

ПЛЮС  ПОБЕДА



АНВАР БАКИРОВ

# УСПЕХ

425 ИНСАЙТОВ ДЛЯ РАБОТЫ, ОТНОШЕНИЙ И ЖИЗНИ



**БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.9  
ББК 88.52  
Б19

**Бакиров, Анвар Камилевич.**

Б19    Успех. 425 инсайтов для работы, отношений и жизни / Анвар Бакиров. — Москва : Эксмо, 2025. — 416 с. — (Психология. Плюс 1 победа).

ISBN 978-5-04-172107-7

Новая книга Анвара Бакирова о достижении успеха во всех сферах жизни: от работы до отношений. Но вы не найдете здесь легких рецептов! Главный секрет саморазвития, который лучше узнать как можно раньше: быстрого успеха не существует! Но есть эффективные стратегии, которые помогут достичь желаемого и сохранить результат навсегда. 425 инсайтов и техник не только подскажут, как действовать и куда направлять энергию, но и научат наслаждаться процессом на пути к цели.

УДК 159.9  
ББК 88.52

© Бакиров Анвар, текст, 2020  
ISBN 978-5-04-172107-7    © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

*Два быка — молодой и опытный —  
стоят на пригорке.  
Внизу пасется стадо коров. Молодой:  
— А давай быстренько сбегает вниз  
и возьмем по коровенке!  
— Нет, мы спустимся медленно  
и возьмем все стадо.*



## ОГЛАВЛЕНИЕ

В качестве введения .....	9
Ты и деньги .....	11
Деловой подход .....	36
Как устроена магия? .....	75
Сталкинг — охота за силой .....	108
Сила разума .....	165
Точка покоя — источник счастья .....	220
Баланс и сила .....	263
Правильный настрой .....	304
Искусство влияния .....	331
Любовь и близость .....	375
Вместо заключения .....	413



## В КАЧЕСТВЕ ВВЕДЕНИЯ

### 1.

Если верить лозунгам, которые звучат отовсюду, люди хотят иметь побольше вещей, востребованности, впечатлений, а еще жить насыщенно, осмысленно...

Но чем больше я смотрю на свою жизнь, тем отчетливее вижу, что люблю пустоту. Как говорил Пелевин: «в наших квартирах промежутки между вещами стоят дороже самих вещей».

Сознательно или бессознательно, но я делаю все, чтобы пространства вокруг было больше.

Моя жизнь напоминает атом. Вы же в курсе, что если бы ядро атома имело размер футбольного мяча, то ближайший электрон носился бы по всему стадиону?

Я делаю так, чтобы у меня было мало клиентов. Встречи я кучкую, чтобы освободить время на что-то другое. Плотный график — явление строго временное. Обязательных ритуалов — строгий минимум.

И да, я могу не отключать звук на телефоне: мне звонят исключительно редко (смело завидуйте).

Возможно, это диагноз. Но именно в режиме максимальной пустоты, ненасыщенности, свободы, одиночества и простора вокруг ко мне приходят идеи для регулярных статей.

И пустая голова — необходимое условие, чтобы ухватить что-то реально интересное.

Мне не нужно «много» — я хочу, чтобы «мало»! Обязательное должно быть обязательно, но пусть его будет мало или еще меньше.

Насыщенные шесть недель, в которые я много учил и училась, в плане творчества оказались почти бесплодными, и теперь я буду отдыхать.

Пустота между ядром и электроном — моя природа.

## 2.

В двадцать лет мне нравилось верить, что я все могу. В сорок я все больше пропитываюсь идеей обратной. Что у моей силы есть границы и пределы. И что полезно их знать и учитывать. Старательно держать себя в рамках.

Чтобы мочь больше. Потому что отвертка хороша для заворачивания шурупов и бесполезна, когда забиваешь ею гвозди. Пытаешься.

Мой главный инструмент — разум. И он плохо работает, если я устал, голоден, напряжен, зол, перегружен или напуган. Поэтому я стараюсь хорошо выспаться, находиться в тишине, покое и комфорте, давать голове достаточное время, кормить ее отборной информацией...

Не надо подвигов! Оставайся в своих пределах, и организм выдаст максимум! И если кому-то нравится то, что получается у меня, причина именно в этом. Соваться всюду, испытывая себя на прочность, — причуда молодых.

## 3.

Мои клиенты — люди разумные. И это не комплимент, а констатация факта. Чужие клиенты могут быть душевными, чуткими, бесстрашными, яркими... А мои — разумные. Склонные думать. Любящие ясность.

Предприниматели. Юристы. Бухгалтеры. Финансисты. Программисты.

Скорее всего, потому, что я сам такой. Ведь я в базе математик-инженер из Бауманки. У меня нет эффектных баек. Я не пишу о своих переживаниях. Мало «ухтыкаю», склонен разяснять.

Так что со мной остаются разумные, способные оценить идею.

А еще они не пациенты. Им может быть трудно, но спасти их не нужно. Ибо я не доктор, а таки инженер. Мне интереснее поднимать с нуля в плюс, чем вытаскивать из минуса в ноль.

Так что помогу я не всем, а только здоровым и умным.

## ТЫ И ДЕНЬГИ

### 4.

- Мне не хватает денег.
- А что ты сделал, чтобы хватало?
- Как что? Я на работу хожу.
- И?
- Зарабатываю.
- Хватает?
- Нет, я же сказал.
- А что ты сделал, чтобы хватало?
- А что тут можно сделать?
- Ничего? Тогда привыкай к нехватке.
- Но не я же решаю, сколько мне платить!
- А кто?
- Так по должности положено.
- А от чего зависит твоя должность?
- Наверное, от квалификации... И связи нужны!
- И откуда они берутся?
- Ну, повезло кому-то...
- В смысле?
- Дружили с детства или родственники...
- Ты о связях?
- Да.
- А дружат только с детства?
- Нет, конечно.
- Но ты дружить не умеешь и не хочешь...
- Почему это? Могу.
- То есть для связей ты кое-что сделать можешь?
- Ну, могу.

- А делаешь?
- Нет.
- Потому что денег с избытком?
- Да просто не задумывался как-то...
- Да, легче жалеть себя, чем думать.
- Но я же обратился за консультацией!
- Умничка! А делать-то что будешь?
- Искать возможности подружиться с теми, кто повыше.
- Хорошо. А связей достаточно для повышения?
- Ну... Еще квалификация нужна.
- И откуда она берется?
- Надо учиться.
- Будешь?
- Блин! Как сложно-то все!
- Выживать без денег легче?
- Так тут и выживать, и в карьеру вкладываться надо!
- Согласен, не напрягайся. Водка, сериалы, лента новостей — вот, куда надо инвестировать свое время!
- А как не сорваться?
- Никак. Срыв почти гарантирован. Вопрос в том, сможешь ли ты продолжить после срыва? Да еще и много раз подряд.
- Как это?
- Ты, когда ходить учился, без падений обошелся?
- Нет, наверное.
- Думаешь, с тех пор что-то изменилось?
- Но смогу ли я встать?
- Если будешь знать, ради чего. Тебе деньги нужны?
- Да.
- Настолько?
- Наверное.
- Вот и проверишь.

## 5.

Ты хочешь быть нужным? Это путь бедности. Удивил? Давайте разбираться. Старый маркетинг учит, что надо продавать **решения** проблем. Это логично: человек нуждается — ты помогаешь. За деньги.

Другое дело, что закрыв клиенту потребность в стиральной машине, ты теряешь его на весь срок работы агрегата. И предприимчивые гады начинают делать вещи ломкими. Чтобы хоть как-то оживить поток.

К счастью, пришел новый маркетинг и показал, что он выгоднее. В его основе лежит **польза**, а не нужда. Чувствуете разницу? Как правило, нет.

Многие ведь жаждут, чтобы без них никак? Многие. Чтобы без меня вся работа в фирме вставала. Чтобы домашние не могли даже поесть самостоятельно. Тогда не уволят, не прогонят, не уйдут, не бросят. Разве только что устаешь смертельно, и смерть представляется как отдых...

Не все до конца понимают эту стратегию, но многие ей следуют: взвалить на себя все и дождаться чужой атрофии.

И мало кто в курсе, что, когда другой зависим, он тебя не выбирает. Да и как он выберет, если выбора-то нет?! Моя рука меня не выбирает: без меня она не выживет.

А что насчет пользы? Польза — это когда человек может без меня обойтись, но не хочет, *пользуется*. Никакая проблема ко мне его не гонит — он просто **хочет**. Ему нравится, прикольно, удобно, престижно, интересно... Поэтому он меня и выбирает.

Новый маркетинг забил на проблемы — он продает деликатесы. Задумайтесь: вкуснящая еда с доставкой, смартфон престижной марки, джинсы с дизайнерскими дырками, отель на первой линии у теплого моря, очередная серия любимого сериала, развлекательный видеоблог, тренировки личного развития, такси пятиминутной доступности...

Это ведь не про нужность: обойтись без них можно. Но с ними лучше, а потому — берем!

Логика необходимости — попытка заработать на тех, у кого денег впритык. Тупиковый вариант. Или неэтичный.

А если у твоих клиентов есть деньги, ты опираешься на выгоду. И они покупают не головой, а **чувствами**. И доплачивают за имя с радостью! Потому что у них есть деньги, а вы дарите им эмоции.

Это ключ, между прочим. Символ нужды — советские работники торговли, продающие то, что завезли. А мы должны

заботиться о людях, подходить индивидуально и с любовью. Тогда они придут к нам снова. И друзей приведут. Потому что у нас хорошо.

## 6.

Зарабатывать можно как минимум тремя способами:

- Как наркоман.
- Как планктон.
- Как творец.

Наркоман распродает то, что у него **есть**. Телевизор, холодильник, уют... Пока дом не опустеет совсем. Есть целые государства, живущие за счет недр...

Планктон продает свое **время**. Приходит на работу и начинает выполнять функции. Работает до пенсии. Или до смерти функции. Это лучше, чем у наркомана, но и здесь есть только трата ресурса.

А вот с творцом интересно. Он продает результаты своего **мышления**. И чем больше отдает, тем больше у него остается. Потому что каждая задача его развивает. Творец продает решения, одновременно тренируя способность их находить!

Это, кстати, отличие творца от планктона: последний решает типовые задачи, его работа — выполнять инструкции.

Итого: ставьте на творчество — за ним будущее. Ваше.

## 7.

Человек получает ровно то, что хочет. Если результата все еще нет, значит человек находится в процессе. Трудно согласиться? Верно: мы получаем не **все**, что хотим, а то, что хотим больше всего остального.

Если я хочу осиную талию и пожрать, исполнится наиболее сильное желание. Так что о нем стоит судить по результату. Можно годами жаловаться, что не получаешь то, что хочешь, но пока ты не поставишь это желание **выше** остальных, есть риск, что руки до него так и не дойдут.

Каждую секунду нужно делать выбор. Что у меня сейчас на первом месте:

- Деньги зарабатывать или общаться с друзьями?
- Изучать книгу по специальности или ленту скролить?
- Взять на себя проект или отсидеться в сторонке?
- Знакомиться с нужным человеком или собаку выгуливать?

И если ты вдруг заметил, что желание никак не исполняется, причиной тому может быть то, что у тебя нет привычки, которая приближала бы тебя к мечте.

Вот так все просто. Если ты знаешь, как себя программировать. Или хотя бы хочешь этому научиться (в этой книге есть нужные секреты).

## 8.

Зачем тебе могущество? Чтобы стало легче? Поздравляю! Так не работает.

Если ты играешь лучше всех, тебе нужны соперники покруче. Если человек в твоей власти, он не сможет быть партнером. Если деньги текут рекой, ты ввяжешься в большие траты.

Ты хочешь побеждать, но схватка должна быть интересна. Здоровому взрослому скучно доминировать над малышами. Вот и получается, что сила не цель, а побочный эффект желания полной жизни!

Ты хочешь, чтобы было интересно. А для этого нужно хотеть побеждать. Поэтому ты развиваешь способности. Но доминирование вызывает скуку. И ты повышаешь уровень сложности. Раз за разом, снова и снова.

Сильный не тот, кто независим в отношениях. Сильный тот, кто может позволить себе зависеть. И чем ты сильнее, тем больший уровень зависимости ты можешь себе позволить!

Богатый не тот, кто прекратил зарабатывать. Богатый тот, кто зарабатывает все лучше. Потому что деньги — побочный эффект интересной жизни!

Любая сила требует реализации. Хотя бы в форме той же работы... Она уходит, если не востребована. Хоть физическая, хоть социальная, хоть нравственная... Ровно потому, что она не цель и даже не средство.

Сила проистекает из желания побеждать. А его должна доставлять игра.