CONVERSATIONS WITH VISIONARY ENTREPRENEURS



Inspiring Millions

With #1 *New York Times* Best-Selling Author **Barbara Corcoran**

Gary & Carolyn Norris • Mark Morrell
McKay Matheson • David Nahm • Mike Driggers
Sharon Wahlig • Susan Bond Ross • Teresa R. Martin
Wylene Benson • Kevin Wallace & Carolyn Johnson
Tracy & LaVieve Roberts • Dean Demos • Sam Prentice
Kevin Clayson • Helen verDuin Palit • Jonathan Jaussi
Marci Lock • Mykola Latansky • Paul Novin

Беседы с предпринимателями-легендами

Николай Латанский

Создатель Движения НАСТОЯЩИЙ УСПЕХ™



Сегодня вы услышите выдержку из книги ENTREPRENEUR ON FIRE, которая была издана в США и в которой наш сегодняшний гость принял участие вместе с рядом других успешных американских предпринимателей-миллионеров.

Знакомьтесь:

Николай Латанский – успешный украинский бизнесмен. Возможно, вы знаете его как создателя Движения НАСТОЯЩИЙ УСПЕХ™.

Он – Первый Русскоязычный Мотивационный Спикер, Тренер и Коуч Успеха №1 на русскоязычном пространстве.

Более 85,000 человек из 60 стран мира выбрали Николая своим наставником.

Он выступил вживую в более чем 20-ти странах на трех континентах.

Николай основал Академию Настоящего Успеха – ведущую тренинговую компанию на русскоязычном пространстве. Он – автор многочисленных передовых техник и методик достижения успеха в жизни и бизнесе через раскрытие собственного гения и человеческого потенциала.

Николай – член Клуба Спикеров-Миллионеров Национальной Ассоциации Профессиональных Спикеров США. А также член престижного клуба Maverick 1000 – клуба предпринимателей-миллионеров, влияющих на весь мир.

Итак, начнем!

Леви:

Джек Кэнфилд называет тебя своей самой большой историей успеха. Ты также известен как тренер и коуч успеха №1 на русскоязычном пространстве. Расскажи, что сделало тебя таким успешным и в чем твой секрет успеха?

Николай:

Кто-то однажды сказал мне: «Твои первые две попытки заняться бизнесом, скорее всего, закончатся неудачно. Но третья попытка обязательно принесет успех!» Это был мой случай.

Моим первым бизнесом было страхование жизни, я строил свою МЛМ-структуру. Именно тогда мой образ мышления наемного работника начал трансформироваться в образ мышления предпринимателя. Там я получил серьезную школу бизнеса, но не достиг большого успеха.

Второй попыткой стала моя собственная инжиниринговая компания, занимающаяся проектированием умных домов и интеллектуальных зданий. В этом бизнесе успеха у меня уже было больше. Но через год работы я понял, что этот бизнес не приносит мне внутреннего удовлетворения.

Моя жизнь была полна стрессов и бессмысленной рутины. Я начинал ненавидеть то, что я делал. Я начал понимать, что мне необходима перезагрузка.

И вот в декабре 2006 года я сижу на пляже Красного моря в Египте. Пытаюсь расслабиться с большим бокалом местного джина с тоником. Тогда я много пил, курил и страшно переедал.

В тот день со мной на пляже была книга. Эта книга сопровождала меня во всех моих поездках в течение предыдущих двух лет, но я ни разу не открывал ее. Я знал, что должен прочитать эту книгу. Но она была на английском языке, и до сих пор это меня останавливало. Но не в тот раз.

Это была книга Джека Кэнфилда ПРАВИЛА.

Я был немного пьян и чувствовал себя уставшим от жизни, но я открыл книгу и начать читать ее. И тогда произошло что-то необычное: ничто не могло заставить меня остановиться. Я прочитал все 440 страниц в течение нескольких дней!

Единственный вопрос, который книга снова и снова задавала мне, был: «Коля, чем ты на самом деле хочешь заниматься в жизни?»

У меня шли мурашки по коже. Я понял, что хочу вдохновлять и мотивировать других людей, помогая им поверить в себя, свою безграничную силу и таланты просто будучи теми, кто они есть на самом деле!

Шесть месяцев спустя я уже был на тренинге Джека Кэнфилда ПРОРЫВ К УСПЕХУ™ в Скоттсдейле, Аризона, США.

Я тогда еще не собирался становиться тренером, и я совсем ничего не знал о коучинге. Моим единственным желанием было стать лучшим мотивационным спикером. Я хотел вдохновлять и мотивировать людей.

Любопытно, что в 2007 году в странах бывшего Советского Союза профессии профессионального спикера не существовало в принципе. Даже сегодня эта отрасль еще не очень хорошо развита. Занимаясь своим новым бизнесом в течение первых

восьми месяцев, я не заработал ни копейки. Я уже даже хотел бросить эту затею и вернуться в инжиниринговый бизнес.

К счастью, на одном тренинге я узнал, что такое коучинг, и вскоре начал свою коучинговую практику. Потом я начал проводить тренинги по достижению успеха и понял, что мне это нравится. Уже через два года мой заработок превысил $100,000 в год. Мои тренинговые группы выросли с 15 человек в среднем до 200 человек. Однажды я даже провел трехдневный тренинг на 750 человек для участников из 22 стран.

На сегодняшний день я выступил в более чем 20 странах на трех континентах, а география моих клиентов насчитывает более 60 стран мира.

Последние несколько лет я ежегодно зарабатываю более миллиона долларов.

Леви:

Ты нашел свою страсть и свое предназначение. Теперь, похоже, каждый день ты можешь делать то, что любишь.

Николай:

Да. Благодаря тому, что я прочитал ПРАВИЛА, я понял, что и раньше делал то, что мне нравилось, но не получал за это никакой оплаты. Я вдохновлял и мотивировал людей каждый раз, когда я встречал того, кто сомневался в себе. У меня возникало желание бросить все, чем я занимался в этот момент, и полностью посвятить себя этому человеку. Теперь я занимаюсь этим осознанно и помогаю тысячам людей. И достигаю большого финансового успеха.

Леви:

Ты уже некоторое время занимаешься этим бизнесом. Что ты узнал об успехе, чего не знал, когда только начинал работать?

Николай:

Я понял, что успех в жизни, в бизнесе, в отношениях, хорошее здоровье – это как комбинация в кодовом замке. Если ты знаешь код, замок откроется. Эта комбинация и последовательность элементов в ней – ключ к достижению любых успехов, каких вы только хотите.

Леви:

Ага, код.

Николай:

Да, код замка. Есть огромное количество кодов, которые нужно знать. Причем, не только знать, но и использовать в зависимости от ситуации. Мой собственный успех стал возможен, когда я начал изучать законы успеха – кодовые комбинации – и применять их в своей повседневной жизни.

Леви:

Таким образом, на начальном этапе ты прочитал книгу Джека и узнал важные принципы. Но, похоже, ты понял, что одного знания принципов недостаточно. Принципы необходимо применять в правильном порядке?

Николай:

Некоторые законы основополагающие, на них строится фундамент будущего успеха. Например, на мой взгляд, главный закон успеха – брать 100 ПРОЦЕНТОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ за свои результаты. Это означает, что вы, и только вы, создаете результаты, которые есть в вашей жизни. Ваши результаты полностью зависят от реакции на события, происходящие в вашей жизни.

Леви:

Да, это имеет смысл. Если ты не действуешь и не берешь на себя ответственность за основные области своей жизни, остальные области никогда не будут соответствовать твоим пожеланиям.

Николай:

Именно так!

Леви:

Ты веришь в то, что, следуя законам успеха, любой может достичь всего, чего угодно?

Николай:

Я искренне верю, что все могут достичь жизни своей мечты, если они будут следовать зову сердца и делать то, для чего они созданы. Я совершенно не согласен с идеей, что единственный способ быть счастливым и удовлетворенным жизнью – это заниматься своим собственным бизнесом.

© www.latansky.com

В конце концов, у каждого из нас есть свое жизненное предназначение. Кто-то родился для того, чтобы стать лучшим водителем такси в городе. Я знаю одного парня, который готов находиться за рулем сутки напролет и при этом чувствовать себя счастливым. Он любит возить людей. Есть люди, которые рождены быть поварами, а есть другие люди, которые созданы быть пилотами. Есть те, кто родился, чтобы быть журналистом, и есть такие, которые станут прекрасными владельцами или руководителями бизнеса.

Люди, которые хотят быть успешными, как правило, ищут примеры историй большого успеха в популярных профессиях, а затем пытаются копировать их. Они ошибочно полагают, что если человек, достигший значительного успеха, имеет счастливую семью и живет счастливой, полноценной жизнью, то его пример обязательно сработает и для них. Это одно из самых больших заблуждений. Мы можем быть успешными только тогда, когда делаем то, для чего мы созданы.

Мы будем несчастными и не достигнем успеха, если будем стараться слепо скопировать успех другого человека.

Леви:

Я полностью с тобой согласен. В самом деле, все это очень интересно, если вникнуть в детали. Мы живем в период технической революции, которая полностью изменила не только способ нашего взаимодействия друг с другом, но и скорость и темп ведения бизнеса. Я думаю, что мы скоро достигнем той точки, когда мы не сможем полагаться только на подражание кому-либо, потому что, подражая, мы не сможем молниеносно адаптироваться к изменяющимся правилам игры. Единственный способ, которым мы действительно можем добиться успеха, – это

использовать наши уникальные способности и возможности. Я абсолютно согласен с этим принципом!

Николай:

Я поддерживаю эту идею, и я лично столкнулся с этим явлением. Есть люди, которые пытаются копировать мой успешный бренд тренера, коуча и спикера. Я обнаружил, что некоторые люди безуспешно скопировали некоторые из моих идей, мои обучающие программы, рекламные страницы и даже то, как я веду свой канал подкастов на YouTube.

Кстати, я – один из самых популярных видео-подкастеров на русскоязычном пространстве в отрасли личностного развития. Уже сейчас количество просмотров моих записей на YouTube превысило пять миллионов.

За последние семь лет, что я занимаюсь этим бизнесом, я никогда не делал ничего только потому, что это делает кто-то еще. Вместо этого я делал то, что подсказывала мне интуиция. Я чувствовал, что пришло время запустить именно этот тренинг или записать подкаст именно на эту тему.

Подводя итог, копирование – это прямой путь к неудачам и поражению. Чтобы быть успешным, никогда не копируйте других. Наблюдайте, что делают другие, а затем сделайте первым то, чего еще никто никогда не делал!

Леви:

Совершенно верно. То, чему ты сейчас дал определение, – это отличие. На самом деле, это различие в понимании успеха, и это также разница в концепции лидерства. Согласно твоему описанию, чтобы быть по-настоящему успешным, ты должен быть

лидером для самого себя. Я бы хотел, чтобы мы остановились на этом подробнее. Что нужно для того, чтобы быть лидером? Что нужно для того, чтобы быть первооткрывателем?

Николай:

Чтобы быть лидером, а в особенности лидером мнений, нужна смелость и способность понимать людей. Большую часть времени, особенно в начале вашей карьеры, люди не будут понимать вас. Не будут понимать то, что вы делаете. Люди будут смеяться над тем, что вы делаете. Люди будут критиковать и унижать вас за то, что вы делаете то, чего не делают другие. Для того, чтобы быть лидером мнений, ваша сила должна идти изнутри.

Я помню, как несколько лет назад я сидел на огромной конференции Национальной Ассоциации Профессиональных Спикеров США в Анахайме, Калифорния. Стив Сиболд – один из моих наставников – выступал со сцены перед 4,000 профессиональных спикеров от имени Клуба Спикеров-Миллионеров. Этот клуб – группа профессионалов, каждый из которых зарабатывает больше одного миллиона долларов в год, и я сейчас являюсь полноправным членом этого клуба.

Тогда Стив сказал: «Вчера, на заседании Клуба Спикеров-Миллионеров, я смотрел на каждого из нас и искал ту одну черту, которая есть у каждого из нас. В комнате нас было всего 36 человек, и каждый из нас зарабатывает более миллиона долларов в год в качестве профессионального спикера. Мне было любопытно, что же отличает тех немногих спикеров-миллионеров от остальных 10,000 профессиональных американских спикеров, которым пока не удалось достичь такого успеха. И я понял. Мы, те, кто зарабатывает большую часть денег в отрасли, – лидеры общественного мнения! Мы рискуем, мы говорим то, что другие

боятся сказать. Да, мы совершаем ошибки, но и вознаграждение наше больше, чем у остальных. Мы создаем тенденции, которым позже будет следовать большинство».

Леви:

То, чем ты сейчас поделился, имеет огромное значение не только на рынке профессиональных спикеров, но и для любого другого бизнеса. Лидеры мнений, которые готовы расширить границы привычного, как раз и становятся наиболее успешными. Это те люди, которые видят новые возможности рынка и говорят: «А знаете, что? Существует намного лучший способ сделать это, и я думаю, что это нужно делать именно так!»

Николай:

Да.

Леви:

Хм, а что ты вкладываешь в понятие неудачи?

Николай:

Для меня неудача – это единственный способ определить, что именно не работает для меня лично и для моего бизнеса. Я имею ввиду и внешний мир, и также свой внутренний мир.

Неудача может указать вам, что вы на ложном пути, что вам нужно заниматься чем-то другим. Неудача – это шанс скорректировать курс и изменить самого себя. Это шанс улучшить, устранить или заменить то, что не работает.

Неудача – это синоним понятия «обратная связь». Большинство людей никогда не связывают эти два понятия. Очень

успешные люди знают, что большинство неудач дают ценнейшую обратную связь. Но вы должны быть готовы принять ее в любой форме, независимо от того, насколько болезненной она может быть!

Леви:

Получается, для тебя неудача – это совсем не неудача. Это информация. Ты получаешь информацию, которая помогает тебе узнать, как развиваться дальше?

Николай:

Именно так, Леви!

Еще один важнейший закон успеха, которому я всегда учу, это ЗАКОН ПРОЗРАЧНОСТИ. Это значит быть самим собой и принимать всю правду о себе, в том числе неудачи, ошибки и недостатки, вместо того, чтобы стараться произвести впечатление на других людей и казаться «совершенным».

Когда ты готов принять себя таким, как ты есть, ты нормально относишься к неудачам. Это тоже форма обратной связи. И самое главное, теперь ты можешь начать что-то с этим делать.

Причина, по которой большинство людей не хотят признавать неудачи, заключается в том, что они не хотят плохо выглядеть в глазах других людей. Неудачи для них – это что-то слишком глубокое и личное, чтобы делиться с другими. Но, рассказав о неудаче, ты вызываешь доверие, а это приносит больший успех.

Например, из-за моего недавнего участия в политической жизни страны и российско-украинского конфликта я потерял

около 70 процентов объема моего бизнеса. Большинство владельцев бизнеса предпочли бы скрыть эту печальную правду от своих клиентов и конкурентов. Но не я.

Я знаю, что восстановлению моего бизнеса поможет еще один закон успеха – ЗАКОН ПРИТЯЖЕНИЯ. Поэтому я решил провести отпуск Италии, в Венеции, и остановился в президентском номере одного из лучших отелей города.

И я моментально начал чувствовать вибрации изобилия вместо вибраций скудности. Поэтому я включил камеру и записал подкаст – видео урок для своей аудитории, в котором рассказал о том, что со мной случилось.

Я рассказал моим подписчикам, что мои дела пошли вниз из-за моей гражданской позиции. Еще я сказал, почему я выбрал отдых в Венеции и как этот отдых переключил мои внутренние вибрации на вибрации изобилия и процветания.

В тот момент, когда я начал делиться этой информацией с моими подписчиками, я снова ощутил связь с самим собой, и я вновь обрел силу. Я восстановил контроль над ситуацией. Теперь я чувствую себя великолепно и постепенно улучшаю свое финансовое положение.

Для меня это больше не неудача. Это кривая обучения. Это обратная связь и хорошая возможность изменить то, что я делаю, сделать что-то новое, чего я раньше никогда не делал.

Леви:

Одна из вещей, которой я часто учу, состоит в том, что чтобы создать изменения, нужно, как правило, сначала сконцентрироваться на поведении. Не важно, твое ли это собственное поведение или поведение тех, кто тебя окружает. Ты был готов соблюдать ЗАКОН ПРОЗРАЧНОСТИ и признать свой жизненный вызов не только перед самим собой, но и перед своей аудиторией. Это повлияло на то, как ты вел себя перед своей аудиторией. Тот момент, когда ты действуешь согласно ЗАКОНУ ПРОЗРАЧНОСТИ, меняет отношение аудитории к тебе и неизбежно оказывает положительное влияние на бизнес.

Николай:

Да. Именно так.

Еще один момент, касающийся сокрытия правды. Если мы что-то скрываем, мы соглашаемся с тем, что будем тратить нашу энергию на утаивание. Сознательно или нет, но мы теряем энергию. Это напоминает мне ситуацию, когда человек пытается удержать мяч под водой. Чтобы держать его там, нужно тратить энергию. То же самое касается и наших секретов. Чем больше мы скрываем, тем меньше энергии у нас остается на создание жизни нашей мечты.

Леви:

На данный момент у тебя уже есть богатый опыт решения проблем. В твоей жизни намного больше изменений, чем у многих из нас. В твоей жизни прямо сейчас происходят изменения в связи с политическими отношениями Украины и России. Как тебе удается справляться с внешними изменениями,

когда изменяется твой рынок, приходят новые конкуренты, когда правительство меняет правила игры?

Николай:

Хочешь верь, хочешь нет, но я люблю кризисные периоды. По очень простой причине – окружающий мир мы изменить не в силах. Мы можем изменить только свой внутренний мир и себя.

Когда происходят изменения, когда наступает кризис, нужно помнить: то, что работало раньше, не обязательно будет работать в новых условиях!

Люди испытывают затруднения в кризис, потому что они продолжают пытаться делать то, что делали раньше. Но правила игры уже изменились.

Однажды осенью в 2008 году украинская валюта – гривна – в один день потеряла 40 процентов своей стоимости. Люди перестали платить. В тот же день я как коуч потерял всех своих клиентов.

В первые две недели этого кризиса я не мог придумать ничего лучше, чем впасть в депрессию. Я хотел заниматься коучингом, но люди больше не могли позволить себе оплачивать мои услуги. У них были деньги, но они боялись их тратить.

Я спросил себя: «Хочу ли я удерживать свои цены на прежнем уровне, но при этом ничего не зарабатывать? Могу ли я снизить цены и вернуться к работе?» Это стало поворотным моментом. Я снизил цены в три раза! И угадай, что произошло дальше? Менее чем через три месяца я начал зарабатывать гораздо больше, чем до кризиса. Я заново обрел себя. Я понял, что

нужно людям, и я начал играть с цифрами: ниже цены, шире охват! Мой бизнес снова начал расти.

Какой урок я извлек из всего этого? Когда наступает кризис, скажи «до свидания» всему тому, что ты привык делать. Измени себя. Будь готов изменить все, что ты привык делать, потому что все, что ты делал раньше, уже может не работать.

Леви:

Это один из лучших советов о бизнесе и образе мышления успешного предпринимателя. Честно говоря, очень часто можно наблюдать, как люди и предприятия цепляются за то, что они делали в прошлом, за то, что больше не работает. Например, какой-то паренек из университетского общежития изобретает технологию, которая меняет всю игру, и вдруг ты понимаешь, что больше не можешь вести бизнес так, как раньше. Я абсолютно с тобой согласен. Это, честно говоря, лучший совет, который мне когда-либо давали по бизнесу.

Николай:

Спасибо, Леви! Хорошая новость состоит в том, что вам не нужно ждать прихода кризиса, наподобие того, который происходит сейчас. Вместо этого вам достаточно идти в ногу с новыми технологиями, которые ежедневно выходят на рынок. Потому что, если этого не делать, рано или поздно вы окажетесь далеко позади. Научитесь каждый день по-новому смотреть на старое и вы всегда будете лидером в своей отрасли.

Мои наблюдения показывают, что в условиях высокой конкуренции бизнес переживает кризис в среднем каждые три месяца. Лишь немногие оказываются достаточно гибкими, чтобы

адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям. Большинство же станет банкротами в первые три года своего существования.

Чтобы быть успешным в бизнесе, у вас должно войти в привычку следить за изменяющимися обстоятельствами. Вы должны понимать, что раз в несколько месяцев вы будете сталкиваться с трудностями и вызовами, которые будут вынуждать вас меняться. Важно понимать, что больше не работает, и помнить о том, что необходимо постоянно обновлять и развивать себя, чтобы добиться успеха в бизнесе.

Леви:

Это потрясающе. Итак, в заключение, какие советы ты можешь дать предпринимателям, которых ты обучаешь, твоей аудитории, и всем тем, кто может в будущем присоединиться к твоей аудитории, которые помогут им стать успешными?

Николай:

На собственном опыте я определил 12 ключевых факторов успеха, приводящих к выдающимся результатам в любом бизнесе:

1-й ключевой фактор успеха: Станьте лучшим в своей нише.

Когда Джек Уэлч пришел в компанию General Electric, он собрал руководителей высшего звена и поставил перед ними такую цель: «В следующем году каждое подразделение нашего бизнеса станет №1 или, по крайней мере, №2 в своей отрасли. Все подразделения, которые не достигнут этого результата, будут закрыты».

Когда я начинал свое дело, я решил быть тренером номер один, коучем номер один и спикером номер один на русскоязычном пространстве. Я действительно верю в силу того, как мы сами себя воспринимаем, и если вы привержено работаете над достижением своих целей, то именно это вы и получите. Если вы решили стать лучшим из лучших, то рано или поздно вы обязательно станете лучшим из лучших.

2-й ключевой фактор успеха: Учитесь у лучших из лучших.

Я трачу свое время и свои деньги на обучение исключительно у лучших из лучших в своих отраслях. Джек Кэнфилд – один из таких людей.

3-й ключевой фактор успеха: Не жалейте деньги на обучение.

Совсем недавно я заплатил $75,000, чтобы я и моя жена смогли встретиться с Ричардом Брэнсоном на его частном острове на Британских Виргинских островах. Я инвестирую в себя и никогда не экономлю на этом. Инвестиции в собственное образование, вероятно, лучшие инвестиции, которые вы можете сделать. На сегодняшний день я вложил в собственное образование более $600,000.

4-й ключевой фактор успеха: Используйте современные технологии и следите за тенденциями.

Иначе безнадежно отстанете.

5-й ключевой фактор успеха: К большому успеху маленькими шагами.

Большинство владельцев бизнеса мечтают проснуться баснословно богатыми. Правда в том, что маленькие шаги не всегда приводят к огромному успеху. Но попытка молниеносно достичь грандиозного успеха приведет к большому провалу и трудновосполнимым потерям. Если думать о помощи людям, о служении людям, а не о зарабатывании денег, то деньги обязательно придут.

Однажды на Ямайке я беседовал с американским миллиардером. Мне уже давно было любопытно узнать из первых рук разницу в мышлении миллиардера и миллионера. Я задал ему этот вопрос. И ответ меня удивил.

Миллиардер сказал мне: «Миллионеры, по моему опыту, в большинстве случаев ставят деньги на первое место. А мы, миллиардеры, гораздо меньше думаем о самих деньгах. Мы думаем о том, какую ценность мы можем создать для значительного количества людей в нашей стране или во всем мире. Деньги – это просто инструмент для создания чего-то большого и значимого». Потом он добавил: «В самом деле, сколько денег тебе нужно? Ночью ты можешь спать только на одной кровати. Ты можешь съедать только определенное количество пищи каждый день. Ты не можешь надеть на себя все вещи мира или водить все автомобили…»

Эти слова подтверждают **6-й ключевой фактор успеха:** Служите людям.

Служение людям – это ключ к большим деньгам и большому успеху.

7-й ключевой фактор успеха: Будьте прозрачными и настоящими.

Не притворяйтесь. Примите себя настоящим. Если вам что-то в себе не нравится, примите эту неприятную правду о себе. Это будет первым шагом к изменениям.

8-й ключевой фактор успеха: Постоянное развитие и непрерывный рост.

9-й ключевой фактор успеха: Любите людей и занимайтесь любимым делом.

Никогда не беритесь за работу только ради денег. Зарабатывайте тем, что вы любите делать. Даже без больших денег вы уже будете богаты.

10-й ключевой фактор успеха: Умейте продавать и продвигать себя.

Научитесь продавать и рекламировать. Это очевидно.

11-й ключевой фактор успеха: Развивайте свою харизму.

Чтобы притягивать людей как магнит.

Харизма проявляется тогда, когда есть связь с самим собой настоящим.

Важно, чтобы мы знали наши настоящие ценности и активно проявляли их, показывая всему миру, что мы верны нашим ценностям.

12-й ключевой фактор успеха: Верьте в себя как гения.

Ваш внутренний гений обязательно проявит себя.

Леви:

Это замечательные советы. Честно говоря, опять же, это одни из лучших советов, которые мне доводилось слышать.

Николай:

Спасибо, Леви!

Леви:

Я считаю, что для любого из нас, независимо от того являемся мы предпринимателями или нет, независимо от того, действительно ли мы пытаемся сделать что-то новое в нашей личной жизни, эти принципы, которые ты преподнес в форме советов, могут сослужить нам хорошую службу. Это действительно вызов, каждый из нас должен попытаться применить эти советы в нашей жизни. Я очень благодарен за то, что ты потратил свое время и поделился с нами знаниями и мудростью. И в заключение, что ты планируешь делать в ближайшем будущем?

Николай:

В течение последних трех месяцев я в преимущественно думал о политической ситуации в моей стране. Я хочу достичь большего успеха в Украине с помощью тех инструментов, которые у меня уже есть: тренингов, онлайн-программ, моего канала на YouTube и т.д. Я хочу найти способы повышения осознанности людей в моей стране. Я хочу, чтобы моя страна достигла успеха на мировой арене. И я вижу исключительную возможность для моей 45-миллионной страны сделать этот скачок.

А еще я пишу книги НАСТОЯЩИЙ УСПЕХ и СИЛА ПРОЗРАЧНОСТИ.

Если говорить о бизнесе, то мы выходим на новые рынки в странах бывшего Советского Союза: Азербайджан, Армения, Грузия, Латвия, Литва, Эстония и Молдова.

Леви:

Николай, это прекрасные планы. Спасибо тебе огромное!

А для вас, дорогие друзья, в благодарность за то, что вы прослушали аудио книгу, Николай приготовил подарок – свой **двухчасовой аудио курс-бестселлер 50 СЕКРЕТОВ УСПЕХА™.**



Для того, чтобы получить его прямо сейчас, пройдите на сайт Николая:

www.latansky.com

Спасибо!

© www.latansky.com