольно. Зарплата растёт. Ира ненавидит каждую минуту.

Каждый вечер, вернувшись домой, она открывает Instagram и три часа рисует на планшете.

Портреты. Цветы. Абстракции. Иногда выкладывает — двадцать лайков от друг.

«Красиво, Ирка!» Ира думает: «Ну, это так, для души».

Три часа каждый вечер. Двенадцать лет.

Посчитай: это больше 13 000 часов рисования.

Малколм Гладуэлл написал, что для мастерства нужно 10 000 часов. Ира — мастер. Она просто об этом ещё не знает.

Однажды подруга попросила нарисовать портрет мужа на годовщину. Ира нарисовала. Подруга заплакала от счастья. Выложила в соцсети. За неделю — четыре заказа. Ира поставила цену: 5

000 за портрет. Заказы шли. Она подняла до 8 000. Потом до 15 000. Сейчас у Иры очередь на три месяца вперёд. Она рисует портреты за 25 000 рублей штука. Работает четыре часа в день. И впервые за двенадцать лет утро — радостное.

Кайф показал ей дверь. Ира просто долго отказывалась в неё войти.

Формула, которая работает три тысячи лет: Фокус внимания + вера в успех + кайф от процесса = неизбежная победа. Фокус — потому что ты направляешь энергию в одну точку. Вера — потому что ты продолжаешь, когда нет результата. Кайф — потому что он даёт топливо, которое никогда не кончается. Мотивация кончается через неделю. Дисциплина кончается через месяц. Кайф — бесконечный двигатель. Потому что ты делаешь это ради самого процесса.

Еврейские родители знают: если ребёнок горит — убери всё остальное и дай ему гореть. Горящий ребёнок сам найдёт дорогу. Потухший — будет сидеть на месте и ждать указаний.

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Сядь удобно. Закрой глаза. Положи ладонь на грудь. Почувствуй дыхание.

Теперь вспомни момент — любой момент в жизни — когда ты чувствовал кайф от того, что делаешь. Настоящий, чистый, детский кайф. Может, это было давно. Может, вчера. Когда ты был так увлечён, что забыл про телефон, про время, про еду.

Нашёл? Хорошо. Почувствуй это состояние. Где оно в теле? В груди — тепло? В руках — покалывание? В животе — лёгкость? В голове — ясность? Запомни это ощущение. Оно — пароль. Пароль к твоей правильной двери.

Теперь представь: ты делаешь это каждый день. Это — твоя работа. Тебе за это платят. Ты просыпаешься утром и идёшь к этому. Как ощущение меняется? Легче? Ярче? Свободнее? Вот в этом направлении — и двигайся. Компас показывает.

Открой глаза.

ЗАДАНИЕ 5

1. «Я чувствую кайф, когда: ___»

Пример: «Когда объясняю кому-то сложную идею и вижу, что человек понял. Глаза загораются. Это — моё. Ещё — когда готовлю для компании друзей. Процесс, запахи, а потом — их лица, когда пробуют.»

2. «Я бы делал это бесплатно: ___»

Пример: «Помогать людям разбираться в запутанных ситуациях. Я и так это делаю — друзья звонят и рассказывают свои проблемы, а я задаю вопросы, и они сами находят ответ. Мне за это никто не платит. Но я чувствую себя живым.»

3. «Тест на кайф: я бы делал это в 6 утра? ____. Я думаю об этом перед сном? ____. Мне хочется рассказывать об этом другим? ____»

Пример: «В 6 утра — да, если бы рисовал, встал бы легко. Перед сном — да, часто засыпаю с идеями новых картинок. Рассказывать — да, могу час говорить о техниках рисования, пока все вокруг не уснут.»

Два «да» из трёх — это твоё. Три из трёх — это точно твоё. Ноль — ищи дальше.

4. Практика — включи тело. Встань. Потянись. Встряхни руками, как будто стряхиваешь воду. Три раза. Теперь закрой глаза и скажи вслух: «Я разрешаю себе зарабатывать на том, от чего я горю.» Скажи это три раза. Медленно. Послушай, как звучит. Чувствуешь сопротивление? Голос внутри говорит «ага, конечно»? Это — старый код. Он сопротивляется. Скажи ещё три раза. Громче.

5. Действие на сегодня: открой YouTube или TikTok. Набери то, что записал в пункте 1. «Как зарабатывать на [готовке / рисовании / объяснении / консультировании / ремонте / фотографии / тексте]». Посмотри пять роликов людей, которые уже зарабатывают на том, от чего ты кайфуешь. Обрати внимание: они — обычные. Такие же, как ты. Просто они начали.

ЛОВУШКА «ХОЧУ ДЕНЕГ»

Вот парадокс, который ломает мозг: чем сильнее ты хочешь денег — тем тяжелее они приходят.

Звучит как эзотерика? Это чистая психология. И евреи это поняли задолго до всех коучей и тренеров личностного роста.

Когда ты фокусируешься на деньгах — ты фокусируешься на том, чего у тебя нет. «Мне нужно больше денег» = «у меня мало денег» = «мне не хватает» = «я в дефиците». И всё, что ты делаешь из состояния дефицита — пропитано нуждой. Ты ходишь на собеседование с мыслью «мне нужна эта работа, пожалуйста» — и работодатель это чувствует. Ты предлагаешь свои услуги с интонацией «ну пожалуйста, купите» — и клиент отворачивается. Ты торгуешься — и соглашаешься на копейки, потому что «хоть что-то».

Нужда отталкивает деньги. Как магнит, повернутый не той стороной.

Вот Женя. Фрилансер. Дизайнер. Хороший. Но Женя постоянно в режиме «мне срочно нужны заказы». Он берёт всё подряд: визитки за 500

рублей, логотипы за 2 000, правки за бесплатно «потому что клиент может дать заказ побольше потом». Женя работает 12 часов в день и зарабатывает 60 000. Потому что каждый проект он берёт из нужды. И клиенты это чувствуют — и относятся соответственно. «А, этот за любые деньги сделает.»

А теперь Лёша. Тоже дизайнер. Примерно тот же уровень. Только Лёша делает иначе. Он выбрал одну нишу — упаковка для фермерских продуктов. Почему? Потому что ему нравится. Он кайфует от сочетания крафта и натуральности. Он делает портфолио из пяти работ — все в одном стиле, все красивые. Выкладывает. Пишет: «Делаю упаковку для тех, кто продаёт настоящее. Цена — 30 000 за проект.»

Лёша получает два заказа в месяц. 60 000. Столько же, сколько Женя. Только Лёша работает 20 часов в месяц вместо 300. И его клиенты его уважают — потому что он пришёл из позиции «я делаю то, что люблю, и я в этом хорош», а Женя — из позиции «мне нужны деньги, пожалуйста».

Через полгода Лёша поднял цену до 50 000. Потом до 80 000. Потому что когда ты в кайфе — ты растёшь. А когда в нужде — деградируешь.

Еврейский принцип: смести фокус с денег на пользу. Какую ценность ты несёшь? Кому? Как ты

делаешь чью-то жизнь лучше? Сосредоточься на этом — и деньги придут как побочный эффект. Как аплодисменты после хорошего спектакля. Ты не играешь ради аплодисментов — ты играешь, потому что горишь. А аплодисменты — приходят сами.

Это то, чему учат в еврейских семьях: «Найди, чем ты можешь быть полезен людям. Стань лучшим в этом. Деньги — следствие. Они придут, потому что ценность — притягивает».

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Закрой глаза. Представь: ты просыпаешься утром. Денег — больше, чем нужно. Финансовый вопрос решён. На счёте — столько, что ты больше никогда не будешь думать «хватит ли до зарплаты».

А теперь — вопрос. Чем ты займёшься? Что ты будешь делать каждый день? Кому поможешь? Что создашь? Куда отправишь свою энергию?

Почувствуй это. Увидь свой день. Утро. Ты встаёшь — куда идёшь? С кем разговариваешь? Что делаешь руками? Что чувствуешь в теле?

Вот это — и есть твоё настоящее дело. То, что осталось после того, как ты убрал вопрос денег. То, что ты будешь делать даже будучи богатым.

Открой глаза. Запиши.

ЗАДАНИЕ 6

1. «Если бы деньги больше не были проблемой, я бы каждый день: ___»

Пример: «Учил бы людей готовить. Вёл мастер-классы. Путешествовал и снимал видео о еде в разных странах. Писал рецепты и рассказывал истории про них.»

2. «Я могу принести пользу вот этим людям: ___
(конкретно: кто они, где они, что у них болит)»

Пример: «Мамы, которые устали от вечногo вопроса "что приготовить на ужин" и хотят быстрых вкусных рецептов. Они в Instagram, в мамских чатах, в пабликах про семью.»

3. «Мой фокус сейчас: деньги или польза? Честный ответ: ___»

Пример: «Деньги. Я думаю только о том, как заработать больше. О пользе — думаю в последнюю очередь. Или вообще не думаю.»

4. «Я смещаю фокус. С сегодняшнего дня мой вопрос: какую пользу я могу дать?»

Перепиши на отдельный лист: «Мой фокус — польза. Деньги — следствие.» Повесь рядом с новыми фразами из

задания 3.

5. Телесная практика. Сядь. Закрой глаза. Положи руку на живот. Три вдоха. На каждом выдохе говори мысленно: «Я отпускаю нужду. Я отпускаю нужду. Я отпускаю нужду.» Почувствуй, как расслабляется живот. Нужда живёт в животе — стянутый, зажатый, вечно голодный. Отпусти.

Теперь скажи: «Я полезен. Мне есть что дать миру.» Три раза. Почувствуй, как меняется ощущение. Из живота — в грудь. Из зажатости — в тепло.

Открой глаза.

6. Действие на сегодня: напиши одному человеку из своего окружения — другу, знакомому, коллеге. Спроси: «Есть ли что-то, с чем тебе нужна помощь? Я хочу быть полезен.» Просто спроси. Бесплатно. Без задней мысли. Посмотри, что произойдёт.

МЕТОД 10 ОКОН — НАЙДИ СВОЁ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ

Большинство людей ищут «своё дело» сидя на диване. Они думают. Анализируют. Прикидывают. Читают статьи «10 профессий будущего».

Проходят тесты на профориентацию. И через полгода раздумий знают о себе ровно столько же, сколько знали в начале. Потому что своё дело невозможно найти в голове. Его можно найти только в мире. Руками. Ногами. Глазами. Ушами. И тем самым ощущением в груди, которое мы обсуждали в прошлой главе.

Евреи — практики. Они не сидят и не думают «чем бы мне заняться». Они выходят, смотрят, пробуют, трогают. Еврейский мальчик, которого привели на базар — не стоит и не мечтает. Он ходит от прилавка к прилавку, смотрит, как торгуются, слушает, считает в уме, задаёт вопросы. К вечеру он знает про этот базар больше, чем половина торговцев.

Метод 10 окон работает так же. Ты открываешь десять окон в мир — десять разных направлений — и смотришь, куда потянет. Где загорится. Где шевельнётся.

Вот как это работает практически. Две недели. Каждый день — одно окно. Десять окон за десять дней. Четыре дня — на осмысление.

Окно — это погружение в конкретную тему. Ты выбираешь направление, о котором ничего толком не знаешь, и ныряешь в него на один вечер. YouTube, Telegram-каналы, подкасты, статьи, разговоры с людьми. Ты не изучаешь — ты пробуешь на вкус. Как дегустация в ресторане: маленький кусочек каждого блюда, чтобы понять — от чего рот наполняется слюной, а от чего — хочется запить водой.

Вот Наташа. 29 лет. Работает администратором в клинике. Зарплата 55 000. Ощущение тупика. «Хочу что-то своё, но понятия не имею — что.» Наташа за две недели открыла десять окон: кондитерское дело, SMM, фотография, копирайтинг, нутрициология, онлайн-преподавание, флористика, организация мероприятий, продажи на маркетплейсах, психологическое консультирование.

Результат: семь окон оставили её равнодушной. Нормально, интересно, но — ни одного «ух ты». Два окна вызвали лёгкий интерес: нутрициология и фотография. И одно окно — организация мероприятий — зажгло. Наташа посмотрела три ролика о свадебных координаторах и поймала

себя на том, что уже полтора часа сидит с горящими глазами, гуглит «как стать организатором свадеб» и прикидывает, где найти первый заказ.

Одно окно из десяти. Но это — то самое. Через месяц Наташа организовала первый день рождения — для подруги, за символические деньги. Через три месяца — первую свадьбу. Через полгода — уволилась из клиники.

Она нашла дверь за две недели. До этого три года думала «что же мне делать». Разница: три года в голове — ничего. Две недели в мире — ответ.

Важный момент: ты ищешь отклик в теле. Тебе должно стать тепло. Интересно. Ты должен поймать себя на мысли «а вот это я бы попробовал». Если ты смотришь ролик и думаешь «ну, наверное, неплохо зарабатывают» — это голова. Если смотришь и чувствуешь зуд в руках — «хочу попробовать» — это тело. Слушай тело.

◆ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ◆

Ты — молодой еврей, только что приехал в новый город. Ты ходишь по улицам и смотришь. Базар. Мастерские. Лавки. Порт. Биржа. Школа. Ты пока ничего не продаёшь, ничего не покупаешь. Ты —

наблюдаешь. Нюхаешь воздух. Считаешь людей. Замечаешь, где очередь, где пусто, где суета, где тишина.

Через неделю такого наблюдения ты знаешь этот город лучше, чем половина его жителей. Потому что они ходят на автомате — одним маршрутом. А ты — с открытыми глазами. Как ребёнок, который впервые попал в зоопарк.

Следующие две недели — ты этот еврей. Каждый день — новый «район города». Смотри, нюхай, пробуй. Слушай, где стучит сердце.

ЗАДАНИЕ 7

1. Выбери 10 направлений. Любых. Которые хоть немного интересны. Или о которых ты ничего толком не знаешь, но слышал. Запиши список.

Пример: «1) Кондитерка. 2) Видеомонтаж. 3) Продажи на Wildberries. 4) Репетиторство. 5) Копирайтинг. 6) Ремонт техники. 7) Организация мероприятий. 8) Психологическое консультирование. 9) Фотография. 10) Кулинарный блог.»

2. Каждый день — одно окно. Вечером, 40-60 минут. Посмотри 2-3 ролика на YouTube «как зарабатывать на [направление]». Подпишись на 1-2 канала в Telegram по этой теме. Если можешь — напиши одному человеку,

который уже этим занимается. Спроси: «Как ты начинал? Что посоветуешь?»

3. После каждого окна — запись в заметки или прямо здесь. Одна строка:

«Окно 1: кондитерка. Ощущение: интересно, но без огня. Тело: ровно. Вердикт: мимо.»

«Окно 7: организация мероприятий. Ощущение: засмотрелся на полтора часа. Тело: тепло в груди, руки чесались что-то делать. Вердикт: ГОРИТ.»

4. Через 10 дней — перечитай все записи. Обведи те, где написано «горит» или «тепло». Это — твои 2-3 направления. Одно из них — твоя дверь.

5. Действие на сегодня: прямо сейчас напиши список из 10 направлений. Потрать на это 10 минут. Пиши быстро, без фильтра, без «нет, это несерьёзно». Всё, что приходит в голову. Хоть «выращивание грибов», хоть «пошив одежды для собак». Список готов? Завтра — первое окно.

ЧЕКАП СЕБЯ — ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Ты живёшь внутри себя. Каждый день. Каждую минуту. Ты видишь мир изнутри своей головы — и поэтому не видишь себя. Ты как человек, который стоит вплотную к зеркалу — видит только размытое пятно. Нужно отойти на шаг, чтобы увидеть целую картину.

Большинство людей понятия не имеют, в чём они хороши. Спроси — и услышишь: «Ну, я ничего особенного не умею...» Это — ложь. Но они в неё верят. Потому что таланты, которые тебе даются легко — ты воспринимаешь как «ну и что, это же все могут». Нет. Все — не могут. То, что тебе легко — другим тяжело. Ты просто не замечаешь это, потому что смотришь изнутри.

Евреи решают эту проблему гениально просто. Община. Семья. Окружение. Когда ты живёшь среди людей, которые тебя знают и честно говорят тебе, кто ты — ты видишь себя их глазами. Еврейская мать говорит сыну: «Ты отлично считаешь, иди в финансы». Дядя говорит: «У тебя язык подвешен, тебе нужно продавать». Бабушка: «Ты всегда возился с техникой, открой мастерскую». Они видят то, что ты сам не

замечаешь.

У тебя, скорее всего, такого зеркала нет. Родители говорили «учись хорошо и найди стабильную работу». Друзья — «давай пивка». Коллеги — «ну, норм». Никто никогда не садился с тобой и не говорил: «Слушай, вот в этом ты реально хорош. Вот это — твоя суперсила».

Самое время провести инвентаризацию. Полную. Безжалостно честную. Ты будешь удивлён тем, сколько у тебя на самом деле есть.

Вот Серёжа. 35 лет. Считал себя «обычным менеджером, ничего особенного». Когда сделал полную инвентаризацию навыков — оказалось: он свободно говорит по-английски (учил в школе + сериалы без перевода). Умеет чинить всё, что ломается в доме — от крана до электрики (научился на даче у деда). Хорошо фотографирует на телефон (друзья всегда просят «сфоткай нас»). Может объяснить любую тему за 5 минут так, что поймёт даже ребёнок. И умеет слушать — люди рассказывают ему вещи, которые не рассказывают больше никому.

Пять навыков. Каждый из которых — источник дохода. Английский — репетиторство, переводы, работа на международные компании. Ремонт — «муж на час», YouTube-канал «как починить». Фотография — коммерческая съёмка, фотосток.

Объяснение сложного — курсы, консалтинг, наставничество. Умение слушать — коучинг, модерация, HR.

Серёжа сидел на золоте и думал, что он нищий. Потому что никогда не раскладывал всё на стол и не смотрел.

В этой игре нет ничего напрасного. Каждая работа, на которой ты побывал. Каждый навык, который ты освоил «для себя». Каждое хобби, которое ты забросил. Каждая «бесполезная» учёба. Всё это — детали пазла. И сейчас ты разложишь их на столе и увидишь картину.

◆ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ◆

Еврейский торговец, приехавший в новый город, первым делом проводит инвентаризацию. Буквально. Садится и записывает: что у меня есть? Какие товары? Какие навыки? Какие связи? Что я умею такого, чего здесь не умеет никто? Он раскладывает свой «багаж» на столе — и смотрит на него холодными, трезвыми глазами. Без жалости к себе. Без «ой, у меня так мало». С вопросом: что из этого я могу продать первым?

Ты — этот торговец. Твой багаж — твои навыки. Время разложить их на стол.

ЗАДАНИЕ 8

Большое задание. Выдели на него 30 минут. Это — инвентаризация твоей жизни.

1. «Все навыки, которые у меня есть (даже те, о которых я забыл):»

Запиши всё. Без фильтра. Профессиональные и бытовые. Серьёзные и «ерунду». Минимум 15 пунктов.

Пример: «Вожу машину. Готовлю борщ. Говорю по-английски (средний уровень). Быстро печатаю. Разбираюсь в Excel. Могу починить кран. Хорошо торгуюсь на рынке. Умею слушать. Делаю классные презентации. Фотографирую еду так, что хочется съесть. Могу объяснить ребёнку дроби. Вяжу (бабушка научила, думал — бесполезно). Монтирую видео (делал ролик на свадьбу друга). Веду переговоры с клиентами. Организовывал корпоратив на 50 человек и никто не умер.»

2. «За что меня благодарят? О чём просят? К кому обращаются с вопросами?»

Пример: «Подруги просят помочь написать резюме. Коллеги спрашивают совет по переговорам. Мама просит настроить телефон. Друг просит помочь выбрать ноутбук. Жена говорит "ты лучше всех объясняешь".»

3. Обзвони 5-10 приятелей. Прямо сегодня. Задай каждому один вопрос: «Скажи честно — в чём, по-твоему, я хорош? Что у меня получается лучше, чем у других?»

Запиши ответы. Слово в слово. Это — твоё зеркало. Взгляд со стороны, которого тебе не хватало.

Пример ответов: «Ты умеешь объяснять так, что любой поймёт». «Ты очень терпеливый, с тобой легко». «Ты классно готовишь, я бы у тебя покупал». «У тебя чутьё на людей — ты всегда знаешь, кому можно доверять».

4. Перечитай все три списка. Подчеркни то, что повторяется. Если три человека из пяти сказали «ты классно объясняешь» — это твоя суперсила. Если ты записал «готовлю» в навыках, и подруга сказала «я бы у тебя покупал» — это направление.

5. Практика. Закрой глаза. Представь, что ты раскладываешь все свои навыки на большом столе. Как драгоценные камни из мешка. Каждый навык — камень. Некоторые большие, блестящие — ты ими гордишься. Некоторые маленькие, тусклые — ты про них забыл. Но все — ценные. Посмотри на стол. Какой камень притягивает взгляд? Какой хочется взять в руку? Запомни. Открой глаза. Запиши.

6. Действие на сегодня: позвони трём людям. Задай вопрос из пункта 3. Прямо сейчас. Пока читаешь — возьми телефон и напиши трём людям: «Привет, у меня к тебе странный вопрос. В чём, по-твоему, я хорош? Что у меня получается лучше, чем у других? Ответь честно, мне правда важно.» Отправь. Продолжай читать. Ответы придут — запишешь в заметки или прямо здесь.

ВСЕМ ПОХЕР ДО ТЕБЯ — И ЭТО ТВОЯ СУПЕРСИЛА

Ты хочешь начать. Снять первое видео. Написать первый пост. Предложить свою услугу. Выложить работу. Поставить цену. Сказать вслух: «Я это делаю, и я за это беру деньги».

И в этот момент — холод в животе. Липкий, тошнотворный страх. «Что скажут люди?» «Что подумают коллеги?» «Что скажет мама?» «Друзья засмеют.» «Бывший одноклассник Петя увидит и напишет гадость.»

Вот секрет, который освободит тебя навсегда: всем похер.

Серьёзно. Тотально. Абсолютно. Всем — похер — до тебя.

Ты помнишь, что вчера выкладывал твой знакомый в Instagram? Нет. А позавчера? Тем более нет. А что постил в прошлом месяце коллега с работы? Ты даже не знал, что он что-то постил. Потому что каждый человек живёт в своей голове, думает о своих проблемах, переживает свои страхи. На тебя — у него нет ресурса. Ты занимаешь в чужой голове примерно полсекунды

в день. Если повезёт.

Твой страх «что скажут люди» — это раздутое эго. Эго, которое думает, что весь мир — в зрительном зале, а ты — на сцене. Прожектор направлен на тебя. Тысячи глаз следят за каждым твоим шагом. Одно неловкое движение — и зал захохочет.

Реальность: зал пустой. Прожектор выключен. Публики нет. Все разошлись по своим делам. Единственный зритель в зале — ты сам. И ты же — единственный критик.

Вот Катя. 27 лет. Год собиралась открыть кулинарный блог. Год. Рецепты готовы. Фотографии сделаны. Тексты написаны. Всё лежит в телефоне. Одна кнопка — «опубликовать». Катя не может нажать. Потому что: «А вдруг бывшие коллеги увидят и скажут — ого, Катя в повара подалась, не смогла в офисе». «А вдруг мама скажет — глупости». «А вдруг напишут злой комментарий».

Катя наконец выложила первый пост. Знаешь, что произошло? Ничего. Тридцать лайков. Два комментария — оба от подруг: «Красиво!» и «Рецепт сохранила!». Ни одного злого слова. Ни одного насмешливого взгляда. Никто на работе даже не заметил.

Через полгода у Кати — 20 000 подписчиков.
Через год — рекламные контракты. Все те коллеги, которых она боялась — теперь пишут ей: «Ого, Катя, ты такая молодец, я тоже хочу так!»

Год страха. Из-за мнения людей, которым было на неё похер.

Еврейская поговорка: «В двадцать лет ты переживаешь, что о тебе думают. В сорок — перестаёшь переживать. В шестьдесят — понимаешь, что о тебе вообще никто не думал». Так вот — тебе не нужно ждать до шестидесяти. Пойми это сейчас. Всем похер. И это — дар. Потому что если никто не смотрит — можно делать что угодно. Экспериментировать. Ошибаться. Выглядеть глупо. Падать и вставать. Никто не заметит. А к тому моменту, когда заметят — ты уже будешь на ногах.

◆ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ◆

Евреев тысячу лет называли всем, чем можно. Ростовщиками. Отравителями колодцев. Убийцами детей. Виновниками чумы. Заговорщиками. Мировым злом. Каждый век — новое обвинение.

Представь на секунду: если бы евреи переживали по поводу «что о них скажут»

— их бы давно не существовало. Они бы растворились, ассимилировались, спрятались. Перестали быть собой. Но они продолжали. Продолжали быть евреями. Продолжали торговать, учить детей, строить общины. Потому что если ты живёшь ради одобрения тех, кто тебя ненавидит — ты мёртв. А если ты живёшь ради своего дела — ты свободен.

Ты — свободен. С этой минуты. Мнение людей, которые ничего не делают — стоит ноль. Мнение людей, которые делают — стоит дорого. Слушай вторых. На первых — забей.

ЗАДАНИЕ 9

1. «Я боюсь проявляться, потому что: ___»

Пример: «Боюсь, что коллеги решат, что я "зазвездился". Боюсь, что мама скажет "займись нормальным делом". Боюсь, что напишут злой комментарий. Боюсь выглядеть глупо.»

2. «Люди, мнения которых я боюсь — вот они поимённо: ___»

Пример: «Бывший начальник Сергей Петрович. Одноклассница Маша. Тётя Люда. Муж.»

3. «Когда я последний раз думал о том, что выложил этот человек в соцсети? ___»

Пример: «Сергей Петрович... я вообще не знаю, есть ли у него соцсети. Маша... не помню, что она постила на прошлой неделе. Тётя Люда... она постит рецепты и фотографии кота, я пролистываю.»

Вот именно. Им — так же похер до тебя, как тебе до них.

4. Телесная практика. Встань. Расправь плечи. Выпрями спину. Подними подбородок. Скажи вслух: «Мне наплевать на чужое мнение. Я делаю своё дело.» Громко. Почувствуй, как звучит голос. Если дрожит — скажи ещё раз. И ещё. Пока голос не станет ровным.

Теперь закрой глаза. Представь: ты стоишь на площади. Вокруг — люди. Сотни людей. Они все заняты собой. Они разговаривают, смотрят в телефоны, куда-то спешат. Ты стоишь в центре. Никто на тебя не смотрит. Вообще никто. Ты — невидим. Вот так и в жизни. Ты — невидим для тех, кого боишься. И это — свобода.

Почувствуй лёгкость. Выдохни. Открой глаза.

5. Действие на сегодня. Сделай одну вещь, которую давно хотел, но «стыдно» или «страшно» или «что скажут». Маленькую. Сними 15-секундное видео о том, что ты умеешь — и выложи. Напиши пост: «Я делаю [то-то] и готов помочь». Позвони кому-то и предложи свою услугу. Отправь то, что лежит в черновиках. Нажми «опубликовать». Одна кнопка. Одна секунда. Одно решение. Сделай это. Мир не рухнет. А ты — станешь на один шаг свободнее.

ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ ЗА 7 ДНЕЙ

Ты нашёл направление. Почувствовал огонёк. Записал навыки. Обзвонил приятелей. Открыл окна. У тебя есть понимание — куда.

Теперь — первый рубль.

Большинство людей на этом месте начинают готовиться. Составлять бизнес-план. Изучать рынок. Делать сайт. Заказывать логотип. Выбирать шрифт для визитки. Проходить ещё один курс. «Мне нужно подготовиться». «Мне нужно больше знать». «Я начну, когда буду готов».

Ты никогда не будешь готов. Готовность — это миф, придуманный страхом, чтобы ты вечно стоял на старте.

Еврей, приехавший в новый город, начинает зарабатывать в первый день. Буквально. Он идёт на рынок, смотрит, что нужно — и предлагает. Он может нести мешки. Может переводить. Может считать. Может торговать. Может чинить. Ему всё равно, с чего начать — главное начать. Потому что первый заработанный рубль важнее, чем тысяча часов подготовки. Первый рубль —

доказательство. Он говорит мозгу: «Ты можешь. Ты способен зарабатывать сам. Без начальника, без зарплаты пятого числа, без чужого разрешения.»

Вот Максим. 33 года. Работал маркетологом. Понял, что хочет консультировать малый бизнес. Навыки есть. Понимание есть. Клиентов — ноль.

Максим не стал делать сайт. Не стал заказывать визитки. Не стал «строить личный бренд три месяца». Он сел и написал десять сообщений. Десять. Знакомым, у которых есть бизнес. Одно и то же, своими словами: «Привет. Я разбираюсь в маркетинге. Могу посмотреть твои соцсети и дать конкретные рекомендации — что исправить, чтобы клиентов стало больше. Первая консультация — бесплатно. Если будет полезно — обсудим сотрудничество.»

Из десяти ответили шесть. Четверо согласились на бесплатную консультацию. Двое после консультации заплатили за полноценный разбор. 15 000 рублей за два вечера работы. Это были первые деньги Максима вне найма. Он помнит их так, как помнят первый поцелуй.

Через месяц у Максима было пять клиентов. Через три — он уволился.

Обрати внимание: Максим не ждал, пока к нему придут. Он пошёл сам. Написал. Предложил. Получил «нет» четыре раза и «да» — шесть раз. Это — еврейский подход. Ты идёшь к людям. Ты предлагаешь ценность. Ты получаешь отказы — и продолжаешь. Потому что один «да» окупает десять «нет».

Вот твой план на семь дней. Конкретный. Без «подумать» и «подготовиться».

День 1: Опиши, что ты можешь дать. Одно предложение. «Я помогаю [кому] сделать [что], чтобы [результат].» Пример: «Я помогаю малому бизнесу настроить Instagram, чтобы приходили клиенты.» Или: «Я делаю торты на заказ для тех, кто хочет красивый праздник без суеты.» Или: «Я учу английскому тех, кому надоело зубрить грамматику.» Одно предложение. Запиши.

День 2: Найди, где сидят твои потенциальные клиенты. Телеграм-чаты, группы в соцсетях, форумы, местные сообщества. Подпишись на три-пять таких мест. Просто присутствуй. Читай. Смотри, о чём люди спрашивают, на что жалуются, чего ищут.

День 3: Напиши десять сообщений. Знакомым, полужнакомым, людям из чатов. Предложи свою помощь. Бесплатно или за символические деньги. «Привет, я делаю [то-то]. Могу помочь с

[конкретная вещь]. Первый раз — бесплатно.»
Десять сообщений. Каждое — 30 секунд работы.
Суммарно — 5 минут. Пять минут, которые могут изменить всё.

День 4: Получи ответы. Кто-то скажет «нет». Кто-то промолчит. Кто-то скажет «да». Одно «да» — достаточно. Договорись о деталях. Назначь время. Сделай.

День 5-6: Сделай первую работу. Первую консультацию. Первый торт. Первый текст. Первый урок. Первый ремонт. Сделай хорошо. Выложись, как будто от этого зависит вся твоя жизнь. Потому что, в каком-то смысле, так и есть.

День 7: Получи обратную связь. Попроси отзыв. Попроси рекомендацию. Попроси клиента рассказать о тебе одному знакомому. Один клиент, который приводит одного друга — это начало цепочки, которая может кормить тебя годами.

Первый рубль — это разрешение, которое ты даёшь сам себе. Разрешение быть тем, кто зарабатывает сам. Без начальника, без оклада, без расписания. Это — свобода. И она начинается с одного сообщения.

✦ **ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ** ✦

*Закрой глаза. Ты снова в чужом городе.
Утро. Ты не ел со вчерашнего дня. В
кармане — несколько монет. Ты стоишь на
рыночной площади. Вокруг — движение.
Люди покупают, продают, торгуются,
тащат мешки, разгружают телеги.*

*Ты оглядываешься. Видишь: женщина
пытается донести тяжёлые корзины до
своей повозки. Она не справляется. Ты
подходишь: «Давайте помогу.» Она удивлена.
Ты несёшь корзины. Она даёт тебе монету.*

*Ты видишь: торговец записывает что-то
на клочке бумаги. Медленно. Неуклюже. Ты
подходишь: «Я быстро пишу и считаю. Могу
помочь с записями.» Торговец смотрит.
Пробует. Оставляет на день. Платит
вдвое больше, чем за корзины.*

*К вечеру ты сыт. У тебя есть два
знакомства и три монеты. Завтра ты
вернёшься. Послезавтра — у тебя будет
своё место на этом рынке.*

*Вот так это работает. С первого дня. С
первого шага. С первого «давайте помогу».*

*Открой глаза. Кому ты можешь написать
«давайте помогу» — прямо сейчас?*

📌 ЗАДАНИЕ 10

1. «Я помогаю [кому] сделать [что], чтобы [результат]:»

Пример: «Я помогаю начинающим предпринимателям упаковать свой продукт, чтобы его хотелось купить.»

2. «Десять человек, которым я могу написать прямо сейчас:»

Пример: «1) Серёжа — у него барбершоп, жалуется на мало клиентов. 2) Лена — продаёт свечи, не понимает, как продвигать. 3) Мамин друг Алексей Иванович — у него автосервис, говорил, что хочет запустить рекламу. 4) Девочка из чата фрилансеров — вчера спрашивала, кто делает презентации...»

Напиши десять имён. Прямо сейчас. Ручкой. В тетрадь.

3. «Моё сообщение (шаблон):»

Пример: «Привет, [имя]! Я разбираюсь в [тема]. Хочу набрать первых клиентов — могу бесплатно посмотреть твой [Instagram / сайт / продукт] и дать конкретные рекомендации. Если будет полезно — обсудим сотрудничество. Интересно?»

4. Практика. Закрой глаза. Положи руку на грудь. Три вдоха. Представь: через неделю ты получил первый платёж. На экране телефона — уведомление: «Перевод: [сумма]». Почувствуй это. Как ощущение? Гордость? Лёгкость? Тепло? Удивление? «Я смог?» Запомни это чувство. Оно — реальное. Оно ждёт тебя через семь дней. Если ты сделаешь то, что записано выше.

Открой глаза.

5. Действие прямо сейчас. Прямо сейчас. Возьми телефон. Отправь первые три сообщения. Три. Не десять — три.

Этого достаточно для старта. Остальные семь — завтра.
Отправь. Положи телефон. Продолжай читать.

**ЧАСТЬ III. КАК ПОСТРОИТЬ
СИСТЕМУ**

НАЧНИ ИГРАТЬ

Жизнь — это игра. Евреи это понимают. Поэтому они рискуют легче, ошибаются чаще и восстанавливаются быстрее.

Серьёзные люди — болеют. Играющие люди — зарабатывают.

Посмотри на ребёнка. Он строит башню из кубиков. Башня падает. Он смеётся и строит снова. Ему не нужна мотивация, бизнес-коуч и книга «Семь навыков высокоэффективных людей». Ему нужно одно — ему интересно. Он играет.

А теперь посмотри на себя. Ты начинаешь что-то новое. Через неделю нет результата. Ты хмуришься. Через месяц — ты в отчаянии. «Ничего не работает.» «Зря потратил время.» Башня упала — ты сидишь и плачешь. Вместо того чтобы смахнуть кубики и построить заново.

Разница между ребёнком и тобой: ребёнок играет. Ты — «строишь бизнес». Ребёнку весело. Тебе — тяжело. У ребёнка — бесконечная энергия. У тебя — выгорание к среде.

Когда ты снижаешь важность — ты освобождаешь энергию. Когда ты перестаёшь относиться к

каждому шагу как к вопросу жизни и смерти — ты начинаешь двигаться быстрее. Легче. Смелее. Потому что если это игра — ошибка ничего не стоит. Ошибка — это опыт. Данные. Обратная связь. «Так не работает — попробую иначе.» Без драмы, без трагедии, без трёхнедельной депрессии.

Вот Лиза. Решила делать украшения. Из серебра. Первые десять — страшные. Кривые, тусклые, с заусенцами. Она выбросила их в мусорку. Сделала ещё десять. Чуть лучше. Продала одно — подруге, за 500 рублей. Подруга носила его каждый день. Лиза сделала ещё двадцать. Половину продала. Через полгода — свой магазин на Etsy. Через год — оборот 300 000 в месяц.

Первые десять — в мусорке. Если бы Лиза отнеслась к этому серьёзно — она бы бросила после первого кривого кольца. «Я неталантливая. Это не моё. У меня руки не из того места.» Лиза отнеслась к этому как к игре. «О, кривое! Забавно. Давай ещё раз.»

Еврейская мудрость: «Упал семь раз — поднялся восемь.» Обрати внимание — семь раз. Это значит: ошибки — часть процесса. Если ты ошибся только один раз — ты мало пробовал. Серьёзные люди боятся первого падения. Играющие — коллекционируют падения, как трофеи.

Снизь важность. Отнесись к своему новому делу как к эксперименту. Как к уроку. Как к игре, в которой каждый раунд учит тебя чему-то. Проиграл раунд? Следующий. Получилось криво? Переделай. Написали злой комментарий? Мимо. Клиент отказался? Следующий.

Играй. Потому что люди, которые играют — выигрывают. А люди, которые «стараятся» и «серьёзно работают над собой» — выгорают.

◆ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ◆

Закрой глаза. Представь: тебе снова семь. Ты стоишь перед огромной коробкой с кубиками. Кубиков — тысячи. Разных цветов, форм, размеров. Рядом — пустой пол. Ты можешь строить что угодно. Замок. Мост. Город. Космический корабль. Если что-то упадёт — ты засмеёшься и начнёшь заново. Потому что кубиков — бесконечно. И времени — тоже.

Почувствуй лёгкость. Почувствуй: нет ставок. Нет экзаменов. Нет проверки. Есть ты и коробка. И целый день впереди.

Вот так относись к своему делу. Как к коробке с кубиками. Легко. С интересом. С удовольствием.

Открой глаза.

ЗАДАНИЕ 11

1. «В своём новом деле я больше всего боюсь: ___»

Пример: «Что потрачу время и ничего не выйду. Что вложу деньги и потеряю. Что все увидят, что я — любитель.»

2. «Если бы это была игра, а мой страх — персонаж в этой игре, как бы он выглядел? ___»

Пример: «Маленький серый человечек в очках, который постоянно бубнит "осторожно, осторожно..." Он похож на моего школьного учителя физики.»

3. «Я говорю этому персонажу: ___»

Пример: «Спасибо, что заботишься. Но я сейчас играю. Иди посиди на скамейке. Я вернусь за тобой, когда закончу.»

4. Практика. Встань. Встряхни тело — руки, плечи, голову. Как собака после купания. Сбрось серьёзность. Буквально — физически скинь с себя тяжесть. Потряси руками. Попрыгай. Выглядишь глупо? Отлично. Именно это и нужно. Глупо = легко = свободно = игра.

5. Действие на сегодня: сделай одну вещь в своём новом деле — криво, быстро, несовершенно. Напиши пост за 10 минут и выложи без вычитки. Сними видео на телефон и выложи без монтажа. Сделай первый эскиз, первый прототип, первый черновик. Покажи миру свой «кривой кубик». Это — начало.

ПЛАТИ СЕБЕ ПЕРВОМУ

Деньги пошли. Первый клиент, второй, третий. Первые 10 000. Первые 30 000. Первые 50 000 своих, заработанных своими руками, по-новому.

И вот тут — ловушка. Ты начинаешь тратить. Радостно, облегчённо, взахлёб. «Я заработал — я заслужил.» Новый телефон. Ресторан. Подарок жене. Через месяц — ноль. Как будто ничего и не было.

Еврейский принцип, которому три тысячи лет: маасер. Десятина. С каждого заработанного шекеля — десять процентов откладывается первым делом. До того, как ты заплатил за квартиру. До того, как купил еду. До того, как посмотрел на ценник в ресторане. Первые десять процентов — себе. Себе будущему.

Это звучит просто. Это работает мощно. Потому что меняет порядок. Обычный человек получает деньги, тратит, и откладывает «что осталось». Остаётся — ничего. Еврей получает деньги, откладывает, и тратит «что осталось». Остаётся — капитал.

Открой второй счёт. Прямо сейчас. В любом банке. Назови его как хочешь — «фонд свободы», «подушка», «будущее». Настрой автоматический перевод: в день получения любых денег — 10% уходит туда. Автоматически. Без твоего участия. Потому что если ты будешь «решать каждый раз» — ты каждый раз решишь потратить.

Через три месяца ты впервые в жизни увидишь цифру, которая только растёт. Через полгода — почувствуешь спокойствие, которого раньше никогда не было. Спокойствие человека, у которого есть подушка. Который знает: если завтра всё рухнет — у меня есть запас. Три месяца. Полгода. Год. Этот запас — свобода. Свобода сказать «нет» плохому клиенту. Свобода уйти с работы, которая убивает. Свобода рискнуть.

Второй принцип: сосуд работает в обе стороны. Приём и отдача. Ты откладываешь — это приём. Ты вкладываешь обратно в рост — это отдача. Часть денег — на образование, на инструменты, на то, что делает тебя лучше. Книга за 1 000 рублей, которая даёт идею на миллион — это вложение, а не трата. Курс за 30 000, после которого ты поднимаешь цену вдвое — окупается за месяц.

Зажимать деньги — так же плохо, как и сливать. Деньги — поток. Он должен двигаться. Входить —

и выходить. Через сосуд, который с каждым циклом становится шире.

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Шаббатный ужин. Пятница. Свечи горят. Семья за столом. Отец берёт заработанные за неделю деньги. Отсчитывает десятую часть. Кладёт в отдельную шкатулку. Потом — распределяет остальное: на еду, на дом, на детей, на откладывание. Десятина — первая. До всего остального.

Абрам, которому уже десять, смотрит. Спрашивает: «Папа, а почему сначала — туда?» Отец: «Потому что если ты заплатишь себе последнему — тебе не останется ничего. Все вокруг хотят твои деньги. Арендодатель, лавочник, сборщик налогов. Если ты ставишь себя в конец очереди — до тебя очередь никогда не доходит.»

Абрам запоминает. На всю жизнь.

Ты — Абрам. Ставь себя первым в очереди. С сегодняшнего дня.

ЗАДАНИЕ 12

1. «Мои текущие доходы (все источники): ___»
2. «10% от этой суммы: ___»
3. «Мой второй счёт открыт: да / нет. Если нет — открываю сегодня.»
4. «Автоматический перевод 10% настроен: да / нет. Если нет — настраиваю сегодня.»
5. «Я вкладываю в свой рост (образование, инструменты, навыки) в месяц: ___ рублей.» Если ноль — выдели хотя бы 2 000. Купи одну книгу по теме, которая тебя зажигает. Или подпишись на один платный Telegram-канал эксперта. Или запишись на один мастер-класс.
6. Действие прямо сейчас: открой банковское приложение. Создай второй счёт. Переведи туда 10% от того, что сейчас на основном. Прямо сейчас. Это займёт 2 минуты. Две минуты — и ты в другой лиге. В лиге людей, которые платят себе первому.

ОТ ОДНОГО КЛИЕНТА К СИСТЕМЕ

Один клиент — случайность. Пять — тенденция.
Двадцать — система.

Еврейский принцип: руками — один раз. Головой — бесконечно. Если ты каждый раз делаешь одно и то же с нуля, руками, от начала до конца — ты ремесленник. Ремесленник зарабатывает пока работает. Остановился — доход остановился. Если ты один раз построил систему, которая работает повторяемо — ты предприниматель.

Предприниматель зарабатывает, пока система работает.

Вот Андрей — тот самый, из первой главы. Помнишь? Десять лет в продажах. Ушёл в консалтинг. Первые месяцы — бегал от клиента к клиенту, каждый раз — с нуля. Разбирал их бизнес. Давал рекомендации. Получал деньги. Но каждый новый клиент — снова та же работа. Время на одного клиента — 20 часов. Клиентов в месяц — четыре. Больше — физически невозможно.

Потом Андрей сделал умную вещь. Он заметил, что 80% клиентов приходят с одними и теми же проблемами. Одни и те же ошибки в продажах.

Одни и те же слабые места. Андрей записал видео-курс. Десять уроков по 15 минут. «Десять ошибок, которые убивают ваши продажи.» Стоимость — 5 000 рублей. Записал один раз. Продаёт — бесконечно.

Курс продавался сам. Андрей спал — курс продавался. Андрей гулял с дочкой — курс продавался. За первый месяц — 30 продаж. 150 000 рублей из воздуха. Из знания, которое он один раз превратил в продукт.

Потом Андрей пошёл дальше. Тем, кто прошёл курс и хотел больше — предлагал групповое наставничество. 10 человек, раз в неделю, час. 15 000 рублей с человека в месяц. Один час работы — 150 000. Тем, кто хотел индивидуально — 50 000 за месяц. Три индивидуальных клиента — 150 000.

Итого: курс приносит 150 000 пассивно. Группа — 150 000 за четыре часа в месяц. Индивидуалка — 150 000 за 12 часов. 450 000 в месяц. Рабочий день — три-четыре часа.

Андрей построил систему: продукт → группа → индивидуальная работа. Воронка. Каждый уровень фильтрует людей и увеличивает чек. Каждый уровень — повторяемый.

Формула: сделай один раз — продавай бесконечно. Запиши знание в курс, книгу, гайд, шаблон. Один

раз — руками. Потом — голова зарабатывает, руки отдыхают.

ЗАДАНИЕ 13

1. «Я делаю для клиентов одно и то же? Что повторяется из раза в раз?»

Пример: «Каждому клиенту объясняю одни и те же базовые вещи. Каждому рисую одну и ту же структуру. Каждому даю одни и те же рекомендации первого шага.»

2. «Как я могу это упаковать, чтобы сделать один раз?»

Пример: «Записать 10 коротких видео с базовыми уроками. Или написать гайд на 20 страниц. Или сделать чек-лист, который клиент проходит сам.»

3. «Моя система через 6 месяцев: [продукт] → [группа] → [индивидуальная работа]»

Пример: «Курс "Как упаковать бизнес для Instagram" (3 000₽) → Групповой разбор раз в неделю (10 000₽/мес) → Личный консалтинг (30 000₽/мес)»

4. Действие на сегодня: запиши один урок. На телефон.

5-10 минут. О том, что ты объясняешь клиентам чаще всего. Криво, без монтажа, со словами-паразитами.

Идеально будет потом. Сейчас — запиши. Это — первый кирпич твоей системы.

ДУМАЙ НА ПОКОЛЕНИЕ ВПЕРЁД

Обычный человек думает о завтрашнем дне.
Успешный — о следующем годе. Еврей — о следующем поколении.

Это — последний принцип. И самый мощный.

Когда ты строишь для себя — ты строишь маленькое. Когда ты строишь для своих детей — ты строишь большое. Потому что меняется горизонт. Меняется масштаб решений. Вместо «как мне заработать в этом месяце» — «как мне создать систему, которая будет кормить мою семью через двадцать лет».

Еврейские семьи строят поколениями. Ротшильды начали в XVIII веке — и до сих пор на плаву. Восемь поколений. Потому что каждое поколение думало о следующем. Каждый отец учил сына. Каждая мать передавала дочери код: как обращаться с деньгами, как строить отношения, как выбирать людей, как принимать решения.

Ты начинаешь сегодня. Может, ты первый в своей семье, кто думает об этом. Может, у твоих родителей не было возможности — они выживали. Может, у тебя пока даже нет детей. Это неважно.

Важно — что ты начинаешь строить систему, которая больше тебя.

Вот вопрос, который всё меняет: «Как то, что я делаю сегодня, скажется через 10 лет?»

Ты решаешь: потратить 50 000 на новый телефон или вложить их в обучение. Через 10 лет телефон — на свалке. Обучение — в твоей голове, приносит миллионы.

Ты решаешь: посмотреть вечером сериал или записать одно видео для своего блога. Через 10 лет сериал — забыт. Блог — кормит семью.

Ты решаешь: промолчать, когда ребёнок спрашивает о деньгах, или сесть и объяснить. Через 10 лет молчание — ребёнок повторяет твои ошибки. Объяснение — ребёнок живёт по другому коду.

Каждое решение через фильтр: 10 лет. Этот фильтр отсекает мелочь и оставляет главное.

✦ ПРИТВОРИСЬ ЕВРЕЕМ ✦

Закрой глаза. Сделай глубокий вдох. Представь себя через двадцать лет. Тебе — на двадцать больше. Ты сидишь за столом. Рядом — твои дети. Или племянники. Или ученики. Молодые люди, которые смотрят

на тебя и ждут мудрости.

Что ты им рассказываешь? Что ты построил? Какую историю ты передаёшь? «Я двадцать лет просидел в офисе и вот вам квартира в ипотеку»? Или: «Я рискнул, нашёл своё дело, построил систему — и вот вам свобода»?

Почувствуй разницу в теле. Какая история тяжелее? Какая — светлее? В какой ты гордишься собой?

Вот ради этого — всё, что написано в этой книге. Ради истории, которую ты расскажешь за столом через двадцать лет.

Открой глаза.

ЗАДАНИЕ 14

1. «Через 10 лет я хочу, чтобы моя жизнь выглядела так: ___»

Пример: «Свой бизнес, который работает без моего ежедневного участия. Доход, который покрывает всё с запасом. Свобода путешествовать. Дети, которые понимают, как работают деньги.»

2. «Для этого мне нужно начать сейчас: ___»

3. «Я хочу передать своим детям (или тем, кто идёт после меня) вот этот код: ___»

Пример: «Зарабатывать — нормально. Рисковать — нормально. Ошибаться — нормально. Деньги — инструмент, а не страх. Своё дело — свобода.»

4. Действие на сегодня: если у тебя есть ребёнок — дай ему 500 рублей. Скажи: «Это твои на неделю. Можешь потратить, можешь сохранить, можешь вложить. Через неделю расскажешь, что решил.» Выслушай серьёзно. Похвали за любое решение. Это — начало нового кода в твоей семье.

Если детей пока нет — поговори с кем-то младше себя. Брат, сестра, племянник, коллега-стажёр. Расскажи ему одну вещь, которую ты узнал из этой книги. Ту, которая зацепила сильнее всего. Передай знание. Сосуд работает в обе стороны — на приём и на отдачу. Отдай — и увидишь, как пространство заполняется новым.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ТЫ УЖЕ ЕВРЕЙ

Ты дочитал до конца. Это значит одно: ты — другой человек. Тот, кто открыл эту книгу — смотрел на мир через старый код. Через фильтры, записанные в детстве. Через шоры страха. Через мутное стекло зоны комфорта.

Сейчас — стекло чище. Ты видишь больше. Ты видишь двери, мимо которых ходил каждый день. Ты чувствуешь, где горит — и где тухнет. Ты знаешь, что лёгкость — это компас, а тяжесть — сигнал «не туда». Ты понимаешь, что мир платит за уникальность, а за «нормально» — никогда не переплачивает. И ты знаешь главный секрет, который евреи передавали тысячи лет: терять нечего. Всё, за что ты цепляешься — временное. Единственное, что остаётся навсегда — то, что в голове.

Давай подведём итог. Четырнадцать принципов. Четырнадцать ключей. Вот они — коротко, чтобы ты мог вернуться к этой странице в любой момент.

Один. Ты бьёшься в чужую дверь. Иди туда, где получается. Усиливай сильное.

Два. Зона комфорта — клетка. Смирись с тем, что терять нечего. Страх уйдёт — и ты увидишь мир.

Три. Твой код записан в детстве. Увидь его. Перепиши.

Четыре. Включи внутреннего ребёнка. Пробуй. Ошибайся. Будь новичком.

Пять. Кайф — компас. Иди туда, где горит. Формула: фокус + вера + кайф = победа.

Шесть. Хочешь денег — забудь про деньги. Сфокусируйся на пользе. Деньги — побочный эффект ценности.

Семь. Метод 10 окон. Две недели — и ты знаешь, куда идти.

Восемь. Чекап себя. Инвентаризация. Взгляд со стороны. У тебя больше, чем ты думаешь.

Девять. Всем похер до тебя. Это — суперсила. Делай своё.

Десять. Первые деньги — за семь дней. Напиши десять сообщений. Одно «да» — и ты в игре.

Одиннадцать. Жизнь — игра. Снизь важность. Ошибки — данные. Падения — трофеи.

Двенадцать. Плати себе первому. 10% — до всех остальных.

Тринадцать. Построй систему. Сделай один раз — продавай бесконечно.

Четырнадцать. Думай на поколение. Строй то, что переживёт тебя.

Вот и всё. Четырнадцать ключей. Каждый из них работает сам по себе. Вместе — они создают систему, которая кормила один народ три тысячи лет. Через войны, изгнания, катастрофы. Через всё.

Теперь эта система — твоя. Ты прочитал. Ты записал. Ты почувствовал. Осталось одно — делать. Каждый день. Маленький шаг. Одно сообщение. Один пост. Один звонок. Одна проба. Одна продажа.

Помнишь формулу? Фокус + вера + кайф = неизбежная победа.

Фокус у тебя есть — ты знаешь, куда смотреть.

Кайф у тебя есть — ты чувствуешь, где горит.

Осталась вера. А вера — она появляется после первого шага. После первого рубля. После первого «у меня получилось».

Сделай этот шаг. Сегодня. Прямо сейчас.

Притворись евреем — и начни.

— *Соломон*

P.S.

Если ты хочешь узнать свой персональный код — ту скрытую программу, которая управляет твоими деньгами, отношениями и решениями из тени — Соломон может помочь. Один вопрос. Один код. Одна точка разворота.

→ zilbersystem.com/solomoncode

НЕОЧЕВИДНЫЕ СПОСОБЫ РАЗБОГАТЕТЬ ПО-ЕВРЕЙСКИ

Система, которую передают только своим

Как зарабатывать и приумножать деньги в 2026

ПРИЛОЖЕНИЕ

30-дневный план выхода из старой жизни

— Соломон —

30-ДНЕВНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Каждый день — одно действие. Маленькое, конкретное, выполнимое. Не нужно менять жизнь за день. Нужно делать по одному шагу. Через 30 шагов — ты в другой точке.

Правило: сделал — поставь галочку. Не сделал — не переходи дальше.

◆ НЕДЕЛЯ 1: РАСЧИСТКА ◆

День 1

Пройди по квартире. Собери всё, к чему не прикасался 6 месяцев. Одежда, техника, коробки, хлам из кладовки. Сложи в одну кучу. Посмотри на неё. Это мёртвый груз.

День 2

Выложи на Авито всё, что можно продать. Каждую вещь — отдельным объявлением, с фото. Цену ставь на 30% ниже рынка. Задача — продать быстро.

День 3

Всё, что не продаётся — отдай. Соседям, в благотворительность, вынеси к подъезду с табличкой «бесплатно». Сегодня. Старое уходит — новое приходит.

День 4

Открой банковское приложение. Создай второй счёт «Фонд свободы». Переведи туда 10% от того, что на карте. Настрой автоматический перевод 10% при каждом поступлении.

День 5

Запиши 5 фраз о деньгах из детства. Кто говорил. Как влияет сегодня. Перепиши каждую на новую. Повесь у зеркала. Это задание из главы 3.

День 6

Позвони одному человеку, который зарабатывает заметно больше тебя. Скажи: «Можешь уделить 15 минут?» Просто поговори. Послушай, как он думает. Запиши три вещи, которые удивили.

День 7

День тишины. Выключи телефон на 2 часа. Сядь с блокнотом. Напиши ответ: «Если бы деньги больше не были проблемой — чем бы я занимался каждый день?»

◆ НЕДЕЛЯ 2: РАЗВЕДКА ◆

День 8

Открой YouTube. Набери «как зарабатывать на [то, что написал в день 7]». Посмотри 3 ролика. Пусть мозг начнёт видеть возможности.

День 9

Напиши список из 10 направлений, которые хоть немного интересны. Быстро, без фильтра. Это список для метода 10 окон из главы 7.

День 10

Первое окно. Одно направление из списка. 2-3 ролика, 1-2 канала в Telegram. Запиши ощущение: горит или нет?

День 11

Второе окно. Другое направление. Тот же процесс. Запиши.

День 12

Третье окно. Запиши.

День 13

Позвони 3 знакомым. Каждому один вопрос: «В чём, по-твоему, я хорош? Что у меня получается лучше, чем у других?» Запиши слово в слово.

День 14

Перечитай все записи за неделю. Обведи, где написано «горит» или «тепло». Где повторяется. Это — направление. Одно. Выбери.

♦ НЕДЕЛЯ 3: ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ ♦

День 15

Сформулируй: «Я помогаю [кому] сделать [что], чтобы [результат].» Одно предложение. Запиши.

День 16

Найди, где сидят твои клиенты. 3-5 чатов в Telegram, групп в соцсетях. Подпишись. Читай. Смотри, о чём спрашивают.

День 17

Напиши 10 сообщений. Знакомым, людям из чатов. «Могу помочь с [конкретное]. Первый раз — бесплатно.» Отправь все 10.

День 18

Получи ответы. Одно «да» — достаточно. Договорись о деталях.

День 19

Сделай первую работу. Бесплатно или за символические деньги. Сделай хорошо. Попроси обратную связь.

День 20

Попроси отзыв. Письменный. Скриншот. Попроси рассказать одному знакомому.

День 21

Назначь цену. Посмотри рынок. Поставь свою — в нижней части, но не бесплатно. Напиши ещё 10 сообщений — с ценой.

✦ НЕДЕЛЯ 4: СИСТЕМА ✦

День 22

Запиши, что ты делаешь для клиента пошагово. От первого контакта до результата. Когда процесс записан — его можно повторять.

День 23

Сними одно видео. На телефон. 60 секунд. О том, в чём разбираешься. Криво, без монтажа. Выложи.

День 24

Напиши один пост. 5-7 предложений. О проблеме, которую решаешь. С примером. С призывом «напиши мне». Выложи.

День 25

Посчитай: сколько заработал вне основной работы за эти недели? Даже если 0 — запиши. Это точка отсчёта.

День 26

Найди одного человека, который делает то же — и зарабатывает. Изучи: что пишет, как продаёт. Запиши 5 вещей, которые он делает, а ты пока нет.

День 27

Подними цену на 20%. Просто подними. Без объяснений. Клиенты даже не заметят.

День 28

Запиши видео или пост с историей клиента. «С чем пришёл. Что сделали. Результат.» Это — социальное доказательство.

День 29

Настрой систему. Откуда приходят клиенты? Как общаешься? Что отправляешь? Запиши весь путь. Когда путь записан — масштабируешь.

День 30

Сядь. Закрой глаза. Вспомни себя 30 дней назад. Что он чувствовал? Что знал? Открой глаза. У тебя есть направление, первые клиенты, новый код. Ты —

другой человек. И это только начало.

— *Соломон*



ХОЧЕШЬ ПОЙТИ ГЛУБЖЕ?

Если ты хочешь узнать свой персональный код — ту скрытую программу, которая управляет твоими деньгами, отношениями и решениями из тени — Соломон может помочь.

Один вопрос. Один код. Одна точка разворота.

ПОЛУЧИТЬ КОД СОЛОМОНА

Вопросы? zilbermanhappy@gmail.com