



## **Как найти и понять своё предназначение?**

Это очень простое практичное краткое пособие, помогающее найти своё личное предназначение прямо сегодня и прямо сейчас. Никаких не относящихся к данному вопросу рассуждений Вы здесь не найдёте.

### **Настоящая роскошь**

90% всех людей, живущих в США, Европе и России недовольны своей работой или своим бизнесом, потому что чувствуют, что занимаются не своим делом. По самым разным причинам у них не получается собрать все слагаемые счастья вместе.

Человек может быть выпускником престижного университета, занимать довольно высокий пост, иметь семью, но какая-то неясная тоска по своему предназначению всё равно будет мешать ему наслаждаться полноценной жизнью. В чём проявится эта неудовлетворённость, в каких поступках,

событиях или конфликтах – покажет время, но то, что она когда-то проявится – это несомненно. Жить в соответствии со своим предназначением могут позволить себе далеко не все, и такая жизнь - это настоящая редкость и настоящая роскошь.

## **Вы и люди**

Если Вы задаётесь вопросом, в чём Ваше предназначение, значит, Вы хотите быть здоровым, красивым, богатым, знаменитым и счастливым человеком. Этого хотят все. И в этом нет ничего плохого. Сложность заключается в том, что в данной ситуации не всё зависит от Вас. И если разбить решение этого вопроса на пять частей, то две пятых будут зависеть от Вас, а три пятых будут зависеть от тех людей, которые Вас окружают.

Первым делом надо понять, кто такие люди, и чего они ищут в этом мире. После этого достаточно будет увидеть, что Вы можете им дать, и дело в шляпе, - Вы нашли своё предназначение. Если окажется, что у Вас есть то, что ищут все, значит, Вы без пяти минут богаты, уважаемы и счастливы. Ну, хорошо, пускай то, что у Вас есть, ищут далеко не все, но очень-очень многие, хотя бы миллион человек в месяц, или хотя бы 100 тысяч – уже хорошо.

## **Что все ищут?**

В мире есть миллиарды вещей, которые нужны людям и за которые они готовы платить деньги, но нам надо получить общее видение того, как ориентироваться во всём этом бесконечном расширяющемся многообразии. Оказывается, если сказать людям о том, что где-то на краю земли живёт волшебник, который может исполнить любые их желания, люди будут просить его всего лишь о 4-ёх одинаковых желаниях. Причём каждый просящий будет уверен в том, что он в своих просьбах очень оригинален!

Первое, о чём будут просить люди, - это здоровье. Это будет здоровье не только самого просящего, но и здоровье самых близких и дорогих для него людей.

Второе, это счастье в самом широком его смысле слова. Но не просто счастье, а именно глубокое, пропитывающее собой всё наше существо, ежедневное, непрерывное счастье. Разумеется, существует огромное количество видов конкретного индивидуального счастья, но об этом мы поговорим позже.

Третье, о чём будут просить волшебника люди, это любовь. Настоящая, красивая, искренняя, большая любовь, такая которую они видели в своих любимых фильмах или даже ещё лучше и красивей. О реальной тёплой или горячей человеческой любви будут просить все, и красивые и некрасивые, и богатые и бедные, и молодые и пожилые, и самые глупые и самые умные.

Четвёртое, что будут ждать от волшебника, это полная секретность в отношении доверенных ему этих самых «тайных» желаний. Даже если у всех людей будут одинаковые и предсказуемые желания, они будут надеяться на соблюдение правил конфиденциальности, потому что для них их желания – это самые сокровенные и интимные мысли, которые они могут доверить только волшебнику, как свою самую большую драгоценность.

О пятом желании никто не попросит, но оно будет подразумеваться. Подразумеваться даже не людьми, а теми, кто стоит выше любых людских желаний и тревог... Пятое невысказанное желание – это просьба о безопасности. Безопасность – это общая большая оболочка, в которой только и могут осуществляться все наши желания и всё наше счастье.

Итак,

1. Здоровье;
2. Счастье;
3. Любовь;
4. Конфиденциальность;
5. Безопасность.

## Что Вы можете дать?

Для кого-то этот вопрос окажется простым, но кого-то он может привести в замешательство. Начиная с самого рождения, мы обучались многим вещам и теперь мы большие специалисты в том, как пользоваться ложкой во время еды, как гуглить и находить самую недорогую кофемолку или как покупать со скидкой брендовую одежду. Но это умеют все! В чём Ваша уникальность? Что Вы умеете делать лучше других? И какой из этих навыков может приносить реальный доход?

Какой из своих навыков Вы готовы предложить людям на таком уровне, что они будут готовы за него заплатить? Вы знаете секреты выращивания кактусов? Замечательно! Вы готовы развить этот навык до кактусовой фермы, продающей кактусы с доставкой по всей стране?

Вы биолог и целиком погружены в изучение муравьёв? Отлично! Вы готовы подняться в этом деле до таких высот, чтобы Ваш вэбсайт о муравьях стал самым лучшим, выиграл премию, а Ваш ютьюб-канал о муравьях стал бы приносить Вам ежемесячный доход от рекламы? Если мы хотим заниматься тем, что мы любим, любой из наших выдающихся навыков предстоит развить и докрутить до полного совершенства и предельных масштабов.

Что Вы умеете делать лучше других и что Вы любите делать больше всего? Это было бы идеальным сочетанием для нужного нам ответа. Пожалуйста, вспомните, какую из Ваших способностей отмечали Ваши друзья? За что они Вас хвалили? Может быть, Вы лучше всех умеете вытаскивать людей из депрессии? Или Вы готовы в любой момент примчаться и помочь человеку в ситуации с неисправным автомобилем? Может быть, Вы бухгалтер от Бога или легко, с удовольствием кроите и шьёте сногшибательные модные женские пальто?

Прямо сейчас докопайтесь до самых своих главных навыков, в которых Вы профи, в которых Вам хотелось бы пойти дальше, в которых Вам хотелось бы стать не просто хорошим, а именно лучшим специалистом. Только то дело, которое мы любим сами, и которое получается у нас лучше, чем у других, способно приносить счастье и нам и другим людям одновременно.

Дойдите до конкретных слов и выпишите их на листе бумаге в виде выражения «Я лучше всех умею ...» Вместо многоточия вставьте то, что подходит в Вашем случае:

программировать,  
играть на фортепиано/гитаре,  
играть в футбол,  
выпекать венские булочки,  
составлять резюме,  
писать любовные романы,  
монтировать электропроводку,  
делать женщинам макияж,  
делать модные причёски,  
выигрывать тендеры,  
снимать стрессы,  
делать тайский массаж,  
ремонттировать смартфоны и ноутбуки,  
выращивать цветы/овощи,  
ремонттировать двигатели,  
строить дома,  
продавать автомобили BMW,  
бурить водяные скважины и т.д.

### **Кто Ваши клиенты?**

Как Вы видите Ваших будущих клиентов? Кто они?

Каков их пол?

Возраст?

Как они выглядят?

Какое у них образование?

Какое у них социальное положение?

Какой у них лексикон?

Что они читают?

Что они слушают?

Кто их кумиры и авторитеты?

Чем они занимаются?

Почему у них возникла потребность в Вашей услуге?

Какими средствами связи они пользуются?

В каких социальных сетях они «живут»?

На какие группы они подписаны?

Кто предоставлял им сходную услугу до Вас и по какой цене?

Чем точнее мы сможем представить и описать наших будущих клиентов, тем быстрее мы наладим с ними связь и взаимопонимание. Ваши клиенты, безусловно, существуют и их достаточно много. Но чтобы их найти, нам придётся ответить на все эти вопросы и изучить наших клиентов как можно лучше ещё до встречи с ними. На первый взгляд это может показаться не очень приятным занятием, но именно эти люди и позволят или не позволят нам реализовать наше предназначение.

### **Причём здесь чужое счастье?**

Прошу Вас поверить мне, вопрос того, как Вы можете осчастливить своей работой других людей, является отнюдь не абстрактным. Он не вызван моей склонностью к оторванным от реальной жизни рассуждениям о духовности. Вопрос этот является максимально конкретным, практичным и ключевым.

Как изменится сам человек и его жизнь, когда он получит от Вас то, что Вы умеете и любите делать? Он заплатит Вам деньги и обратится к Вам ещё раз только в том случае, если в первый раз Вам удалось сделать его жизнь **заметно** здоровее, счастливее, богаче, красивее, лучше, полнее, успешней, безопасней и т.д. Придя к Вам, он должен быть уверен в том, что **точно конвертирует свои деньги на какое-то улучшение и рост.**

Теперь нам надо ответить на вопрос: «Как изменятся люди после того, как они получат Вашу услугу или Ваш товар? Как изменится их жизнь? Как улучшится их жизнь?»

Для примера я буду использовать тот же перечень услуг, который привёл выше.

**программировать,**

Я с 15 лет программист. Программирую на трёх языках быстрее и компактнее других. У Вас будет лучшая, работающая без сбоев, программа, с понятным интерфейсом.

**играть на фортепиано/гитаре,**

Я музыкант, люблю играть самые сложные концерты Моцарта, но за месяц освою весь Ваш репертуар и подружусь с коллективом.

**играть в футбол,**

Я футболист. И если меня ставят в нападение, я всегда самый результативный по количеству забитых мячей. Но я знаю, как работать в команде и даю проявиться талантам других игроков.

**выпекать венские булочки,**

Я пекарь от Бога. Я постоянно учусь и знаю пять лучших секретных рецептов венских булочек, которые могут озолотить любую пекарню.

**составлять резюме,**

Я консультант по трудоустройству. Могу составить такое резюме после которого Вас сразу пригласят на собеседование в крутую компанию.

**писать любовные романы,**

Я профессиональный писатель. Пишу любовные романы после которых у всех женщин подушки насквозь мокры от слёз. Вы хорошо на мне заработаете, если рискнёте напечатать мой последний роман.

**монтировать электропроводку,**

Я потомственный электрик. Даю 10-тилетнюю гарантию на любую свою работу. Берусь за самые сложные проекты с площадями от 100 квадратных метров.

**делать женщинам макияж,**

Я косметолог-визажист международного уровня и ко мне очередь на неделю вперёд. Но Вас я могу обслужить вне очереди, потому что мне интересно поработать именно с Вашим типом красоты.

**делать модные причёски,**

Я парикмахер-стилист. С моими причёсками у людей начинается карьерный рост и открывается везение в любви. Но кроме этого я очень бережно отношусь к Вашим волосам.

**выигрывать тендеры,**

Я инженер-экономист, специализируюсь по тендерам. За последние 5 лет выиграл 23 из 25 тендеров. Назовите мне область в которой Вы работаете и через два месяца Вы получите необходимое финансирование.

**снимать стрессы,**

Я дипломированный психолог. Я берусь даже за внешне безнадежных людей и возвращаю их к нормальной полноценной счастливой жизни.

**делать тайский массаж,**

Я массажист с многолетней практикой. У меня сверхчувствительные и сильные руки. Я ставлю на ноги даже сильно ослабленных лежачих пациентов. А в Вашем случае, я помогу Вам улучшить фигуру.

**ремонттировать смартфоны и ноутбуки,**

Я сертифицированный специалист по ремонту ноутбуков и смартфонов. Я могу восстановить даже технику по которой проехал трактор и которая искупалась в реке.

**выращивать цветы/овощи,**

Я агроном-самоучка. Я умею разговаривать с растениями. То, что я выращиваю на 10-ти сотках земли без применения опасных химикатов, другие могут получить только с гектара.

**ремонттировать двигатели,**

Я автомеханик. Я могу взять машину буквально со свалки и сделать из неё новенький спорткар, на котором вы выиграете гонку.

**строить дома,**

Я уже давно строю людям дома. Меня рекомендуют друзьям, потому что я строю самые пожаробезопасные, крепкие и красивые дома, в которых приятно жить.

**продавать автомобили BMW,**

Я специалист по продажам BMW. Знаете, кто-то любит Мерседесы, кто-то Тойоты, а я уже давно влюблён в BMW и до винтика знаю любую модель. Если ко мне подойдёт даже холодный случайный покупатель, он полюбит BMW так же, как и я.

**бурить водяные скважины**

Я бурю скважины и нахожу воду. Я сочетаю это древнее искусство с современными технологиями. Если Вам нужна вода в пустыне, я её найду и приведу к Вам.



Теперь Ваша очередь. Напишите коротко, сильно и ясно, так чтобы это сразу цепляло слушателя, кто Вы, чем Вы занимаетесь и как сотрудничество с Вами улучшит жизнь говорящего с Вами человека.

### **Почему так сложно ответить на этот вопрос?**

Мы все считаем себя разносторонними одарёнными личностями с большой буквы. Поэтому обычный нормальный вопрос, обычного человека ставит нас в тупик и даже бесит! Нас могут спросить «Кто Вы?», или «Где Вы работаете?», или «Чем Вы занимаетесь?», и мы начинаем извиваться как змея, которой случайно наступили на хвост. По своей сути вопрос «Кто Вы?», это сразу три вопроса, сжатые в один: «Как Ваше имя? Почему Вы стоите передо мной? Что Вы можете мне дать?».

Нам неприятно отвечать на вопрос «Кто Вы?», потому что как бы мы на него не ответили, это не отразит всю многогранность нашего уникального Я. А хотелось бы... Очень хотелось бы чтобы нас воспринимали именно так, как неповторимое, блистающее всеми своими прекрасными чистыми гранями уникальное Я.

У нас нет ответа на эти вопросы. Мы живём в отрыве от своего предназначения и мы знаем об этом. Это является причиной нашей внутренней неуверенности в себе. Жизнь связала нас по рукам и ногам, так что мы даже боимся подойти к вопросу «Кто Я?» Мы отложили этот вопрос в самый дальний ящик потому что у нас есть какой-то долг, обязанность кого-то содержать и нет времени заниматься той ерундой, которой мы пытались заниматься в ранней юности.

Но, поверьте, попытаться стоит. Даже если накопленные проблемы не дают остановиться и подумать, Вы всё же можете оживить и полить семя своего предназначения. Просто напишите, кем Вы всегда хотели быть. Хотя бы представьте, что Вы стали именно таким. А потом напишите, как именно этот счастливый человек меняет других людей, делая их такими же счастливыми.

## Когда Вам верят или не верят.

С кем бы и о чём бы мы ни начали говорить вживую или через наш вэбсайт, в результате разговора мы получим только один из вариантов реакции собеседника: нам или поверят или не поверят. Почему нам могут не поверить? Те, кто нам не поверят, объяснят причину своего неверия примерно следующими словами:

- подсознательно чувствую, что что-то здесь не так...
- нутром чую, когда меня обманывают.
- сердце подсказывает, что здесь явно что-то нечисто.
- интуиция говорит: тебя опять хотят надуть.

Если нам верят, нас сразу принимают на уровне подсознания, наши рекомендации выполняют, нас хотят слушать и наши действия копируют. То, что мы говорим, согласуется с внутренними ценностями человека, он воспринимает нас в качестве «своего», и хочет получить пользу от той информации, которую «свой» до него донёс.

Если нам не верят, то причин у этого может несколько и результатов такого контакта тоже может быть несколько. Сейчас некогда копать в причинах того, почему нам не поверили. Это не наша проблема!

Если в разговоре с человеком мы были по-настоящему искренни, мы говорили с ним о своей вере и убеждениях из самого центра нашего существа, то в чём мы можем быть виноваты? Мы сразу же показали ему лучшее, что в нас есть, причём показали это естественно, легко и без всякого давления, но нам всё равно не поверили и поэтому это не наша проблема!

Механизм блокировки доверия к безопасной и полезной на первый взгляд информации всегда работает по одной схеме: «Я понимаю, что он говорит, но пока не понимаю, почему он это говорит. Не понимаю, что им движет, поэтому, пока нет». И если мы самостоятельно не признаёмся в том, почему мы это ему говорим, а вместо этого продолжаем заваливать человека информацией, мы всегда получаем в ответ твёрдое «нет».

Как знакомится большинство неудачников? Они скрывают свои истинные мотивы и своё истинное лицо. Нельзя знакомиться, отворачивая от человека своё лицо. Мы с Вами уже научились говорить кто мы и как то, что мы делаем, может улучшить его жизнь. Теперь мы должны добавить к этому то, почему мы это делаем.

### **Помогите собеседнику узнать в Вас «своего».**

Помочь подсознанию собеседника это значит сразу же, при первой встрече с Вами сообщить ему, почему Вы делаете то, что Вы делаете и дать ясное понимание того, что Вами движет. Если Вы не выразите это словами сами, Ваш собеседник / читатель Вашего вэбсайта всё равно будет искать ответ на этот вопрос самостоятельно. И пока он не найдёт этот ответ, он Вам не поверит и не возьмёт ничего из того, что Вы ему даёте.

Поступая так, искренне и сильно выражая своё «Почему», Вы отсеиваете тех людей, на которых не стоит тратить время, они уходят, и находите тех, кто принимает Вас сразу, такими, какими Вы бы хотели чтобы Вас принимали. Когда Вас принимают, завязывается дружеский разговор и Вы получаете друга-клиента. Если это посетитель Вашего вэбсайта, значит, он не уходит и продолжает читать Вас дальше, а потом делает заказ.

Ответьте хотя бы на один из этих вопросов и вставьте его в то Ваше УТПС (Уникальное Торговое Предложение Себя), которое мы постепенно формируем. Когда у Вас будет готово своё УТПС, Вы будете встречать вопросы «Кто Вы? Чем Вы занимаетесь?» без всякого страха и со счастливой улыбкой.

1. Какой Вы внутри?
2. Какая Вами движет цель?
3. В чём причина Ваших действий?
4. Во что Вы верите?
5. Зачем Вы вообще поднимаетесь утром с кровати?
6. Почему то, о чём Вы говорите, должно ещё кого-нибудь волновать?
7. Зачем Вы создали свою организацию?

Чтобы эти ответы на эти вопросы попадали сразу в цель, Вам нужно соединять их с чем-то из того, что ищут Все люди:

1. Здоровье;
2. Счастье;
3. Любовь;
4. Конфиденциальность;
5. Безопасность.

Я продолжаю использовать те же примеры, что и использовал, расширяя эти варианты УТПС. Ответы на эти вопросы я выделю синим цветом:

#### программировать,

Я с 15 лет программист. Я верю в то, что хороший программист, должен избавлять людей от страданий, бесполезной потери времени и утечек конфиденциальной информации. Программирую на трёх языках быстрее и компактнее других. У Вас будет лучшая, работающая без сбоев, программа, с понятным интерфейсом.

#### играть на фортепиано/гитаре,

Я музыкант. Я верю в то, что классическая музыка может духовно и физически очищать людей, открывая им каналы для более полного наслаждения жизнью. Я люблю играть самые сложные концерты Моцарта, но за месяц освою весь Ваш репертуар и подружусь с коллективом.

#### играть в футбол,

Я футболист. Каждое утро я вспоминаю слова своего отца: «Глядя на то, как ты играешь, люди должны прыгать и кричать от радости». Если меня ставят в нападение, я всегда самый результативный по количеству забитых мячей. Но я знаю, как работать в команде и даю проявиться талантам других игроков.

#### выпекать венские булочки,

Я пекарь от Бога. Я счастлив видеть как люди подобно пчёлам слетаются ко мне в кафэ на запахи ванили, корицы, шоколада и кофе. Я постоянно учусь и знаю пять лучших секретных рецептов венских булочек, которые могут озолотить любую пекарню.

#### составлять резюме,

Я консультант по трудоустройству. Каждый день мне звонит кто-то из

клиентов и радостно сообщает о том, что его взяли на работу. Могу составить такое резюме после которого Вас сразу пригласят на собеседование в крутую компанию.

#### писать любовные романы,

Я профессиональный писатель. Я верю в то, должен создавать хорошие книги, потому что, читая хорошие книги, люди создают свою собственную реальность, которая проявляется уже через 5-7 лет. Пишу любовные романы после которых у всех женщин подушки насквозь мокры от слёз. Вы хорошо на мне заработаете, если рискнёте напечатать мой последний роман.

#### монтировать электропроводку,

Я потомственный электрик. Я люблю работать чисто, с хорошими инструментами, с хорошими материалами, и своими руками избавлять людей от текущих и будущих проблем. Даю 10-тилетнюю гарантию на любую свою работу. Берусь за самые сложные проекты с площадями от 100 квадратных метров.

#### делать женщинам макияж,

Я косметолог-визажист международного уровня. Когда я смотрю на Ваше лицо, оно само подсказывает мне, как подчеркнуть ту красоту, которая заложена в Вас Богом. Ко мне очередь на неделю вперёд. Но Вас я могу обслужить вне очереди, потому что мне интересно поработать именно с Вашим типом красоты.

#### делать модные причёски,

Я парикмахер-стилист. Каждый день думаю, что за магия заложена в наши причёски... Это счастье, видеть как ко мне в кресло садится один человек, а встаёт из кресла уже совсем другой. С моими причёсками у людей начинается карьерный рост и открывается везение в любви. Но кроме этого я очень бережно отношусь к Вашим волосам.

#### выигрывать тендеры,

Я инженер-экономист, специализируюсь по тендерам. Мне всё равно, каким тендером заниматься, на 10 миллионов или на 10 миллиардов, главное знать, что деньги попадут в руки к порядочным людям, а не к ворами. За последние 5 лет выиграл 23 из 25 тендеров. Назовите мне область в

которой Вы работаете и через два месяца Вы получите необходимое финансирование.

**снимать стрессы,**

Я дипломированный психолог. Но с каждым новым человеком и с каждым новым днём я получаю дополнительные ключи для лечения человеческой психики. Я берусь даже за внешне безнадёжных людей и возвращаю их к нормальной полноценной счастливой жизни.

**делать тайский массаж,**

Я массажист с многолетней практикой. Каждый день, когда я вхожу в рабочее состояние и разогреваюсь, моими руками начинает управлять какая-то высшая сила. Я только смотрю на это и получаю наслаждение вместе с клиентом. У меня сверхчувствительные и сильные руки. Я ставлю на ноги даже сильно ослабленных лежачих пациентов. А в Вашем случае, я помогу Вам улучшить фигуру.

**ремонттировать смартфоны и ноутбуки,**

Я сертифицированный специалист по ремонту ноутбуков и смартфонов. Когда я был ребёнком, у нас в городе был только один мастер, который мог починить ноутбук. Все приходили к нему как к священнику, и казалось, он умел чинить всё! С тех пор я учусь и не могу остановиться. Я могу восстановить даже технику по которой проехал трактор и которая искупалась в реке.

**выращивать цветы/овощи,**

Я агроном-самоучка. Когда я вхожу на свою агроферму, меня оставляют все беспокойства и я наслаждаюсь общением с природой. Я умею разговаривать с растениями. То, что я выращиваю на 10-ти сотках земли без применения опасных химикатов, другие могут получить только с гектара.

**ремонттировать двигатели,**

Я автомеханик. Все машины и двигатели имеют свой характер. Когда запускаешь отремонтированный двигатель, он начинает с тобой разговаривать и жаловаться. Я могу взять машину буквально со свалки и сделать из неё новенький спорткар, на котором вы выиграете гонку.

### строить дома,

Я уже давно строю людям дома. Для меня это самое увлекательное творчество. Всё, от заливки фундамента до финишной отделки это один процесс, который я всегда держу в голове. Меня рекомендуют друзьям, потому что я строю самые пожаробезопасные, крепкие и красивые дома, в которых приятно жить.

### продавать автомобили BMW,

Я специалист по продажам BMW. У BMW свой подход к дизайну и конструированию. Я люблю их точность, надёжность и мощность. Я даже был на экскурсии по заводу BMW в Германии. Знаете, кто-то любит Мерседесы, кто-то Тойоты, а я уже давно влюблён в BMW и до винтика знаю любую модель. Если ко мне подойдёт даже холодный случайный покупатель, он полюбит BMW так же, как и я.

### бурить водяные скважины

Я бурю скважины и нахожу воду. Честно говоря, для меня это своего рода таинство. Ты стоишь на земле в поле, а где-то под тобой водяной пласт, подземная река, которую ты должен найти. Я сочетаю это древнее искусство с современными технологиями. Если Вам нужна вода в пустыне, я её найду и приведу к Вам.

Теперь в нашем УТПС, которое, вообще говоря, нужно иметь любому человеку, есть чёткие и понятные всем ответы на следующие вопросы:

1. Кто я?
2. Что мною движет, какие чувства, цели, идеи и настроения?
3. Как меняются люди и их жизнь после получения ими моих услуг?

Всего в нашем спасительном для нас УТПС пять вопросов, так что осталось ответить ещё на 2:

4. Как именно я буду делать то, что обещаю?
5. Что конкретно с цифрами и деталями я могу сделать?

**Человек Вам доверился, и в нерешительности ждёт...**

Теперь мы с Вами ответим на вопрос как именно мы будем делать то, что обещали. Краткий ответ звучит так: с максимальным комфортом, заботой и безопасностью. Но в каждом случае это будет иметь свои оттенки. Я выделю частичный ответ на этот вопрос зелёным цветом. Когда Вы будете писать свой ответ на этот вопрос, Вы можете не ограничивать себя двумя предложениями, а расписать всё гораздо подробнее, зная специфику своего любимого дела.

**программировать,**

Я с 15 лет программист. Я верю в то, что хороший программист, должен избавлять людей от страданий, бесполезной потери времени и утечек конфиденциальной информации. Программирую на трёх языках быстрее и компактнее других. У Вас будет лучшая, работающая без сбоев, программа, с понятным интерфейсом. Давайте я прямо сейчас помогу Вам составить техзадание и расскажу, какие варианты его исполнения возможны. Что Вы должны получить в итоге?

**играть на фортепиано/гитаре,**

Я музыкант. Я верю в то, что классическая музыка может духовно и физически очищать людей, открывая им каналы для более полного наслаждения жизнью. Я люблю играть самые сложные концерты Моцарта, но за месяц освою весь Ваш репертуар и подружусь с коллективом. Когда я могу прийти на репетицию и ознакомиться с тем, что Вы играете сейчас и планируете играть в ближайшем будущем?

**играть в футбол,**

Я футболист. Каждое утро я вспоминаю слова своего отца: «Глядя на то, как ты играешь, люди должны прыгать и кричать от радости». Если меня ставят в нападение, я всегда самый результативный по количеству забитых мячей. Но я знаю, как работать в команде и даю проявиться талантам других игроков. Когда я могу поучаствовать в тренировке и познакомиться с ребятами?

**выпекать венские булочки,**

Я пекарь от Бога. Я счастлив видеть как люди подобно пчёлам слетаются ко



мне в кафэ на запахи ванили, корицы, шоколада и кофе. Я постоянно учусь и знаю пять лучших секретных рецептов венских булочек, которые могут озолотить любую пекарню. Я уже видел то, что лежит на Ваших прилавках. Всё это я тоже умею делать. Если Вы дадите мне возможность недельной стажировки, я покажу то, на что я способен.

**составлять резюме,**

Я консультант по трудоустройству. Каждый день мне звонит кто-то из клиентов и радостно сообщает о том, что его взяли на работу. Могу составить такое резюме, после которого Вас сразу пригласят на собеседование в крутую компанию. Какую должность и в какой компании Вы хотели бы получить? Какой уровень зарплаты Вас интересует?

**писать любовные романы,**

Я профессиональный писатель. Я верю в то, должен создавать хорошие книги, потому что, читая хорошие книги, люди создают свою собственную реальность, которая проявляется уже через 5-7 лет. Пишу любовные романы после которых у всех женщин подушки насквозь мокры от слёз. Вы хорошо на мне заработаете, если рискнёте напечатать мой последний роман. Вот его краткое содержание. А здесь полная рукопись. Когда мне позвонить, чтобы узнать Ваш ответ?

**монтировать электропроводку,**

Я потомственный электрик. Я люблю работать чисто, с хорошими инструментами, с хорошими материалами, и своими руками избавлять людей от текущих и будущих проблем. Даю 10-тилетнюю гарантию на любую свою работу. Берусь за самые сложные проекты с площадями от 100 квадратных метров. Когда я могу увидеть помещения Вашего будущего офиса? Вы хотели бы чтобы вся проводка была сделана заново, или Вам требуется проверка и ремонт того, что уже есть?

**делать женщинам макияж,**

Я косметолог-визажист международного уровня. Когда я смотрю на Ваше лицо, оно само подсказывает мне, как подчеркнуть ту красоту, которая заложена в Вас Богом. Ко мне обычно очередь на неделю вперёд. Но Вас я могу обслужить вне очереди, потому что мне интересно поработать именно с Вашим типом красоты. Вы говорите у Вас фотосессия завтра в 18-00? Приходите ко мне в 15-00 и мы не спеша всё успеем.

**делать модные причёски,**

Я парикмахер-стилист. Каждый день думаю, что за магия заложена в наши причёски... Это счастье, видеть как ко мне в кресло садится один человек, а встаёт из кресла уже совсем другой. С моими причёсками у людей начинается карьерный рост и открывается везение в любви. Но кроме этого я очень бережно отношусь к Вашим волосам. Я бы рекомендовал Вам окрасить волосы на тон темнее, чем сейчас, подрезать и выровнять кончики, а потом поработать с объёмом. Сегодня вечером или завтра утром?

**выигрывать тендеры,**

Я инженер-экономист, специализируюсь по тендерам. Мне всё равно, каким тендером заниматься, на 10 миллионов или на 10 миллиардов, главное знать, что деньги попадут в руки к порядочным людям, а не к ворам. За последние 5 лет выиграл 23 из 25 тендеров. Назовите мне область в которой Вы работаете и через два месяца Вы получите необходимое финансирование. На какие исследования Вы планируете получить деньги? Где находится Ваша экспериментальная база? Сколько сейчас специалистов в штате?

**снимать стрессы,**

Я дипломированный психолог. Но с каждым новым человеком и с каждым новым днём я получаю дополнительные ключи для лечения человеческой психики. Я берусь даже за внешне безнадёжных людей и возвращаю их к нормальной полноценной счастливой жизни. Что стряслось с тем человеком, о котором Вы только что говорили? Когда Вы его последний раз видели и в каком он сейчас состоянии?

**делать тайский массаж,**

Я массажист с многолетней практикой. Каждый день, когда я вхожу в рабочее состояние и разогреваюсь, моими руками начинает управлять какая-то высшая сила. Я только смотрю на это и получаю наслаждение вместе с клиентом. У меня сверхчувствительные и сильные руки. Я ставлю на ноги даже сильно ослабленных лежачих пациентов. А в Вашем случае, я помогу Вам улучшить фигуру. Когда Вы в последний раз были у массажиста? Вы ходили к нему просто для поднятия тонуса или это был лечебный массаж после болезни?

### ремонттировать смартфоны и ноутбуки,

Я сертифицированный специалист по ремонту ноутбуков и смартфонов. Когда я был ребёнком, у нас в городе был только один мастер, который мог починить ноутбук. Все приходили к нему как к священнику, и казалось, он умел чинить всё! С тех пор я учусь и не могу остановиться. Я могу восстановить даже технику по которой проехал трактор и которая искупалась в реке. Что с Вашим ноутбуком, он стал шуметь? Такое впечатление что перегревается? А как насчёт скорости работы? А... явно медленней, чем была раньше. Понятно. Приносите завтра после 12-00 и я им займусь.

### выращивать цветы/овощи,

Я агроном-самоучка. Когда я вхожу на свою агроферму, меня оставляют все беспокойства и я наслаждаюсь общением с природой. Я умею разговаривать с растениями. То, что я выращиваю на 10-ти сотках земли без применения опасных химикатов, другие могут получить только с гектара. Скажите, какую площадь имеет Ваш участок, на котором Вы хотите организовать ферму? Сколько человек Вы планируете снабжать своей продукцией? Вы когда-нибудь работали с землёй и растениями или мне надо будет рассказывать всё с самого начала?

### ремонттировать двигатели,

Я автомеханик. Все машины и двигатели имеют свой характер. Когда запускаешь отремонтированный двигатель, он начинает с тобой разговаривать и жаловаться. Я могу взять машину буквально со свалки и сделать из неё новенький спорткар, на котором вы выиграете гонку. Что случилось с двигателем той машины, которую Вы хотите восстановить? Я знаю надёжных поставщиков запчастей и у них довольно низкие цены.

### строить дома,

Я уже давно строю людям дома. Для меня это самое увлекательное творчество. Всё, от заливки фундамента до финишной отделки это один процесс, который я всегда держу в голове. Меня рекомендуют друзьям, потому что я строю самые пожаробезопасные, крепкие и красивые дома, в которых приятно жить. Если у Вас нет своего проекта дома, то у меня есть 10 опробованных мною проектов, один из которых Вам точно понравится. Какой площади дом Вы хотели бы построить?

### продавать автомобили BMW,

Я специалист по продажам BMW. У BMW свой подход к дизайну и конструированию. Я люблю их точность, надёжность и мощность. Я даже был на экскурсии по заводу BMW в Германии. Знаете, кто-то любит Мерседесы, кто-то Тойоты, а я уже давно влюблён в BMW и до винтика знаю любую модель. Если ко мне подойдёт даже холодный случайный покупатель, он полюбит BMW так же, как и я. Если хотите я расскажу Вам всё что знаю о том BMW пятой серии цвета мурена и покажу как я обычно провожу тест драйв.

### бурить водяные скважины

Я бурю скважины и нахожу воду. Честно говоря, для меня это своего рода таинство. Ты стоишь на земле в поле, а где-то под тобой водяной пласт, подземная река, которую ты должен найти. Я сочетаю это древнее искусство с современными технологиями. Если Вам нужна вода в пустыне, я её найду и приведу к Вам. Где расположен тот участок, на котором Вы хотите найти воду? Да, я знаю этот район, до водяного пласта там добраться сложно. Но я решал и более сложные задачи. Завтра после обеда я свободен и могу подъехать туда для предварительного осмотра места.

## **Последовательность ответов на вопросы имеет значение.**

Наше предназначение материализуется через наше правильно высказанное и написанное УТПС (Уникальное Торговое Предложение Себя). И последовательность вопросов и ответов на которые состоит УТПС важна.

Люди и компании, которые терпят крах, даже тогда, когда занимаются любимым делом всей своей жизни, начинают представлять себя не с первого вопроса, а с пятого. Ответ на пятый вопрос это как раз то множество деталей, о котором можно говорить только тогда, когда нам уже поверили, когда знают наши истинные намерения и хотят иметь то, что мы предлагаем.

Ответ на пятый вопрос «Что конкретно (с цифрами и деталями) я готов сделать для человека?», это уже наши прайс-листы, описания конкретных

продуктов, условий поставок, скидок и т.д. Я не сомневаюсь в том, что Вы найдёте своё предназначение, но чтобы оно действительно реализовалось в Вашей жизни, Вы должны представляться людям с первого вопроса по пятый, а не с пятого по первый.

Искренне Ваш,  
Дакшинамурти

[Dakshinamurti.ru](http://Dakshinamurti.ru)