



Лайфпак.

книга мотиватор
для подростков
от подростка

Sofi Magic

А вот
моё
реша...
Омг
хрси

-Как ты м
назван?!
-Уен
-Ци
-Сыш
-ну
наф

12+



Sofi Magic

Лайфпак. Книга-мотиватор для подростков от подростка

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56278305

SelfPub; 2020

Аннотация

Думаю, надо начать с того, что мне одиннадцать на данный момент. Я уже почти как год пишу книги, сейчас дописываю серию «Стихии». В этой книге я буду решать самые распространенные проблемы моих ровесников, одноклассников, друзей. Все лайфхаки проверены лично мною, большинство я придумала сама. Здесь я буду делиться своим опытом, рассказывать все самое интересное и полезное.

Содержание

Предисловие.	5
Лайфхак 1. Как исполнять мечты или как быть не похожим на других	7
Лайфхак 2. Вдохновение из тех, кто тебя ненавидит	12
Лайфхак 3. Убей депрессию	17
4. Это не лайфхак. Про Томаса, Леанну, Микейлу и Тимура	22
Лайфхак 5. Заработай деньги	26
Лайфхак 6. Когда ничего не хочется...	31
7. Это не лайфхак 2. Особенности дети.	35
Заключение.	38

Посвящается подросткам, ищущим себя

«Если хочешь понять, нужна ли тебе эта цель, представь, что на ее достижение у тебя уйдет вся жизнь»

Думаю, надо начать с того, что мне одиннадцать на данный момент. Я уже почти как год пишу книги, сейчас дописываю серию «Стихии».

В этой книге я буду решать самые распространенные проблемы моих ровесников, одноклассников, друзей. Все лайфхаки проверены лично мною, большинство я придумала сама. Здесь я буду делиться своим опытом, рассказывать все самое интересное и полезное.

Предисловие.

Всем приветики, конфетики! Я кратко сообщу об этой книге.

Для кого она? Для подростков. Для чего? Ну, если имеешь ввиду для чего я ее написала, то для того, чтобы упростить подросткам жизнь. Но, как говорится, чтобы спасти тонущего недостаточно протянуть ему руку, нужно, чтобы он протянул свою в ответ, и, если честно, я пишу книги не для кого-то, а для себя, в свое удовольствие. Пишу и кайфую. А чтобы то, что я делаю было два в одном, т. е. кайф и одновременно выгода, приходится выкручиваться. Но темы, из интересных людям (ровесникам) я все равно выбираю только те, от которых я не теряю кайф. Даже нет, ни кайф. Это что-то близкое ему, но не совсем кайф. Короче он, но скрещенный с мотивацией и чувством, что ты все можешь, что у тебя все получится, что ты сможешь сделать все, что захочешь. Не знаю, нужны ли тебе все эти подробности, но я стараюсь писать в том же стиле, как и в личном дневнике. Все только самое важное и интересное. Как сок из лимона или апельсина. Он же мало объема занимает. Не люблю, когда три слова расписывают на три страницы.

Вернусь к теме. Ниже (ну или выше, т. е. оглавление) я буду писать лайфхаки, напоминаю, большинство я придума-

ла сама. Лайфхаки выберу только самые продуктивные, проверенные и нужные. Под словом «нужные» я имею ввиду те, которых больше всего не хватает сегодняшним подросткам.

Ну что, настроился? Ready (не знаю, почему именно на английском)? Тогда присаживайся поудобнее, включай фоновый трек из твоего ТОП-3, сделай все необходимое перед началом, (ну, ты понял) чтобы потом не отрываться от такого важного процесса, застегивай ремни, И ПОЕХАЛИ!!!

P. S. Предпоследние два слова написала просто так

(P. S. Под P. S. специально без точки)

Лайфхак 1. Как исполнять мечты или как быть не похожим на других

Итак, для того чтобы начать исполнять свои желания прямо на этой неделе, нужно сначала убрать жизненные установки, которые с детства внушало нам окружение. Во-первых, пойми и запомни: **любую твою мечту можно исполнить прямо в этом году.**

Кто бы что не говорил, и как бы не надоели тебе правила, позволяющие что-либо только с паспортом (совершеннолетием) это так. Проверено лично мною. И если ты до сих пор не веришь, в этой-следующей главах я приведу примеры. Но для начала еще одна тонкость: **если ты вдохновишься чем-то на исполнение мечт (например, этой книгой), и не сделаешь малюсенький шагок к ним прямо сегодня, то считай, все пропало.** Как бы жестоко это не звучало. И это относится не только к мечтам: взять, даже книги. Я, на собственном опыте тысячу раз это проходила: если в день, или хотя бы на следующий день после возникновения идеи для книги (сюжета, героев) не начнешь ее писать, то в жизни не напишешь. И об этом знают все писатели и поэты.

Думаю, это не последняя сфера, где эти слова – закон. Не

правило, а закон.

Так к чему же я веду? Причем тут именно это название книги? Да дело в том, что, **когда ты удовлетворяешь свою мечту** (по крайней мере подростковую, потому что именно у нас они грандиозные, но сейчас не об этом), **автоматом выделяешься**. Даже потому, что у тебя получилось исполнить мечту, а у других – нет.

Например: у тебя мечта завести кафешку и постепенно разрастись гиганта, как Макдональдс, например. Но до предыдущих страниц ты добавлял к этому желанию очень важную концовку **«когда вырасту»**. Часто именно эта фраза портит людям будущее. Почему? Рассмотрим два варианта:

Вариант №1. Ты все детство, всю школу мечтал завести кафешку, *когда вырастешь* и с нетерпением ждал этого момента. Вот тебе дали паспорт, исполнилось четырнадцать. А по закону, бизнес можно заводить с появлением паспорта, т. е. с 14 лет (не знаю, как в отдельных сферах, но в целом можно. А до обретения паспорта, кстати, бизнес можно оформить на родителей). Ты почему-то ждал совершеннолетия. И оно как-то быстро наступило. Или не быстро. Не важно. Так вот, тебе исполнилось восемнадцать, ты закончил школу и пошел в вуз, куда пошли многие твои одноклассники. Про мечту ты уже почти забыл, или считал ее детской (типа: мир не такой, как мне казалось, тогда, или: зачем пробовать, если, можно не рискуя зарабатывать деньги). Вот ты окончил

вуз и устроился на работу. Все, ты на банальной работе, на жизнь хватает, вроде все хорошо... И это конец, т. к. про мечту ты забыл и вряд ли вспомнишь. Есть, конечно, и исключения, как в любом правиле, но об этом позже.

Вариант №2. В какой-то момент, в школьном возрасте ты подумал: «а почему бы мне не попробовать прямо сегодня? Терять мне нечего, а небольшую сумму для начала можно у родителей выпросить, например, на День Рождения». Для начала устроил небольшую кафешку в школе (как я когда-то, и реально получалось зарабатывать, правда быстро наскучило), например, можно дома делать бургеры и продавать за небольшие деньги в школе (не смотря на школьные правила). Результаты можно выкладывать в сеть.

Вот, ты уже полгода продаешь бургеры, а теперь и коктейли, о тебе знает вся школа и покупает товар. Еще через полгода накопив денег с продаж и подарков, ты решаешь купить небольшую франшизу, оформив ее на родителей. Простыми словами покупать франшизу – это покупать филиал какого-то известного бренда, во франшизе ведет бизнес покупающий, но только того островка, который купил. В таком бизнесе всегда все рассчитано и по полочкам вплоть до дохода, поэтому риск небольшой. Так вот, ты ведешь всякие дела в бизнесе, совмещая со школой. Заметь – ты уже крупно выделился. Кто из твоей школы, из твоих ровесников ведет настоящий бизнес и получает от него доход?! Собственный? Чувствуешь, какой кайф? И это еще не все. Порабо-

тав в таком бизнесе несколько месяцев и накопив достаточно денег (прикол в том, что ты их не тратишь, а лишь копишь, в отличие от предков) ты решаешь создать собственный бизнес. Маленький, но собственный. Также оформленный на родителей, если к этому времени ты еще не получил паспорт. Постепенно твоя марка разрастается, вот, через год работы, совмещенной с учебой, у тебя покупают франшизу. Прикол работает, у тебя снова покупают франшизу. И, еще. *Часть дохода франшизы всегда перемещается ее владельцу.* Таким образом, ты зарабатываешь все больше денег. Но и времени уделять нужно все больше. Теперь тебя уже знает *весь город*. Дальше ты все разрастаешься, набираешься опыта. И, внимание: к концу школы тебе не надо оканчивать ни вуз, ни тратить силы, чтобы устраиваться на работу. Ты уже зарабатываешь кучу денег, пока остальные еще пол жизни пыхтят. Понимаешь?!

И какой вариант ты выбираешь теперь? Но помни про вторую выделенную фразу сначала книги. Если не сейчас, то никогда.

На исполнение любой грандиозной мечты нужны деньги, или начальный капитал. Чтобы это ни было: завести кафешку или стать известной певицей, стать великим шеф-поваром или популярным блогером. Единственное, чтобы стать самым молодым чемпионом мира по плаванию, деньги не нужны. То есть в спорте. А еще часто в науке и в искусстве: не нужно иметь деньги, чтобы, например, стать как Эйнштейн.

Хотя, лучше не равняться. Проверено лично. Кстати, все предлагаемые способы, методики, и т. д, проверены лично.

Так вот, отправной точкой в науке, искусстве и спорте может послужить (бесплатный) образовательный центр Сириус (это не реклама). Кто еще не знает, Сириус – это такая школа, курсы в Сочи для очень умных ребят. По разным предметам и темам искусства, спорта и науки.

Итак, а сейчас я иду полдничать, чтобы подкрепиться на создание великого и осуществление грандиозного. (классно я сказала). Иногда я буду писать такие нелепые обыденные абзацы, чтобы разбавить серьезную атмосферу. Или просто серьезность)

Лайфхак 2. Вдохновение из тех, кто тебя ненавидит

Ты решил завести блог на ютубе про то, как путешествуешь по городу (на велосипеде, мотоцикле), завел мини-бизнес в школе, решила пойти в школу моделей, записалась кондитерский на курс по приготовлению тортиков, и т. д. А потом появляется из ниоткуда тот, кого ты меньше всего хотел бы сейчас видеть и высказывает тебе пару колких словечек по поводу твоего начинания. Впрочем, не удивительно. Знакомо, не правда ли?

Затем появляется его стайка, еще больше начинает тебя унижать. А избавится от общения с такими людьми, тем более сейчас у тебя возможности нету. Потом, как по плану, начинают опускаться руки, ты больше думаешь ни о своей идеи, а о них. Радостные чувства, возбуждение, начинают сменяться ненавистью и желанием отомстить, выходишь из себя, хотя хорошо понимаешь, что им не место в твоей голове и кто они такие, чтобы их слушать. У девочек все кончается более благополучно, обходится войной слов, иногда парой выданных волос, а вот у пацанов последствий уже не избежать...

Все. Они добились, чего хотели. После такого случая у те-

бя не остается ни сил, ни желания что-либо делать. Бывало?

И так раз из раза, чем бы ты ни начинал заниматься, и какие бы гениальные идеи не приходили в твой котелок, все бесполезно. Эти люди всегда найдут тебя, где бы ты ни был и кем бы ты ни был. Конечно, при увеличении статуса ситуация немного меняется. Но немного, и достают тебя уже люди из того же «слоя общества», что и ты, и с таким же уважением со стороны людей (одноклассников), что и ты. Но никогда не исчезают. Если подумать. Возможно, сам того не понимая, и ты когда-нибудь играл такую роль (возможно).

Так, в одном из таких случаев, я задумалась. Если я не могу контролировать свои эмоции, когда все только завязывается, то почему бы не сделать так, чтобы такие люди наоборот – побуждали, вдохновляли тебя своими словами и действиями? Сразу сообразить не получилось, но я отложила этот вопрос. И знаешь что? Через несколько дней ко мне сам собой пришел в голову ответ. Не помню точно, как это получилось, но суть вот в чем:

Сначала ты даешь себе дождаться того момента, когда от слов или действий таких людей (врагов) ты уже на грани взрыва. Молчишь, стоишь (пока можешь), тем самым усиливая эффект. А когда чувствуешь, что уже не можешь бездействовать, начинается самое интересное. Читай и запоминай: **ты вспоминаешь свою идею, начинание, которое ты начал воплощать в жизнь, потом представляешь, как добился, чего хотел в нем (близости к совершенству в ка-**

кой-то сфере, например), **и воображаешь, как это видит и от всей души завидует тебе тот, кто не очень любит тебя.** Ну разве ни тортик мысленный, а? А можно сделать его еще слаще: представить, как этот кто-то остался там же, где и был. Ничего ни сделал, никакую мечту не исполнил, и т. д.

Таким образом, ты и отпускаешь негативные мысли, и мотивируешь сам себя. И тебе уже пофиг, что там говорит или делает этот он, ты просто идешь и начинаешь делать. И делаешь. И не важно, где ты и кто ты. Кажется, проблема решена. Если, без лишних слов, конечно.

Например, ты начал снимать блог. Как вначале главы, в 1-ом варианте. Про то, как с друзьями путешествуешь по окрестностям города. Вот, ты уже полностью собрался, встретился с друзьями, и вы поехали на великах, например, посмотреть и показать, где край города. То есть, просто ехали в одну сторону, пока дома не заканчивались. (мне хорошо, я и так на конце города живу). Вот, вы уже подъезжаете к школе. И тут, откуда ни возьмись (а ты и забыл, что он тут живет) появляется, как я уже сказала, тот, кого ты сейчас меньше всего хотел бы видеть (слышать). Как назло, выходит из своего домика, потирая руки и направляется прямо по курсу к тебе. Не спрашивая, каким-то неведомым образом узнает, что это ты замышляешь, да так, чтобы ты не смог уехать, и кидает тебе и вам пару словечек. Возможно, ты сдерживаешься, но скоро узнаешь, что это не так. Про-

ехав пару метров, замечаешь, что он не дал о себе так быстро забыть (например, незаметно проколол колесо). Все, твоё терпение кончается. Вот ты уже поворачиваешь назад, чтобы нагнать его. Далее представляешь, как твой канал смотрят миллионы, а лучше миллиарды людей, ты сидишь в кресле, на какой-нибудь программе по телевизору, тебя спрашивают, как ты добился такого успеха. А этот он как раз в это время сел смотреть телек и случайно попал на канал, где сейчас идет эта передача. А в это время на его самом популярном видео десятки просмотров. Классно было бы?

И вот тебе уже наплевать, что он тебе сделал, что не сделал, ты просто идешь и продолжаешь делать то, что делал и на сотую часть сотой процента осуществляешь предыдущие мысли. Как-то так.

И дальше все работает точно по плану, описанному в 1-ой главе (конечно, если лень или что-нибудь еще не пересилит).

А вот реальный пример (конечно, он не совсем по теме, но суть такая же – бери и делай):

Когда-то, когда мама смотрела бизнес-форум, а я иногда подглядывала (интересно было), который проходит ежегодно, выступал *Оскар Хартманн*. Это такой миллионер, который родился в до того бедной семье, что им иногда пришлось жить в лагерях, так как не хватало денег содержать себя. Он также прославился своими, на минуточку, **40 собственными компаниями**, каждую из которых он когда-то основал и продвинул до того, что многие из них сейчас знает примерно

каждый 7-ой (из взрослых). У него гигантский опыт и жизненный, и экономический (т. е. предпринимательский). Думаю, что и рассказывать не надо, ведь цифры всегда выдают.

Так вот, Оскар рассказывал много историй, много методик. Но одна из таких особенно подходит к этой главе. Конечно, посмотреть на нее можно по-разному, но суть вот в чем: «Однажды Оскар Хартманн поссорился с другом. Они спорили: друг считал, что если много и долго плавать и делать это профессионально, то рано или поздно ты увеличишься в росте. А друг был низким. Очень низким. Оскар, естественно, уверял его в обратном. Кстати, он тогда, кажется, еще не был известным предпринимателем. И, отложив спор, через некоторое время, Оскар наконец нашел научное доказательство того, что плавание не может изменять рост человека. И позвонил своему другу. Ну, рассказал все как следует, с эмоциями. А друг и говорит:

– Оскар, ты доказал свое, а я чемпион мира по плаванию.»

Лайфхак 3. Убей депрессию

В последнее время я вижу все больше ровесников, страдающих депрессией. Предки называют ее ленью, но ты знаешь, что это не так. Если ты сталкивался с ней раз или два, а потом забыл, то считай, что тебе повезло. И все-таки, как от этой штуки избавиться-то?

1. Когда случай запущенный.

Чаще всего это связано с каким-то событием, на которое валишь и которым типа объясняешь свое состояние. Это когда ты не можешь вообще ничего делать, тебе как бы лень и как бы силы есть. Иногда доходит до того, что не хочется даже разговаривать. Все время сонный, нервный. А бывает, что вообще не хочется излучать какие-либо эмоции.

Здесь я личным опытом не обошлась, если можно так сказать, перерыла весь интернет, но ничего толкового не нашла. Тогда я вспомнила *Ирину Хакамаду*...

Дело в том, что однажды я наткнулась на видео. Не помню, в телевизоре, на ютубе, где, когда. Там выступала Ирина Хакамада. Это женщина, в которую *никто* не верил, но к пятидесяти годам она достигла, чего хотела. Подробнее в интернете в ее биографии. Так вот, я решила, пользуясь случаем, пару минут посмотреть. Она рассказывала про сложные времена в ее жизни, когда у нее не было сил перед самым важ-

ным моментом за последние годы. Одним словом, она была в депрессии. И, знаешь, что она сделала? Тупо уехала на дачу и провела там столько, сколько было нужно (неделю). Смотрела на себя в зеркало, на сонную, бессильную, нервную, в общем, на полу зомби. И, очень даже нравилась себе такой.

А когда ей уже надоел свой вид, настроение, и т. д, и т. п., собралась с силами, и в бой. Оказалось – это одно из лучших лекарств от глубокой депрессии.

2. Если у тебя все не так плохо...

Если у тебя не все так плохо, то и решение проще. С одной стороны.

Итак, когда у меня черно-белое настроение, ничего не хочется делать, то на этот случай припасено много способов. Например, сейчас, на карантине, чтобы домашняя атмосфера окончательно не съела (буду выражаться прилично) меня, я после каждого дела стараюсь не забывать использовать любой из следующих лайфхаков поднятия настроения (некоторые я придумала сама, некоторые где-то когда-то услышала):

1) Когда у тебя сумасшедшее (в хорошем смысле этого слова) настроение, не забудь запечатлеть пару гримас на камеру. Поможет в период депрессии. Также можно записать видео или аудио на диктофон. Будет над чем (или кем) посмеяться

2) Упражнение на развитие фантазии от Сальвадора Дали: берешь во внимание любую вещь (можно даже ту, которой нет у тебя перед глазами) и пытаешься придумать как

можно больше необычных применений для нее за определенное время. Например, одним из необычных применений для шишки может быть «шишковый массаж для лица». В депрессию это помогает отвлечься и, по возможности, даже посмеяться. Так Сальвадор Дали (кстати, рекомендую сходить на онлайн-выставку его работ, если после карантина она будет работать) внимание: **за час смог придумать 62 необычных применений для китовых позвонков!**

3) Каждый день, например, утром, можно записывать свои кайфы, разбрасывая их по всему дню. Но есть один очень важный нюанс: у каждого кайфа свое время. Это поможет обойтись без часовых посиделок в ютубе, но и день пройдет не зря. Например, в 10.00 15 минут в любимую игру, в 12.00 полчаса телек (часть кино), в 14.00 еще полчаса, и так каждые два-полтора часа. Это скорректированный лайфхак от Ирины Хакамады (ну, вообще-то, это основа тайм-менеджмента). Также можно ставить такие напоминалки.

4) Иногда находи свои способы поднять себе настроение. Но, если ты не отличаешься фантазией, то читай дальше.

5) Не помню, от кого я услышала этот прекрасный лайфхак, (сочетаю не сочетаемое), по-моему, от какого-то суперизвестного коуча. В общем, сначала оцениваешь от 0 до 10 свое состояние, ведь все, что изменяется измеряется, а потом поднимаешь его. Состояние человеческое зависит от двух показателей: физического и психологического (простите за такие длинные слова). Поэтому сперва удобно сядь или

встань, выправи плечи, выпрями спину, и все такое. Дыши глубоко и плавно. Потом, когда физическое состояние мы подняли, пора поднять и психологическое. Для этого напиши на листке или как минимум *вспомни ТОП-3 самых лучших моментов в твоей жизни*. Когда тебе казалось, что ты вот-вот улетишь куда-то в космос от счастья, переполняемых тебя эмоций, адреналина. Окупись в эти моменты с головой. Впрочем, и вспомнить будет достаточно. Как теперь оцениваешь свое состояние? Во-во.

б) Каждый день одевайся/готовь/делай в первый/последний час дня что-то новое. В трудные моменты лично мне это поднимает настроение. Если, конечно, зеркало всегда перед рукой (в первой дробе!). Конечно, можно придумать еще много дробей/, но, наверняка ты уже понял суть.

Так, каждый случай депрессии я рассматриваю по-разному, и лекарства от нее тоже разные. Во втором, так сказать, не запущенном случае, можно дополнить список лайфхаков, они набираются с опытом.

Эта глава получилась, как мне кажется, немного короткая, надо ее удлинить. И снова представляю к Вашему вниманию рубрику «А поговорить»:

Итак, сейчас я только что пообедала, до обеда где-то часок писала книгу «*Стихи. Covid-19*». Да, да, сейчас, в карантин, только об этом и писать. Сегодня я остановилась на 90 с чем-то странице, чуть больше страниц во второй книге этой же серии. Конечно, я ничего обещать не могу, но планирую, что

в этой, последней, третьей части, будет около 300 страниц. Впереди лето, вот и буду строчить.

Вроде бы нормальная глава стала по объему. А это значит, что я перехожу к следующей.

4. Это не лайфхак. Про Томаса, Леанну, Микейлу и Тимура

1. Томас Суарес

Вернусь к первой главе. Кратко из биографии: Томас – это мальчик, который разрабатывал (и сейчас разрабатывает, но сейчас он уже не мальчик) приложения для App Store в 11 лет. Однажды он сказал: «Много детей в наши дни любят играть в игры, но сейчас они также хотят и создавать их». Также он имеет собственную компанию CarrotCorp и пять своих приложений. На двух из них зарабатывает реальные деньги.

2. Леанна

А вот женский пример: Американская девочка Леанна имела настолько красивые волосы, что решила создать собственную линию косметических средств для ухода за ними. Она была уверена, что именно маски и шампуни, которые она самостоятельно создавала из органических продуктов, способствуют быстрому росту красивых волос. Косметику она продавала через свой сайт leannashair.com. Когда Леанне было всего 13 лет, ее доход составлял около 200 000 долларов в год. Не миллион, конечно, но и до этого ей недалеко.

3. Микейла Ульмер (11 лет)

Когда Микейле было 4.5 года, её укусила пчела. Примерно в это же время бабушка Хелен прислала внучке поваренную книгу 1940-х годов, в которой содержался рецепт льняного лимонада.

В итоге был создан лимонад «Me & the Bees» со вкусом льна, мяты и меда. Так, перечисляются деньги с продажи каждой бутылки напитка пчеловодам штата и организациям, которые заботятся о сохранении пчел.

Через некоторое время, из-за желания развиваться, она заключила контракт на продажу лимонада во всех магазинах сети «Me & the Bees».

Микейла говорит, что самое прекрасное в бизнесе – возможность встречаться с интересными людьми. Микейла общается юным предпринимателям:

«Сделайте что-то важное для решения общечеловеческих проблем. Не стоит идти в бизнес только ради заработка. Создайте продукт, которого не существовало раньше, делайте то, что вас вдохновляет. Чем больше вы увлечены своей идеей, тем больше удовольствия получаете, работая над проектом».

4. Тимур Кузьмин

Надоели американцы, хочется чего-нибудь русского? Пожалуйста! В 16 лет Тимур – основатель проекта Vortex Sport и Vortex Coffee. В 13 лет придумал IT-решение для американских мини-кофеев в офисах и торговых центрах и про-

дал его, заработав свои первые 316 тысяч долларов. В 2017 году Тимур и его тренер, чемпион мира по боевому самбо Артур Корчемный, создали проект Vortex Sport – площадку для нового вида спортивных состязаний: поединков между спортсменами-индивидуалами или спортивными командами. С момента основания Vortex Sport провел шесть сезонов соревнований и 15 баттлов. Сезоны обходятся примерно в 4,5 миллиона рублей. Всего Тимур Кузьмин вложил в компанию около 13,3 млн рублей: это как деньги, заработанные на первом бизнес-проекте, так и реинвестирование (типа инвестирование). После года реализации проект заработал 500 тыс. рублей. В октябре 2018-го запустил проект Vortex Coffee – цифровые кофе-поинты (баллы за участие в проекте) с удаленным контролем качества.

Источники использованной информации для этой главы:

<https://miridei.com/success-ideas/successful-stories/>

[molodye i bogatye detimillionery/](https://molodye-i-bogatye-detimillionery/)

<https://dirclub.ru/istorij-uspeha-yunyh-predprinimatelej/>

<https://snob.ru/entry/168769/>

К чему я веду? Я не хочу сказать этим что-то типа «а что сделал ты» или «а кто ты сейчас». Понимай это как хочешь. Так, на заметку, как перерыв в книге.

Почему я не объясняю ничего? Да потому, что все по-раз-

ному посмотрят на информацию в этой главе, а я не хочу никого обидеть своим взглядом. Будь-то стакан белый, полный, красивый или высокий, то или иное описание не запрещает тот факт, что это стакан. Просто стакан. Просто подростки.

Ну а сейчас, после прекраснейших впечатлений (от чего? Пусть останется секретом), я иду (ну, вообще-то сажу) писать другие книги (ударение на А). Но только после начала следующей главы.

Лайфхак 5. Заработай деньги

И снова не отходим от первой главы. Но нет, высасывать из пальца я ничего не буду, потому что тема немного другая.

Итак, если ты хочешь ни зарабатывать, а **заработать**, и хочешь **заработать деньги, последствием чего будет исполнение мечты**, а не исполнить мечту, последствием чего будут деньги, как в первой главе, то читай дальше.

Как купить новейшую модель колонки, как сделать так, чтобы айфон какой-то (пишу так потому, чтобы, если книгу будут читать за много лет после ее выпуска, информация данная в ней не устарела) был твоим, если родители не разрешают взять для такого величайшего дела деньги?, как... и т. д. и т. п. Суть наверняка понятна. И она очень проста ведь состоит всего из одного слова: «заработай». (собственно, что я сейчас и делаю)

Как? Ну, это уже более сложный вопрос. Но, если долго думать, додумаешься. Выход один: делать то, за что люди (ровесники) готовы заплатить тебе удовлетворяющую тебя сумму.

Тогда вылезает еще более запудренный (именно запудренный, а не мудреный) вопрос: «а чего они хотят-то, эти люди (ровесники)?». Тут опять котелок начинает кипеть, бурлить, и все такое. Ну, вообще, если подумать, то много есть тако-

го, чего людям (ровесникам) хочется и недостает всегда, не смотря на кучу таких, кто уже давным-давно раскусил и подал на блюдечке золотом им эти хотелки. И много таких, кто тоже подал им на блюдечке золотом их хотелки, но в обмен не получил ничего (денег).

Окей, об этих нюансах расскажу позже, сначала нужно определиться: какие именно хотелки людей ты хочешь удовлетворять. И именно что это за хотелки, определяет сколько ты получишь в обмен в наилучшем случае. Точнее, определяет их масштаб.

Конечно, если у тебя сердце отчетливо дает тебе знать, что ты хочешь, то возиться надо будет поменьше. Но, если это не так, предлагаю действовать по следующему плану: методом исключения. Сначала ты записываешь на лист (в Word) все возможные варианты, которые тебе более или менее по душе. Затем вспоминаешь свои хобби, можно даже применить то, что ты любишь делать, но пока что у тебя не особо получается (возможно, так говорят окружающие). Потом, выписав все свои увлечения (конечно, если у тебя супер-пупер память, логика, и все такое, можешь попробовать удержать все в уме), соотносишь с ранее выписанными вариантами заработка (того, за что люди готовы платить почти вечно).

Если у тебя в итоге получится несколько вариантов, даже после отбора, то тут уже решать тебе. Хотя, нет, есть пару вариантов сделать последний отбор. Первый: подбросить монетку, тогда почувствуешь, что по-настоящему хочешь. Вто-

рой: попробовать все. Как сказали бы предки «попытка не пытка». Кстати, может быть, всплывет какая-нибудь идея в памяти, которую ты не осуществил, так как это было давно, ты забыл, бла-бла-бла.

Итак, когда ты определился со способом, как заработать деньги, перед торжественным началом я вернусь на секундоочку (минуточку) к уже почти забытым нюансам. Помнишь, есть кучу таких, кто уже давным-давно раскусил и подал на блюдечке золотом людям всякие хотелки. И много таких, кто тоже подал им на блюдечке золотом их хотелки, но в обмен не получил ничего (денег). Почему? Потому, что очень уж много, если ты не замечал, в последнее время людей хотят заработать деньги. За внимание людей борются как на войне (как в той рекламе). Конечно, если ты хочешь тянуть деньги из своих ровесников, как бы грубо это не звучало, то ты выбрал более легкий путь. Или нет.

Так вот, вернусь ко взрослым людям. Чтобы они покупали именно твой товар (услугу), приходится выделиться среди остальных конкурентов. Круто выделиться. Именно так и появились акции, скидки, распродажа, и т. д., и т. п.

То есть, получается, это нюанс №1.:

Ты должен показать что-то такое, чего нету у твоих конкурентов.

Ну, тут уж я тебе ничем не помогу. Придется снова обратиться за помощью к своему котелку.

Нюанс №2:

Обновляться. Обновляться и только обновляться.

Every day.

Сей час объясню. Хотя, впрочем, ты по любасу поймешь это на собственном опыте.

Короче, тут объяснять не долго: если ты не будешь обновляться, изменяться и изменять, и все такое, рано или поздно **о б а н к р о т и ш ь с я**.

Можешь не верить мне. Но иначе твой товар (услуга) надоедят окружающим. Сравни: возьми любое успешное предприятие, будь то Бургер Кинг или Modis. Они постоянно изменяются и изменяют (товар или услугу).

Как-то так. Ну и напоследок фраза, которая упрощает все лайфхаки на такие темы и прочую информацию:

«Делай просто. Просто делай.».

Оскар Хартманн.

Ну а сейчас (моя коронная фраза) я пишу слово «пишу» и одновременно отвечаю на вопросы, которые улавливаю на конференции в Zoom. Какой урок? История. Почему я так отношусь к урокам? Да потому, что, если не будешь совмещать дела, попросту ничего не успеешь с таким сумасшедшим планом (сама составляла). Зачем мне такой план, по которому ничего не успеешь? Во-первых, мне так нравится, нравится такой темп жизни (даже на карантине), во-вторых, в мире столько всего прекрасного, что если не поторопишься, даже за сотни жизней и 1% (прости, что я так люблю цифры) не узнаешь и не поймешь. Это мое мнение, без

негатива. И это не означает, что все остальные точки зрения я посылаю куда подальше.

Кстати, завтра мое День Рождения.

И да, ты заметил, что у меня каждый лайфхак (и не лайфхак) выходит ровно на семь страниц? По крайней мере так сейчас, до издания книги, потом может съехать некоторое.

Лайфхак 6. Когда ничего не хочется...

Бывает такое чувство, схожее депрессии, когда ничего не хочется ни делать, ни вообще даже ничего ничего? (чего?). Вроде все есть для счастливой жизни (и не только): мобильник, ютуб, шоколад, (иногда даже чипсы) в тепле, в одежде, в сытости. Воздух есть, вода-еда есть, дом есть... а все равно, как будто чего-то не хватает. Даже друзья есть, а рука за мобильным сама не тянется... Хочется чего-нибудь новенького, одним словом. Иногда даже сам себе удивляешься, какой ты привереда. Не буду углубляться в подробности описания, больше слов, меньше дела (это я не перепутала). Что делать? Сейчас расскажу.

А, да, забыла еще кое-что написать (жди, без негатива). Такое состояние – не значит то, что у тебя нету сил. И это не лень, и не депрессия... дело в том, что силы у тебя на самом деле есть, просто организм не хочет тебе их отдавать. Или психика, точно не могу сказать. Получается, остается вытащить, вернуть силы обратно.

Итак, когда ты своим прекрасным чутьем унюхаешь малейшие признаки состояния, описанного выше, попробуй этот лайфхак:

1. Посмотри на все, что у тебя есть.

Тут нужно именно посмотреть своими гляделками. На что именно? На все, что твое: от заколки до кровати, стола и комнаты в целом. Я не говорю (ну, тогда уж не пишу) это все к, например, осознанию ценностей и имущества, а также мировоззрения и прочего, и прочего. Я имею ввиду просто взглянуть, уделить каждому имеющемуся предмету пол секунды, желательно, ни о чем не думая в это время. Зачем? Секрет, секрет, и еще раз секрет. Иначе, без секретов, слишком уж скучно.

1. Представь, что все, на что ты только что посмотрел, исчезло.

Просто исчезло. Абсолютно все. Пропали и все твои знания, навыки, все, что хранилось в твоём котелке и за его пределами. В общем все, что было твоим (ну, или ты так считал). Ты не умеешь ни печатать, ни говорить, у тебя нету друзей. Войди в это состояние. И останься на столько, сколько будет достаточно, чтобы пойти дальше и как минимум неделю прожить счастливо. То есть, если случай, так сказать, запущенный, пробудь в этом состоянии где-то день. Кстати, мне только что пришла идея: пробудь в этом состоянии столько же, сколько времени тебе не хотелось ничего делать, ничего не хотелось. Окупись с головой.

Стоп. Это, конечно, не значит, что ты должен выбросить все свои вещи, просто представь описанное выше, прочувствуй... а потом вернись в реальность. Да, да, ты снова до-

ма. Понял? Ты просто путешествовал из одной крайности в другую. Понимаешь, когда одна существует слишком долго, подсознательно хочется другой. А раз хочется, то надо что? Правильно, приобрести (исполнить) это. Простая математика (в магазине Автоматика).

Также, иногда, могут помочь лайфхаки из главы «Убей депрессию».

Сегодня (нарушаем традиции, раньше я писала такое (ударение никак не на И, думаю, это понятно) строго в конце главы) прекрасная погодка: солнце светит среди облачков, птички поют, тепло, на очко, мне села вдруг бабочка. Мда... вспомнила прошлое (я с первого класса писала стихи, а когда начала писать книги бросила это дело) ... сколько скобок в этом абзаце получилось...

Итак, вернемся к теме. Так вот, помимо предыдущего лайфхака, предлагаю еще один. Он из произведения (знаменитого благодаря 1-ому каналу) «Зулейха открывает глаза»: **«Лучшее средство от скуки (также подходит к депрессии и временам, когда не хочется ничего делать) – это труд».** Труд, труд, и еще раз труд, как бы это нудно не звучало, шарики квадратные. Кстати, «шарики квадратные» и другие похожие выражения, так сказать, я, честно признаюсь, слизала из очень интересной детектив-книги, а точнее серии книг «Скарлет и Айви». Сразу предупреждаю, что за предыдущее предложение мне никто денег не платил, это не реклама.

Ну вот и все, маленькая глава получилась. Ну и пусть. (да,

даже маленький отрывок из книги «Тонкое искусство пофигизма» мне помог (не реклама)). Что-то замахнулась я на книги в последнее время :D

7. Это не лайфхак

2. Особенности дети.

Во-первых, это дополнение к главе 4, во-вторых, дополнение к главе 6. Опять предупреждаю: я ничего не хочу сказать этими словами, этой главой, просто сообщаю, что *такие* люди тоже существуют. Я не хочу, чтобы ты посочувствовал, погрустил, наоборот, чтобы каждому, читающему ниже, *захотелось жить*. Как и в 4-ой главе эти подростки также сидят в телефоне, также слушают музыку, короче, почти ничем не отличаются от тебя. Почему это дополнение к предыдущей главе? Да потому, что, читая такие истории, по крайней мере, у меня появляется желание что-то делать, двигаться, развиваться, строить новые проекты, цели, короче, *читая такие истории ты снова хочешь быть активистом, хочешь жить*. Особенно, когда эти истории о людях, у которых намного меньше возможностей, чем у тебя. Возможностей с рождения.

Жаль, но везде есть малюсенькое-пусенькое если, и это не исключение: если правильно воспримешь информацию и не окунешься в чувство «как все плохо (у них)». И, еще кое-что. Если с первых же строк у тебя на душе начинают скрести кошки, бросай читать эту главу и переходи к следующей. Без

вопросов.

Итак, бла-бла-бла-к, начнем.

1. Даниил Плужников

Наверняка многие видели его по телеку или на ютубе. Этот мальчик 13-и лет и 110-и см выступал и победил в шоу «Голос. Дети», его фанатами была официально присвоена звезда в созвездии «Орла» имени – Плужников Данил, исполнил 9 песен совместно с такими певцами, как Зара и Дима Билан, участвовал во многих проектах и фестивалях, о нем можно прочитать в Википедии. Ну разве не мечта каждого подростка, а? Вот и я о том же.

2. София Санчес

А вот и моя теска. Она родилась в Украине и попала в детский дом в Днепре. Через некоторое время ее удочерили и увезли в США. Однажды ею заинтересовалось одно американское издание, после чего на девочку посыпались предложения от рекламных и модельных агентств. Она также дважды выходила на красную дорожку на торжестве по случаю Международного дня детей с синдромом Дауна.

Сейчас София – жена французского дизайнера Александра де Бетак, популярная модель.

3. Айрис Холмшоу

Врачи диагностировали у нее аутизм, но родили не стали паниковать, а просто нашли ей увлечение по душе – рисова-

ние. Несмотря на возраст, она уже известна в мире искусства и получила признание коллег. Родители девочки планируют открыть постоянную выставку ее работ, чтобы показать другим, что аутизм – не приговор.

Ну а сейчас я снова на конференции по истории.

Источники использованной информации для этой главы:

<https://www.cosmo.ru>

<https://lemurov.net/znamenitosti/osobnyye-deti-kotorye-pokorili/>

Википедия

Заключение.

Вот и заключение заключенческое. Дошли мы до него.

Книжка получилась небольшая, чего и требовалось ожидать. Так-то, я уже все написала выше, но... хочу еще что-то добавить. Это, своего рода благодарности, скрещенные с последней главой, если ее можно так величать.

Итак, во-первых, я говорю большое спасибо (пусть его на хлеб и не намажешь) моей маме, за то, что она подала мне намек на идею, которая сейчас есть книга. Также она – это второй читатель и редактор этой книги. Первой была моя подруга Саша (Саша, если ты сейчас читаешь это, я типа тебе подмигиваю). Первый, не считая меня, конечно же). Также спасибо (я имею ввиду, которое намажешь на хлеб) маме за огромную мотивацию. Без нее я наверняка не дописала бы эту книгу.

Здесь я собрала и придумала кучу лайфхаков из личного опыта. Но, если ты, как и я ненавидишь, когда два слова растягивают в три страницы, то ты уже понял, что в лайфхаках я пыталась написать только самую важную информацию, не расписывая все, без воды и не открывая триста раз велосипед. Я привела в пример некоторых людей, что посчитала нужным. Даже нет, не так, некоторых детей, некоторых подростков. В общем, ты понял.

Вроде это все, что я хотела сказать. Эта книга была для тебя интересной (и только попробуй сказать, что нет! (смеюсь)). Покотики, пакетики.

Пусть моя аудитория небольшая (т. е. понимают немногие), но и страной тоже немногие управляют

Ирина Хакамада

Для подготовки обложки издания использована художественная работа автора.