

Почему мы все читаем и читаем, а результата все нет и нет...

Сегодня, дорогой читатель, я собираюсь предоставить Вашему вниманию один весьма любопытный материал, который в течение пары минут продемонстрирует Вам ответ на вопрос, вынесенный в заголовок данной заметки. Конечно, тема отсутствия желаемого результата в нашей жизни достаточно стара и избита, но поскольку этот вопрос звучит в моих ушах постоянно (и чем дальше – тем громче), «лишней» данную заметку считать не стоит.

Ибо для кого-то это очевидно и даже банально, а для кого-то является самой острой и серьезной проблемой нынешнего момента в жизни.

Я отвечаю на извечный вопрос о том, почему «мы все читаем и читаем, а результата как не было, так и нет, и ничего не меняется», по несколько десятков раз на день. Но люди, как известно – существа скептические, и верить мне на слово в определенном своем числе считают опрометчивым.

Что ж, сегодня Вам об этом расскажет кое-кто другой.

А именно – достаточно известный предприниматель У. Климент Стоун, добившийся просто потрясающих успехов на поприще страхового бизнеса. В свое время в его предисловии к одной из книг Наполеона Хилла я прочитал весьма любопытный пункт, который как нельзя лучше отвечает на поставленный вопрос.

Написанное мистером У. Климентом Стоуном настолько идеально подходит для ситуации, складывающейся у абсолютного большинства новичков онлайн-бизнеса, что я считаю вполне оправданным поместить текст данного пункта без изменений и без особых комментариев. Внимательно прочитайте приведенный далее отрывок и сделайте соответствующие выводы самостоятельно.

Благо, они более чем очевидны.

Итак, цитирую дословно. Предисловие У. Климента Стоуна к книге Наполеона Хилла «Думай и богатей, используя силу убеждения», пункт под названием «Ничего не изменилось».

Несколько лет назад в моем офисе зазвонил телефон, и трубку сняла Линда, мой помощник по административной работе. «Я хочу поговорить с мистером Стоуном», – гневно потребовал женский

голос на том конце провода. «Мистера Стоуна в данный момент нет в городе. Я могу Вам чем-то помочь?» – спросила Линда.

Во время разговора звонившая женщина рассказала, что у них с мужем возникли разногласия по поводу денег, «зря потраченных» на две мои книги «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» и «Система успеха, которая никогда не подводит». Женщина заверила Линду, что они прочли обе книги, но ничего не изменилось.

«У моего мужа по-прежнему нет работы, я же по-прежнему провожу десять часов на ногах в этом убогом ресторане! Мистер Стоун написал: «Можно достичь всего, что разум способен постичь и во что он может поверить». Обещание есть обещание, а сделка есть сделка!» – пожаловалась она.

«Но что Вы сделали, прочитав книгу мистера Стоуна?» – спросила Линда.

Повисла долгая пауза, а затем последовал ответ: «Я ждала».

Линда сказала этой женщине то, что часто слышала от меня: «Авторы подобных книг судят о своих работах по тому, какие действия предпринимают читатели, усвоив прочитанное. Вам следует еще раз перечитать обе книги. Не ищите на их страницах рецепт какого-то чуда. Ищите мысль или идею, которая имеет для Вас особое значение, а затем предпримите какое-нибудь **действие**».

Они поговорили еще немного. Линда предложила несколько конкретных советов. Разговор закончился на дружеской ноте.

Несколько месяцев спустя эта женщина позвонила снова. «Наверное, Вы меня не помните, – сказала она Линде, – я та самая женщина, которой Вы несколько месяцев назад посоветовали перечитать книги мистера Стоуна и что-нибудь предпринять. Я позвонила, чтобы рассказать Вам, что изменилось».

Как оказалось, они с мужем, на этот раз вместе, внимательно перечитали обе книги с намерением что-то предпринять на основании прочитанного. Она решила записаться на бизнес-курс в вечернюю школу. Хотя на время учебы она стала меньше зарабатывать, поскольку меньше работала. Теперь она вкладывала время и деньги в свое будущее. Ей уже предложили три места работы после окончания курсов и зарплату, в два раза выше той, которую она получала, работая официанткой.

«Нам еще многое предстоит сделать, – сказала она, – но мы на верном пути. Я позвонила, чтобы поблагодарить Вас. Все ответы я нашла в книгах, а то чудо, о котором Вы говорили, скрыто во мне самой».

С тех пор я ничего не слышал об этой женщине, но думаю, у нее все хорошо. Когда она начала применять на деле новую информацию, ее жизнь стала меняться к лучшему.

Предприниматель Дэл Смит основал свою необычайно преуспевающую компанию «Evergreen International Aviation» на том принципе, что «исполнение – это единственное, что имеет значение». Думаю, каждому из нас следовало бы сделать это своим девизом. Хорошие идеи – это всего лишь добрые намерения. Они ни к чему не приведут, если не использовать их на деле!

Вот такой любопытный отрывок.

Еще раз хочу повторить: на месте мистера Стоуна в подобной ситуации довольно часто оказываюсь я сам. И процитированный отрывок как нельзя лучше описывает развитие событий в данной ситуации, правда, увы, не всегда с подобным положительным исходом. Те покупатели моих информационных товаров, которые ведут себя также, как женщина в процитированном отрывке, требуют от меня объяснений – почему они внимательно читают то, что написано в моих книгах, но в итоге ничего не происходит, ничего не меняется?!

К сожалению, их не так уж и мало...

Типичный пример.

Приобрел человек тренинг «Построй свой бизнес за три месяца». Внимательно прочитал его материалы, возможно, даже что-то записал. А потом он выходит на связь и начинает предъявлять претензии: «Я прочитал Ваш тренинг, прошло три месяца – и где мой бизнес???!!!» (количество вопросительных и восклицательных знаков в подобных письмах просто поражает). На мой вопрос: «А что конкретно Вы сделали, изучив материал?» внятного ответа в подобных случаях я не получаю практически никогда.

Вообще-то в тренинге есть специальные домашние задания в каждом уроке, которые вообще-то нужно выполнять. Я специально поместил их туда, чтобы побудить каждого учащегося сдвинуться с места и начать делать хоть что-то... но об этом покупатели почему-то частенько «забывают», ровным счетом ничего не делая.

Или другой пример, касающийся книги «Как своими силами подготовить эффективный продающий текст». То же самое – «я все внимательно прочитал, но писать качественные продающие тексты так и не научился». Вопрос такой же: а что Вы сделали после прочтения материалов?

К несчастью, таков же и ответ... ничего.

Если Вы собираетесь что-либо изменить в своей жизни и покупаете для этого специальные обучающие материалы, необходимо помнить, что они обеспечат Вам результат, если Вы не только прочитаете их, но и станете действовать. Для того, чтобы что-то изменить, необходимо что-либо сделать. И что самое важное – никто этого не станет делать за Вас!

Поэтому действовать необходимо Вам, и только Вам. И никому другому. Ибо у каждого из этих «других» – собственная жизнь, в которой тоже нужно делать шаги к достижению поставленных целей. Из этого следует еще один важный вывод: если в Вашей жизни ничего не меняется потому, что Вы сидите, сложа руки, и ожидаете чуда – ответственность за то, что «ничего не меняется» несете Вы, и только Вы.

А вовсе не автор тех материалов, на которые Вы «зря потратили деньги».

Поэтому, мой дорогой друг, если то, что написано в данной заметке – это Ваш случай, вернитесь к приобретенным Вами материалам, еще раз их внимательно изучите на предмет отличной идеи, и сделайте что-то. Не подумайте об этом, не помечтайте (хотя это тоже в определенной степени полезно), а именно сделайте!

И я могу Вас заверить, что после того, как Вы предпримете нужные действия, ситуация обязательно изменится. Проверено.

P.S. – Кстати, самое лучшее техническое руководство по созданию собственного профессионального блога буквально за один день находится вот здесь и прошу Вас сделать это именно по моей партнерской ссылке –

http://boriskorzh.com/rd/wp_241.html



Очень рекомендую!