

**Манипулирую, внушаю, заставляю!**

**Александр Белановский  
Андрей Парабеллум**

**ВЛАСТЬ  
ЛИДЕРСТВО  
И  
ХАРИЗМА**

Издательство АСТ  
Москва

УДК 159.9  
ББК 88.53  
Б43

**Все права защищены.**

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

Подписано в печать 22.05.2015. Формат 84x108/32. Усл. печ. л. 11,76. Тираж экз. Заказ №

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2; 953000 – книги и брошюры

**Белановский, Александр.**

Б43 Власть, лидерство и харизма / А. Белановский, А. Парабеллум. – Москва : Издательство АСТ, 2015. – 224с. – (Манипулирую, внушаю, заставляю) .

ISBN 978-5-17-089653-0

Законы власти просты. Технологии отточены и проверены временем. Психология влияния раскрывает коды лидерства и могущества. Власть – это сила управлять людьми и обстоятельствами, заставляя их работать на себя и даже вместо себя. Авторы книги создавали курсы, изложенный в этой книге, более 20 лет. В нем опыт сотен тренингов, проведенных в разных странах. Вы узнаете, почему одни становятся начальниками и лидерами, а другие вынуждены всю жизнь плясать под чью-то дудку. Порой законы власти могут казаться слишком жесткими и циничными, но совсем скоро ваше отношение к ним и окружающим людям изменится – четко выполняя домашние задания, вы станете волевой и сильной личностью, человеком, который уверен в своих силах и может любые обстоятельства повернуть в свою пользу.

**УДК 159.9  
ББК 88.53**

Издание для досуга

**Серия «Манипулирую, внушаю, заставляю»**

**Белановский Александр Сергеевич  
Парабеллум Андрей Алексеевич**

**16+**

**ВЛАСТЬ, ЛИДЕРСТВО И ХАРИЗМА**

Главный редактор *Ж. Фролова*  
Ответственный редактор *М. Седьмов*  
Технический редактор *Т. Тимошина*  
Компьютерная верстка *Л. Быковой*  
Корректор *Н. Яснева*

**ООО «Издательство АСТ»**. 129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, строение 3, комната 5

ISBN 978-5-17-089653-0

© А. Белановский, А. Парабеллум, 2015  
© ООО «Издательство АСТ», 2015

# ВВЕДЕНИЕ

Уважаемый читатель!

В мире каждый человек уникален, но не каждый умеет успешно влиять на окружение, используя свои знания, свои умения, свой опыт. И для того чтобы быть властным, необходимо развивать свой талант, ставить перед собой правильные цели и красиво обертывать себя в такую упаковку, которая будет привлекать внимание как работодателей, так и партнеров по бизнесу.

Став обладателем этой книги, вы получите уникальную технологию влияния на людей, которая работает как в России, так и в русскоговорящих странах. Книга уникальна тем, что в ней собраны материалы, накопленные двадцатилетним опытом работы в России и странах СНГ.

Читая страницу за страницей, вы пошагово узнаете, как научиться влиять на людей, увеличив при этом свои доходы в несколько раз. Вы научитесь понимать, какие уникальные выгоды вы сможете предоставлять своей целевой аудитории, сознательно поднимая ценник на свои товары или услуги.

Читайте, изучайте собранный материал и непременно внедряйте его в свою жизнь. И тогда вы увидите, в каком направлении вам нужно идти для того, чтобы властвовать миром, изменяя его под себя так, как нравится именно вам. Вы поймете, что нужно изменить и докрутить в себе, чтобы ваша ценность резко выросла.

Скорее всего, больше половины информации, предоставленной автором, всегда находилась рядом с вами, но вы даже не задумывались о ней и не замечали. Если вы внедрите хотя бы 10% этой информации, то сделаете огромный скачок в области психологии влияния.

Автор не дает никому марсианских таблеток и секретных секретов. Он просто рассказывает, что работает на самом деле, что он применяет сам и благодаря чему он растет и ведет за собой большое количество людей.

Выполнив домашние задания, вы научитесь менять свою действительность, вы станете волевой сильной личностью и не будете похожи на майонезные шлепки, которые уже нельзя поднять с пола. Вы сможете вырасти с профессиональной точки зрения, заткнув за пояс надоедливых конкурентов. И у вас появится возможность превратить свою жизнь в сказку, о которой вы даже не мечтали.

Возможно, что на сегодняшний день вы любимый и уважаемый всеми человек, но по какой-то непонятной вам причине это не приносит вам каких-либо дополнительных доходов, и ваш бизнес все время стоит на коленях.

Как показала практика, те технологии, о которых здесь написано, приносят людям деньги, образно говоря, ниоткуда. Применяв эти техники, вы наконец-то устроитесь на работу, которую так долго искали, или откроете новый бизнес, о котором давно мечтали. Но самое главное, ваши результаты окажутся невероятными.

В основу книги легли материалы тренингов Александра Белановского «Продай себя дорого» и «Продай себя дорого 2», на одном из которых участники заработали дополнительно к своим доходам более 7 000 000 рублей всего за два месяца.

Если в вашей голове зародилась мысль «мне это не нужно», то, придерживаясь ее, вы постепенно превратитесь в патологически неуспешного человека с выработанным иммунитетом к успеху, богатству и влиянию.

Если вы хотите, чтобы ваша жизнь была свободной, насыщенной и незабываемо сказочной, то одного прочтения данной книги будет недостаточно. Вам нужно будет выполнить все домашние задания, сделать все видео, о которых пойдет речь.

Видео вы будете снимать для самого себя. Это вам поможет увидеть себя со стороны. Такая методика даст вам невероятный терапевтический эффект: ваши мысли и ваши действия станут принципиально другими.

Когда же в вашей жизни перестанет хватать мотивации, когда вы подумаете о том, что денег совсем не хватает или, наоборот, их слишком много, а времени на их трату у вас практически нет, то зайдите на сайт [bizmotiv.ru](http://bizmotiv.ru). Там вы всегда сможете подобрать для себя программу, которая по-

---

может вам измениться самому и изменить мир вокруг себя, сделав его более радостным и более счастливым.

Став обладателем данной книги, вы по умолчанию становитесь участником акции «Доброта спасет мир». 50% денег, вырученных с продаж этой книги, будут направлены в поддержку добровольческого движения «Даниловцы», которое ориентировано на помощь детям и взрослым. Официальный сайт добровольческого движения «Даниловцы» <http://www.danilovcy.ru/>

# ОТ АВТОРА

Дорогие читатели!

Заниматься бизнесом я начал в конце 1996 года. Через полтора года работы впервые в своей жизни я осознанно столкнулся с финансовым кризисом, который изменил не только мою жизнь, но и жизнь многих российских граждан. Буквально за несколько дней доллар вырос в 4 раза. Это было время, когда цены на товары и коммунальные услуги стремительно взлетели вверх, и большая часть населения страны не знала, как жить дальше.

На тот момент я занимался проведением пиар-компаний для крупнейших московских развлекательных учреждений. Мои продажи упали на 90%. Тогда я еще не понимал, что нужно делать, чтобы покрыть расходы бизнеса и при этом успеть выполнить уже заключенные договоры. Многие предприниматели не смогли пережить финансовый кризис 1998 года, они ушли из бизнеса с огромными долгами. В отличие от них я смог устоять и не пал духом.

Спас меня приезд в Россию одного умного заморского дядьки, который рассказал о том, как он вел свой бизнес во время кризиса в Бразилии, когда доллар рухнул, уменьшившись в 10-12 раз. Он рассказал определенные фишки ведения бизнеса в условиях ограниченной покупательской способности населения. Общение с этим человеком открыло мне глаза на то, что не все так сложно и трудно, как кажется первоначально. И передо мной встала задача – работать, работать и работать.

Уже к середине 1999 года количество моих продавцов увеличилось в 4 раза, а продажи выросли в 3,5 раза. Оказалось, что не все так страшно, просто требуется правильная мотивация сотрудников и правильный подход к подбору и обучению персонала.

В своей жизни мне приходилось сталкиваться не только с кризисами масштабного значения на уровне государ-

ства, но и с переломным моментом в работе предпринимательской деятельности.

Очередной финансовый голод коснулся лично меня в 2001 году. К этому времени я уже достиг очень больших объемов продаж и открыл два филиала. Все было замечательно, пока однажды не раздался телефонный звонок, который кардинально изменил мое отношение к ведению бизнеса. По телефону мне сообщили, что внезапный пожар полностью уничтожил мой офис, сгорело все оборудование, осталась только микроволновая печь.

Оставшись без денег и бизнеса, я не знал, что делать дальше. От депрессии меня спасли двое моих сотрудников, которые на тот момент мне сказали: «Мы тебя не бросим, с тобой мы готовы идти хоть в огонь, хоть в воду», – после чего я понял, что самое главное в любом деле – это набор, обучение и мотивация персонала. Когда есть люди, то можно свернуть горы.

История с пожаром заставила меня задуматься о том, что одиночный бизнес сильно подвержен определенным рискам, именно поэтому я начал заниматься развитием филиалов. Занявшись новым делом, я сделал акцент на подбор, мотивацию и удержание персонала. Я работал почти во всех крупных городах России и Казахстана: от Санкт-Петербурга до Красноярска, от Перми до Алма-Аты, и за три года открыл тридцать филиалов в Сибирском и Уральском регионах.

Помогая обычным людям, оказавшимся в трудной и сложной ситуации, становиться руководителями и директорами филиалов, я получил огромный опыт. Я помогал людям реализовывать себя, я делал так, что они начинали в себя верить, и это вызывало у них желание менять не только свою жизнь, но и жизнь окружающих их людей.

Фактически в 2001 году мне пришлось начинать все с нуля. Далее больших потрясений в моей жизни не было до 2008 года. Однако, пройдя через многочисленные падения и подъемы, кризис с резкими сокращениями рабочих мест в 2008 году и резкое падение доходов у населения не показались мне чем-то очень страшным. Я понимал, что сложившаяся ситуация поможет мне вырасти профессионально, поможет мне закрепиться в Уральском и Сибирском регионах и поможет заработать большое количество денег. Так все и произошло.

В 2008 году я потерял порядка 20% открытых офисов, но при этом смог реально встать на ноги, доведя в последующие три года количество новых филиалов до тридцати. Около двадцати филиалов продолжают работать и сегодня, но на данный момент я уже не имею к ним никакого отношения. Однако те люди, которые когда-то пришли ко мне со своими проблемами, без копейки денег, работают и сейчас, зарабатывая неплохие деньги.

На самом деле любой кризис дает невероятные возможности. Возникшие проблемы заставляют огромное количество людей искать новых поставщиков, новые услуги или новые товары. И здесь главная задача – вовремя подсуетиться и предложить правильно себя, свои товары и свои услуги.

В 2011 году я подвергся полной апатии, жизнь казалась мне серой, скучной и неинтересной, и я потерял желание что-либо делать. Я только выполнял обязанности, приносившие мне минимальное количество денег, которых вполне хватало на питание и содержание детей. Все остальное перестало меня волновать. Эта апатия длилась примерно год. Достигнув в бизнесе определенных пределов, выше которых я не мог прыгнуть, мне хотелось нового развития.

Бросив филиальный бизнес, я начал искать реализацию себя через Интернет. Сначала получалось отвратительно плохо. Мои месячные заработки оставляли желать лучшего. Зарабатывая от трех до восьми тысяч рублей в месяц, я понял, что мне нужен человек, который научит меня продавать свои знания дорого.

Когда ученик готов, учитель к нему приходит. Будучи готовым к обучению, я абсолютно случайно наткнулся в Интернете на Андрея Парабеллума. Через определенное время мне пришло от него письмо, в котором Андрей приглашал меня в свою коучинговую группу. Желая изменить свою жизнь, я принял его условия и приступил к обучению.

Если сравнить обучение в ВУЗе с обучением в коучинговой группе Парабеллума, то любой институт покажется сказкой. В течение трех месяцев я практически не спал, Андрей часто опаздывал на занятия, а иногда и вовсе не появлялся. Чаще всего уроки вел Антон Ельницкий, но если Антон освещал только технические вопросы, то Андрей

постоянно показывал свет в конце тоннеля. Именно это и повлияло на наше дальнейшее с ним сотрудничество.

Для меня было очень важным видеть свои перспективы. Я должен был видеть то, к чему я хотел идти и чего хотел добиваться. А у Андрея это здорово получалось. Поэтому я не стал долго раздумывать, взял в долг 3,5 тысячи долларов, купил себе самый лучший компьютер и доверился Парабеллуму. После трех месяцев обучения у него я смог заработать в инфобизнесе свой первый миллион рублей всего за два месяца.

Но победа в «Коучинге на миллион» только открыла мне дверь в инфобизнес. Это все равно что войти в помещение, где тебя никто не знает. Оказавшись в ситуации, в которой я был никому не нужен, мне опять пришлось начинать все с нуля. Попав в новое окружение, я вновь доказывал людям свою значимость, завоевывая их расположение к себе своими знаниями, своим опытом и своим талантом. Шаг за шагом я преодолевал препятствия, которые вставали у меня на пути.

В итоге на сегодняшний день я востребован. Мои методики и материалы пиарят в крупнейших СМИ, я сотрудничаю с крупными издательствами, банками, образовательными учреждениями, различными бизнесами. В качестве эксперта меня приглашают на телевидение и радио. И все это сделано за очень короткий срок. Я продолжаю заниматься любимым делом, и за это мне платят деньги.

Я стал много путешествовать, посещаю разные страны и города, и мне это очень нравится, потому что долго сидеть на одном месте я просто не могу. Увеличив свои доходы в несколько раз, у меня появилась возможность отдыхать 3-4 раза в год, и это тоже не может не радовать. На сегодняшний день меня окружают очень интересные люди, которым я завидую чистой завистью и на которых стараюсь равняться.

И теперь весь свой опыт я передаю вам. Учитесь влиять на свое богатство, учитесь влиять на свое окружение, становитесь лучшими и радуйтесь жизни!

*С уважением, Александр Белановский.*

# БЛАГОДАРНОСТИ

Уважаемые читатели!

Книга «Власть, лидерство и харизма» возникла благодаря моему двадцатилетнему опыту работы с людьми и опыту моих учеников. Через мои тренинги прошло уже более 10 000 человек. Ими заработано 120 миллионов рублей сверх основных доходов.

Я рекомендую вам читать книгу с блокнотом и ручкой. Выписывайте для себя то, что поможет вам внедрить в себя новые навыки и приобрести новые привычки. Не бойтесь делать пометки в самой книге. Это поможет вам лучше усвоить материал.

В написании этой книги я хочу выразить благодарность вдохновителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, которая является другом и помощницей на протяжении многих лет, а также всем участникам моих тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

# Часть первая КАК СТАТЬ ВЛИЯТЕЛЬНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

## С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ

### **Как предстать перед обществом в качестве властелина**

Прежде чем научиться влиять на события в жизни, вы должны изменить себя как с внутренней стороны, так и с внешней. Изменения, которые необходимо внести в свою жизнь, можно разложить на три составляющие: внешний вид, технические характеристики и конечная выгода, получаемая обществом.

Говоря с точки зрения продаж, внешность – очень важная составляющая, без которой весь мир был бы серым, безликим, не имеющим дизайнерской изюминки. Изменяя внешний вид товара, производители охватывают большее число потребителей и тем самым увеличивают свою прибыль. Первое, с чего начинается продажа, – это дизайн.

Не отстают от внешнего вида и технические характеристики товара. Максимальная скорость, мощность, вес, объем, длина, водостойкость – все это говорит о возможностях данной вещи. Если внешние данные и технические параметры произвели впечатление на человека, то тогда

он переходит к следующему моменту – к конкретной пользе, которую он получит в случае приобретения.

С одной стороны, человек покупает конечные выгоды, чтобы получить в своей жизни облегчение и удобство. Но с другой стороны, получая эти удобства и облегчение, человек хочет получить какую-то внутреннюю гармонию, благодаря сочетанию любимых цветов и дизайна.

Представьте, что молодая семейная пара решила приобрести пылесос. Как выбирают бытовую технику большинство женщин? Чтобы было красиво! Если цвет пылесоса не подойдет к цвету штор или дизайн этого девайса не впишется в обстановку квартиры, то женщины чаще всего отказываются от покупки.

Мужчин же, наоборот, больше всего волнуют внутренности прибора, для них решающую роль играют мощность, потребление электроэнергии и многофункциональность. Но как бы ни спорили между собой супруги, им нужна конечная выгода – чистота в доме, ради чего, собственно, они и пришли в магазин. Поэтому чаще всего покупки совершаются, когда вместе с конечной выгодой человек получает и эмоциональную удовлетворенность.

То же самое происходит, когда вы пытаетесь на кого-то влиять. Прежде всего, общество обращает свое внимание на ваш внешний вид. Если вы придете на собеседование в чистой наглаженной рубашке, в костюме и галстук, то в таком случае вами скорее заинтересуется руководство, нежели когда на вас будет надета старая и грязная одежда. Окружающие люди всегда отдадут предпочтение красоте и опрятности.

На что вы должны обращать внимание, чтобы не вызывать отторжение вашего окружения? Конечно же, это ваше тело. То, как вы за ним ухаживаете, отражается на благосклонности окружающих людей. Никому неприятно близко общаться с человеком, у которого грязные ногти, засаленные волосы и запах многолетнего пота.

Поэтому если вы хотите научиться влиять на людей, то в первую очередь уделите внимание своей прическе, маникюру, педикюру и макияжу. Не забывайте и о своей осанке, мимике и жестах. Никогда не рассматривайте каждый элемент в отдельности, рассматривайте все в общей картине. Ваш внешний вид должен соответствовать вкусам и пожеланиям тех людей, на которых вы хотите влиять.

Если вы первоклассный бухгалтер, то окружающим людям будет все равно, есть ли у вас пресс на животе или нет. А вот если вы инструктор по фитнесу, то тут уже без бицепсов и трицепсов не обойтись, потому что в данном случае каждая ваша накачанная мышца будет внушать к вам доверие.

Ваша одежда должна соответствовать ожиданиям вашей целевой аудитории и вкусам людей, которые будут вам подчиняться. Чем лучше внешний вид, тем сильнее будет ваше влияние. Если вы хотите получить высокооплачиваемую работу, но не знаете, как предугадать вкус работодателя, то придерживайтесь строгого делового стиля – это лучший вариант.

Кроме внешнего вида, людям бросаются в глаза ваш здоровый вид и харизматичность. Харизматичные люди чаще вызывают доверие, внушают веру, любовь и уважение к себе. А вот чахоточные и больные сотрудники особым спросом не пользуются. Поэтому следите за своим здоровьем, занимайтесь физкультурой и закаляйте свой организм.

## **Как создать свой образ**

Для того чтобы создать себе правильный образ, вы должны запомнить одну очень важную вещь: если на сегодняшний день вы зарабатываете миллионы, то можете ходить, хоть голышом, вам и так будут подчиняться.

Когда вы будете иметь какую-нибудь вещицу, напичканную бриллиантами стоимостью в несколько миллионов долларов, то вам уже станет все равно, какой у вас внешний вид. Потому что ценность того, что вы имеете, затмит все, что будет находиться рядом. Если вы достигнете больших высот, то весь мир начнет признавать вас таким, какой вы есть.

Однако если вы не достигли на сегодняшний день такой крутости, то ориентируйтесь на ту целевую аудиторию, с которой вы работаете. В большинстве случаев строгий деловой стиль одежды является лучшим вариантом. Чтобы до конца определиться со своей внешностью, по-

смотрите, кто является признанным кумиром вашей целевой аудитории.

Выдумывать ничего не надо, просто посмотрите, как одеваются наиболее крутые представители той области, в которой вы хотите властвовать над людьми и зарабатывать деньги. Обратите внимание, как выглядят эти лидеры, честно заберите у них идею внешности и примените ее на себе.

## **С чего начинается усиление влияния и увеличение собственной стоимости**

Если ваша цель – усилить свое влияние над людьми, увеличив свою стоимость, то нужно пройти путь, началом которого является сегодняшний день (точка А), а конец пути – это достижение поставленной цели (точка В). Однако из точки А в точку В ведут несколько параллельных дорог, на каждой из которых вы должны побывать.

Понятно, что за один день вы не попадете в точку В, но я вам расскажу об инструментах, благодаря которым вы сможете достичь этой цели. В первую очередь вам необходимо оценить начало своего пути, то есть точку А. А так как путь состоит из нескольких параллельных дорог, то рассмотрим каждую из них.

## **ПУТЬ ПЕРВЫЙ: ВНЕШНИЙ ВИД**

Оцените и зафиксируйте свою сегодняшнюю внешность. В каком виде вас видят близкие, родственники, семья, когда вы вместе? Как они к вам относятся и что думают, пока вас нет рядом? Как они относятся к вашей экспертности? Что они думают о вашем деле, в котором вы хотите проявить себя в качестве реформатора? Какое у них отношение к вашей большой идее?

Довольно часто отношение в таких ситуациях бывает разное. Проведите анализ – зафиксируйте сегодняшнюю реакцию близких на вашу внешность, на ваши слова, на ваши мысли, на вашу одежду и т.д. Точно так же оцените себя со стороны людей, которые вам будут подчиняться, посмотрите на себя, как вы выглядите, когда они находятся рядом с вами. Проанализируйте тех людей, которыми вы хотите управлять. Это могут быть работодатели, партнеры по бизнесу, клиенты.

Зафиксируйте свой внешний вид перед людьми, которые будут подчиняться вашей власти. Как эти люди оценивают ваш внешний вид? Что они говорят о вас, находясь рядом, и что говорят, когда вас рядом нет? Что они думают и говорят о вашей экспертности и о вашей большой идее? Как они вас сегодня воспринимают с точки зрения профессионалов? Довольно часто люди сами вам об этом рассказывают. Вам нужно понять точку начала вашего пути.

Многие люди позволяют себе ходить перед домашними в неглиже, а вот перед сотрудниками стараются пользоваться макияжем и носить какую-то одежду. Зачастую такая категория людей знает вас в виртуальном пространстве. Они вроде бы знакомы с вами, но абсолютно не так, как знают вас родные и те люди, которые подвластны вашему влиянию. Знания сотрудников о вас – это тексты, картинки, видео, размещенные в социальных сетях.