

АЛЕКСАНДР ВЕРЕЩАГИН

1⁰³

Бизнес-эксперт



ПРОДАЮЩИЙ ЛИЧНЫЙ БРЕНД
ЗА 3 НЕДЕЛИ

Академия Экспертов Ицхака Пинтосевича

Александр Верещагин

**Бизнес-эксперт. Продающий
личный бренд за 3 недели**

«ИПО»

2018

Верещагин А.

Бизнес-эксперт. Продающий личный бренд за 3 недели /
А. Верещагин — «IPIO», 2018 — (Академия Экспертов
Ицхака Пинтосевича)

ISBN 978-617-7453-27-6

Эта книга дает четкий алгоритм последовательных действий, чтобы стать общепризнанным специалистом в своей сфере и монетизировать свои знания. В ней раскрываются такие темы, как создание своего личного бренда, создание и продажа обучающих продуктов, написание и продвижение собственной книги. Благодаря этой книге ты узнаешь, как вести свой бизнес в интернете, как выступать публично, как стать популярным в своей нише и сделать так, чтобы тебя цитировали, про тебя говорили и приглашали на ТВ. Стань бизнес-экспертом благодаря проверенным шагам, которые подойдут абсолютно любому человеку. Если у автора получилось достичь таких результатов, не имея хорошего стартового положения, финансовых возможностей и связей, то у тебя точно получится!

ISBN 978-617-7453-27-6

© Верещагин А., 2018
© IPIO, 2018

Содержание

Об авторе	6
Отзывы	7
Вступление	9
Начнем?	14
Кто такой бизнес-эксперт и зачем им нужно быть?	15
3 шага, чтобы создать продающий личный бренд	18
Как и сколько зарабатывают бизнес-эксперты?	20
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Александр Верещагин

Бизнес-эксперт

СТАНЬ БИЗНЕС-ЭКСПЕРТОМ

Как монетизировать свои знания без финансовых вложений

или

БИЗНЕС-ПРОДЮСИРОВАНИЕ

Как продвигать на рынок бизнес-экспертов и зарабатывать на их знаниях

или

Бизнес-эксперт

Трехнедельная программа создания продающего личного бренда (пошаговый алгоритм создания продающего личного бренда).

Если выбирать такой вариант, то можно сделать эту книгу, как жизнь с чистого листа (синергия книги-тренинга + ежедневник).

В этой книге не расписан каждый день, но говорится о том, что нужно всего 3 шага, чтобы выстроить фундамент будущего успеха:

1. Я знаю, кто Я
2. Я знаю, кто ТЫ
3. ТЫ знаешь, кто Я

И получается, что на каждый шаг нужна неделя. Так мы используем революционный подход в самообразовании: получи знания, выполни упражнения и двигайся самостоятельно «не отходя от кассы».

Об авторе

Александр Верещагин

Александр Верещагин – человек, который помогает другим двигаться вперед и добиваться результатов.

Эксперт в области повышения личной продуктивности. Действительный член ассоциации практических психологов ГИПНАРТ. Автор множества статей и книг по саморазвитию.

Среди его книг: «Как все успевать? 4 навыка эффективного управления временем», «Сила привычки: как стать по-настоящему успешным», «Настольная книга высокоэффективных людей», «Жизнь с чистого листа» и др.

Среди его клиентов руководители компаний, политики, бизнесмены и звезды шоу-бизнеса.

Свое кредо он формулирует так: «Моя миссия – помогать людям в решении их проблем, самому гармонично развиваться во всех сферах жизни и этому обучать, а также увеличивать личную эффективность людей в плане «как успевать все».

Его правила жизни:

Правило 1. Работать всегда на максимум.

Правило 2. Никогда не сдаваться.

Правило 3. Не усложнять жизнь.

Правило 4. Если не я, то кто-то другой.

Правило 5. Быть практичным.

Правило 6. Самообразование – путь к успеху.

Правило 7. Идея хороша в том случае, если реализована.

Правило 8. Не лезть в чужие дела, если не просят.

Правило 9. Никому не рассказывать о планах.

Правило 10. Нужно уметь отдыхать от всего и всех.

Адрес для связи: avtrener@gmail.com

ОТЗЫВЫ

Саша – это кладезь знаний. Он способен с невероятной скоростью изучать самые сложные материалы и выдавать их простейшим и понятным алгоритмом, который будет доступен любому пользователю. Эту способность – выражать мысль легко и доступно – действительно можно назвать талантом. Все самое сложное становится понятным. А все понятное можно легко применять в жизни. Мы живем в мире информационного запутанного мусора, а Александр Верещагин учит отличать нас полезное от бесполезного.

Михаил Сон, практикующий психолог, бизнес-тренер IPS, эксперт по безопасной работе с психологическими установками.

Мне везет на талантливых людей. Будучи коучем в одном из проектов, я познакомилась с Александром Верещагиным. Он меня просто поразил своей продуктивностью и трудоспособностью. Он реально вдохновляет своим примером и целеустремленностью. Если не срабатывает один план, у него всегда есть запасной. То, что он делает, ценно!

Татьяна Каретникова, тренер по life-менеджменту и личной эффективности, коуч

Александр очень целеустремленный и трудолюбивый человек. Наблюдая за его творческой деятельностью, я задумалась о том, чего смогу добиться сама. Я считаю, что он своим трудолюбием и позитивным настроем вкладывает в свои работы добро, которое есть в нем. Оно подталкивает заниматься собой, от него будто исходит вдохновение.

Марина Громкова, журналист

Я давно занимаюсь изучением вопроса личной эффективности, рационального использования времени, продуктивности и постановки целей. Перечитала много книг, изучила большое количество информации. Книга А. Верещагина зацепила с первых страниц. Вроде бы все знакомо. Но как-то по-новому изложен материал. Легкая подача, понятное объяснение. Важно, что написана она в форме простых и ясных шагов, из которых складывается определенный алгоритм действий. Это особенно важно, когда не знаешь, с чего начать, как структурировать свои дела, как их разгрести и куда двигаться дальше. Для меня стало открытием понимание, что из любого желания можно путем точных действий, рекомендованных в книге, сделать достижимую цель. А еще самое важное, что если ты зашел в тупик и не знаешь, куда двигаться, что делать, то есть система семи шагов, которая поможет вам стать успешными и наконец понять, что важно в жизни именно для вас.

Ирина Полюнова, коуч, тренер личностного роста

Книга Александра Верещагина является понятным и доступным способом создать свой личный бренд и стать бизнес-экспертом в наше время, несмотря ни на какие вызовы обстоятельств. В ней любой новичок найдет

эффективные инструменты по продвижению и, самое главное, по продаже своих услуг. Рекомендую всем прочитать эту книгу.

Максим Щербаков, эксперт в области продаж, бизнес-тренер и инвестор

Для меня Александр Верещагин – очень интересный человек, который постоянно занимается саморазвитием и заражает этим общество. Его круг интересов настолько обширен, что включает в себя все сферы жизни. На мой взгляд, он действительно беспокоится о будущем нашего общества и очень трепетно относится к людям.

Кира Кириллица, солистка музыкального коллектива «Эффект взгляда»

Вступление

Каждый вскрытый стул прибавляет нам шансы.

Остан Бендер

Здравствуй, дорогой друг!

В твоих руках ОЧЕРЕДНАЯ книга про то, как построить личный бренд, стать лучшим специалистом, бизнес-экспертом и номером 1 в своей сфере. Я не скрою, что на эту тему есть масса литературы (ты и сам об этом прекрасно знаешь), но я постарался написать такую книгу, которая не стала бы конкурировать с существующими, а стала бы их существенно дополнять. Но, забегаая вперед, скажу, что построению личного бренда уделяется здесь не так много внимания, как кажется. Эта книга построена систематическим образом и даст намного больше, чем ты себе представляешь!

Так если это очередная книга, зачем ее тогда покупать и читать?

Очень хороший вопрос! Объясню, почему стоит купить и прочитать именно ее, если на эту тему и так очень много литературы.

Я всегда мечтал написать такую книгу, после прочтения которой человек становится каким-либо специалистом. Чтобы все нужные знания были под одной обложкой, но помимо знаний, во время прочтения он бы получил все необходимые навыки и умения. Я не верю в стандартное образование, не верю в его эффективность, как бы его ни преподносили. Спроси у любого студента четвертого курса, какие знания и навыки он получил на первом курсе. Я уверен, что он если и вспомнит, то очень расплывчато. А спроси любого топ-менеджера, что ему дало образование и как оно помогло устроиться на работу и получить должность. Скорее всего, помогло не образование, а диплом, ради которого все учатся, иногда ходят на пары и сдают сессии со словами: «Какие знания? Ты о чем? Лишь бы сдать и не вылететь!»

Образование сегодня очень дорогое, а толку от него ноль, как и толку от выпущенных специалистов. Бытует мнение, что без традиционного образования невозможно чего-то достичь. Хотя более 70 % бакалавров, специалистов, магистров не работают по своей специальности, а это значит, что 4–6 лет жизни они занимались тем, что для них не приоритетно. Ладно если они просто теряют время, но они еще теряют деньги. Зато в истории есть очень много людей, который при помощи самообразования и сильного желания действовать достигали больших успехов.

Тему образования я первый раз затронул в книге «Жизнь с чистого листа. Двухнедельная программа по изменению себя до неузнаваемости». И в той книге я использовал новый подход к самообразованию, а именно синергию книги-тренинга и ежедневника под одной обложкой.

Я считаю, что самый лучший способ обучения – самообразование. Хочешь узнать почему? Задай себе вопрос: «В каких случаях я прибегаю к помощи книг и что-то изучаю?». Уверен, ты ответишь, что-то в стиле: «Когда есть потребность в изучении или есть интерес». Так вот, когда молодой человек, окончив общеобразовательную программу, поступает в вуз не потому, что ему интересно или есть необходимость получить именно эту специальность, а потому, что «так надо» или «так родители сказали». Существуют, конечно же, люди, которым изначально было интересно учиться по определенной специальности, но если такие есть в твоём окружении, то спроси у них: «Когда твой интерес учиться пропал? На каком курсе?» А он пропадает у всех без исключения!

Я помню, когда отец принес домой с работы маленького котенка, который боялся абсолютно всего. Но больше всего боялся выходить за дверь дома на улицу. Он каждый день

подходил к открытой двери и долго наблюдал за машинами, птицами и животными. Ему все это было интересно, но он очень боялся. Я видел, что он пытался лапкой потрогать, что там находится за этой «зоной комфорта», но если вдруг слышал какой-нибудь шум, то быстро убегал в спальню под кровать. Через несколько дней он все-таки решился сделать первый шаг. Да такой, что все лето провел на улице, а домой забегал, чтобы покушать. Если бы у него не было этого детского интереса, то вряд ли бы он решился на этот шаг.

В 2016 году на Sinergy Global Forum Кьелл Нордстрем, шведский экономист, писатель и бизнес-спикер, мыслитель, автор ряда книг, говорил, что ценность высшего образования становится ничтожной:

Вам не нужен Гарвард для знаний из Гарварда, поэтому если 5 лет назад корочка выпускника давала вам зеленый свет в любую корпорацию, то теперь все эти знания доступны любому желающему, и вопрос только в ближайшей смерти физических дипломов. Это дело нескольких лет. То есть если вы сейчас решили начать зарабатывать, чтобы ваш ребенок через 10 лет пошел в вуз, то не тратьте на это время. Вузы перестанут существовать в привычном для нас понимании. Артикулированные знания необходимы, но это не гарантирует вам успеха

Биз Стоун (креативный директор Twitter) тоже разочаровался в колледже, когда ему предложили работу в издательстве Little, Brown and Company. Сначала он спускал коробки с книгами с чердака дома на нижний этаж, а потом он получил работу дизайнера, когда в тайне от отдела нарисовал свою версию обложки для одной из книг. И именно ее выбрали для печати. Биз в книге «Решайся! Заряд на создание великого от основателя Twitter» писал:

Я считал, что люди шли в колледж для того, чтобы получить определенные знания и найти работу, вроде той, что мне предложили. То есть ты как бы перепрыгивал три года, три ступеньки. Кроме того, в компании я мог бы научиться большому, занимаясь тем, чем хотел заниматься, вместо того чтобы дрейфовать безымянным судном все три университетских года. Так что я ушел из колледжа, чтобы начать работать в Little, Brown and Company, и это было едва ли не лучшим решением моей жизни. Я не призываю всех бросать университеты. Я мог бы изначально сконцентрироваться на учебе или изменить свое отношение к происходящему. Но согласиться на работу, которой я добился благодаря собственной инициативе, было еще одним способом контролировать свою судьбу. Я считаю это еще одним примером, подтверждающим рукотворность возможностей

Я знаю много крупных компаний, где на высоких должностях трудятся люди без высшего образования. Я знаю лично бизнесменов, которые добились успеха, имея за плечами только 11 классов. Возможно, они не такие известные, как Томас Эдисон, Стив Джобс, Билл Гейтс, Джон Рокфеллер (будет нелишним упомянуть, что, поступив в колледж Кливленда, где преподавали бухгалтерию и основы коммерции, он пришел к выводу, что трехмесячные бухгалтерские курсы и жажда деятельности принесут намного больше, чем годы обучения в колледже, который он вскоре покинул), Ингвар Кампрад (основатель компании IKEA), Генри Форд, Ричард Брэнсон и множество других успешных и богатых людей, которые, не имея стандартного образования, уделяли много времени САМООБРАЗОВАНИЮ и добились невероятных успехов.

Почему именно я?

Я не люблю о себе много говорить, но это не мешает мне описывать в книгах разные моменты своей жизни, из которых можно составить мою личную историю. Но иногда я специально рассказываю несуществующие истории, не с целью сообщить что-то такое, чтобы повысить свою значимость, а с целью запутать и не дать полного представления о своей жизни. Я считаю, что моя жизнь на самом деле не так важна, как те знания, которые я даю. Но все же в большинстве случаев я рассказываю истории чисто из развлекательных соображений. Посмеяться над собой может только сильный человек, а чтобы придумать что-то смешное про себя и рассказать, чтобы все посмеялись, нужно обладать еще большим мужеством. Но в этой книге я сообщу факты, о которых еще никому не говорил.

- По русскому языку у меня были всевозможные оценки: от кола до пятерки с плюсом
- За сочинение по роману «Война и мир» Л.Н. Толстого у меня была двойка (единственная двойка по литературе)
- В первом классе учительница пожаловалась моей маме, что я учу детей ругаться матом (сам я этого не помню, а этот факт мне сообщила мама)
- В первом классе я встречался с девочкой из пятого класса (так я компенсировал свою стеснительность)
- До четвертого класса за меня уроки делала мама, начиная с пятого класса я уроки не делал совсем (да и мама перестала, так как программа была довольно сложной)
- В пятом классе моя фотография была на Доске почета
- Дополнительными экзаменами в девятом классе у меня были ОБЖ и литература
- ЕГЭ по русскому языку я сдал на 3. Всего один балл отделял меня от двойки
- В десятом и одиннадцатом классах у меня не было дневника (когда классный руководитель просила мой дневник, чтобы заполнить оценки за четверть, я давал первый попавшийся на глаза дневник)
- Мой самый нелюбимый предмет – математика (больше тройки никогда не получал в старших классах)
- В десятом классе я участвовал во всероссийской олимпиаде по математике (неожиданно, да?)
- В одиннадцатом классе участвовал в районном конкурсе «Ученик года»
- В одиннадцатом классе я хотел сдать всевозможные дополнительные экзамены, но мне сказали: «Так дело не пойдет, выбирай только два», в итоге я не стал сдавать экзамены совсем
- Я родился в маленьком поселке, где дальнейшая жизнь была predetermined
- Мне с самого детства твердили, что я никто, ничего не добьюсь и у меня нет никаких талантов
- У меня были плохие стартовые условия, не было денег, знаний, навыков и нужных связей
- Я работал грузчиком, чтобы заработать денег на книги (сейчас в моей библиотеке более 600 книг)
- Первый ноутбук я купил в 21 год и написал на нем первую книгу. До этого момента она была написана в тетради
- У меня было несколько своих бизнесов, один из которых я продал, а другой завел меня в долги
- Первый раз в кинотеатр я пошел в возрасте 19 лет в армии
- В 22 года стал автором шести книг
- Кем я являюсь сейчас, написано в блоке «Об авторе»

Как-то странно получается, что был никем, и раз – такие результаты, не правда ли? Какого-то звена не хватает в этой цепочке событий. И этим звеном является алгоритм, описанный в этой книге. В ней я расскажу, как у меня это получилось, и дам советы, как сделать, чтобы и у тебя появились результаты.

Если уж я смог, то ты точно сможешь!

Вспоминается довольно известная история.

Однажды юный Томас Эдисон вернулся домой из школы и передал маме письмо от учителя. Мама зачитала его сыну вслух, со слезами на глазах: «Ваш сын – гений. Эта школа слишком мала, и здесь нет учителей, способных его чему-то научить. Пожалуйста, учите его сами».

Через много лет после смерти матери (Эдисон к тому времени уже был одним из величайших изобретателей века) он пересматривал старые семейные архивы и наткнулся на это письмо. Там было написано: «Ваш сын – умственно отсталый. Мы не можем больше учить его в школе вместе со всеми. Поэтому рекомендуем вам учить его самостоятельно дома».

Эдисон прорыдал несколько часов. Потом записал в свой дневник: «Томас Алва Эдисон был умственно отсталым ребенком. Благодаря своей героической матери он стал одним из величайших гениев своего века».

Не знаю, насколько правдива эта история, но она придает силы идти дальше, несмотря на сложившуюся ситуацию. Не важно, что о тебе думают другие, важно только, что ты сам думаешь о себе. Начнешь думать, что сможешь добиться успеха – добьешься его!

Что ты получишь благодаря книге

Книга получилась достаточно практическая: много советов, упражнений, кейсов, алгоритмов, секретов и правил. Все четко и по делу. Эта книга станет идеальным дополнением к уже существующей литературе. За теорией обращай к ним, а в пошаговом алгоритме поможет эта книга. А самое главное, прочитав ее, ты ответишь на вопросы:

- Как вести себя бизнес-эксперту в интернете?
- Как создавать и продавать обучающие продукты?
- Как написать свою книгу и сделать ее бестселлером?
- Как зарабатывать, продавая свои знания и экспертность?
- Как стать известным в своей нише?
- Как сделать так, чтобы тебя цитировали, говорили о тебе и приглашали на ТВ?
- Как выступать без стеснения на широкой публике?

Если тебе будет что-то непонятно или ты захочешь что-то добавить в книгу, поблагодарить или поругать меня, то можешь отправить письмо с заголовком «Обратная связь от эксперта» по адресу avtrener@gmail.com – я обязательно тебе отвечу.

Для прочтения тебе понадобятся:

Ручка. Купи хорошую дорогую ручку, которая будет отражать твой статус. Поверь, наличие собственной ручки повышает внимание к тебе как к личности. На презентации одной из книг, когда мы подошли к завершающей стадии презентации – автограф-сессии, ко мне стали подходить за автографом, и один из моих товарищей, с первого ряда, протянул мне ручку. Я ответил: «Не надо, спасибо, у меня своя» – и полез в портфель за ручкой. Все были впечатлены. Вроде бы мелочь, а работает на имидж.

Блокнот. Блокнот должен быть деловым и стильным. В нем не должно быть ничего лишнего. В него ты будешь записывать важные мысли, идеи, цитаты, наблюдения и высказывания.

Ежедневник. На рынке присутствует довольно большой выбор ежедневников. Выбери тот, который тебе понравится. Помни: его заполнять придется каждый день. При выборе ежедневника я руководствуюсь тем, чтобы в нем не было ничего лишнего. И можно было бы иногда пропускать дни и недели, чтобы это не сказывалось на планировании.

Папка с файлами. В ней ты будешь хранить все важные документы, например договора, сертификаты, дипломы и благодарственные письма.

Книги по следующим направлениям:

- Личная эффективность (достижение целей, управление временем)
- Маркетинг (интернет-маркетинг, бренд-маркетинг, SEO и т. д.)
- Продажи (ну, куда же без них!)
- Организация бизнеса-услуг (инфобизнес)
- Развитие личности (психология)
- Копирайтинг (написание текстов)
- Истории успеха (биографии людей/компаний)

Было бы нелишним создать свое идеальное рабочее пространство. Примеры можешь посмотреть в интернете: «Интерьер рабочего кабинета: фото». Если финансы не позволяют заняться ремонтом, то сохрани фотографии в отдельной папке и сделай из них анимированный рабочий стол. Что это дает?

1. Постоянная визуализация цели (картинки с хорошей детализацией всегда перед глазами)

2. Не нужно распечатывать фотографии на цветной бумаге, что довольно недешево, если много фотографий

3. Предотвращается выгорание пикселей монитора

Книги, касающиеся твоей деятельности, в которой ты собираешься стать экспертом

Когда все это будет куплено, приступай к прочтению первой главы. В конце каждой главы есть упражнения. Ты можешь их выполнить все за один день или растянуть на несколько недель. Выполняй так, как тебе будет удобнее, но не переходи к следующей главе, пока не выполнишь все задания. От них зависит твой успех, а не от информации, которая дается в той или иной главе. Только действуя, ты станешь лучшим экспертом!

Начнем?

Первая глава книги дает ответы на основные вопросы: почему нужно быть экспертом и как им все-таки стать. Но ты первым делом должен сам понять, зачем тебе это нужно. Быть экспертом, построить личный бренд – все это нельзя определять как конечную цель. Потому что ее достичь на самом деле очень легко. А все остальное время после построения бренда, до конца жизни, будет идти его укрепление. Личный бренд помогает в достижении любой цели, даже самой глобальной, и значительно ускоряет процесс ее достижения. Если ты еще не купил эту книгу, то, прочитав эту главу, поймешь, нужно тебе быть экспертом или нет. Если ты купил ее, то поздравляю тебя – обратного пути теперь нет!

Кто такой бизнес-эксперт и зачем им нужно быть?

Мир – сумасшедший дом. Известность означает всё.
Альберт Эйнштейн

В последнее время часто встречаются упоминания о бизнес-экспертах. Объяснить, кто они такие, в двух словах довольно сложно. Но представь такую ситуацию: ты идешь устраиваться на работу, заходишь в офис и видишь еще нескольких претендентов на вакантную должность. Ты уверен в себе, у тебя есть опыт и необходимые знания. И осматривая других претендентов, ты замечаешь одного человека, которого ты где-то видел, но не можешь вспомнить где. Тут открывается дверь кабинета, выходит сотрудник отдела персонала и вызывает по фамилии первого претендента, а им оказывается тот самый человек. После собеседования с ним выходит сотрудник и говорит, что собеседование закончено, всем спасибо.

Как же так! Почему они не выслушали всех? У тебя же и опыт есть необходимый, и образование, и знания!

В итоге ты приходишь домой огорченный, пытаешься понять, почему так несправедливо получилось. Открываешь Google и вводишь в поисковую строку фамилию человека, который смог заинтересовать работодателя так, чтобы потребность выслушивать других сразу отпала.

И ты неожиданно вспоминаешь, где видел этого человека: «А ведь я смотрел его ролики на YouTube и пару раз его показывали по региональному телевидению». А теперь вдобавок узнаешь, что он является автором популярных статей. Какой у него опыт работы, какое образование, уже становится не важно. Все, что ты увидел, уже характеризует его как эксперта.

Теперь разберем другой пример. Ты работаешь в очень престижной компании на должности менеджера по маркетингу. На этой же должности работает твой коллега. И неожиданно в ваш отдел заходит генеральный директор со словами, что директор по маркетингу увольняется в связи с семейными обстоятельствами, поэтому кто-то из вас двоих пойдет на повышение. Удачное стечение обстоятельств, не правда ли? И должность выше, и зарплата! Но только есть одно «но» – твой коллега каждый месяц публикует на известном портале статьи на тему маркетинга и готовится написать собственную книгу, а ты все планируешь свое продвижение, но откладываешь в долгий ящик. Как ты думаешь, кто займет должность директора по маркетингу? Ответ очевиден (если, конечно же, ты не брат брата твоего начальника).

Давай разберем еще один пример для закрепления. Ты увольняешься с работы и решаешь открыть свой собственный бизнес в сфере услуг, например тренинговое обучение или индивидуальные консультации. А почему бы и нет? У тебя есть опыт, знания, и ты можешь помочь другим людям реализовать свой потенциал или увеличить продажи в бизнесе. И вот ты размещаешь информацию о себе на сайтах, создаешь личный сайт, где указываешь, что ты такой вот профессионал, который поможет реализовать необходимые цели. И начинаешь ждать клиентов, но их почему-то нет... А у конкурента, который тоже работает в твоей нише, есть клиенты не только из вашего города, но даже из других стран. Почему так? Как клиенты о нем узнают и почему приходят именно к нему? Причин может быть довольно много, но остановимся на той, что у него есть своя книга по этой теме, выпущенная в издательстве, и поэтому люди его воспринимают как эксперта, профессионала.

20 % рынка (самые платежеспособные и не проблематичные потребители) покупают у десяти специалистов, самых лучших в своей нише. Они не хотят думать и гадать, им нужно качество и гарантия. А когда ты входишь в ТОП-10, тебе не нужно доказывать качество своих

услуг. Это и так всем понятно. Если ты неходишь в список лучших, то тебе остается только одно: бегать и искать клиентов.

Нужны ли еще примеры?

Думаю, что нет, поэтому подведем итоги.

Бизнес-эксперт – это специалист, обладающий экспертизой в определенной сфере и оказывающий услуги от собственного имени. Он зарабатывает больше денег, чем его коллеги. Он известен, о нем пишут в журналах, приглашают на радио, ТВ, он получает лучших клиентов безо всяких усилий. Он не ходит по компаниям, предлагая свои услуги, компании сами записываются к нему на консультации.

Эксперт, одним словом, это востребованный профессионал.

Нравится тебе такое определение? Уверен, что да. Но есть еще одно интересное определение:

Эксперт – это человек, который знает больше, чем его целевая аудитория.

И тоже верное, так как знать все невозможно. Всегда будут люди, которые знают больше, чем ты. И это совершенно нормально. Мой товарищ из другого города рассказывал, что его мама хотела заняться репетиторством, но не решилась на этот шаг из-за того, что она «не имеет достаточных знаний». И это при 20-летнем опыте работы преподавателем! Никогда не наступит тот момент, когда ты скажешь: «Ну все, теперь я точно знаю все по своей теме и могу заявить о себе».

Прогресс не стоит на месте. Каждый месяц появляются новые книги, методики, системы. Старое вытесняется новым. Появляются новые кумиры. И этот процесс не останавливается.

Так почему же не заниматься продвижением себя, одновременно шагая в ногу со временем, как это делают успешные люди? Потому давай с тобой сделаем первый шаг прямо сейчас!

Но немного

Притча

Захотел Ванька иметь личный бренд, и чтобы время не терять, пошел его создавать. Идет он, идет и видит развилку дорог, а посередине указатель: пойдешь направо – быстро бренд создашь, пойдешь налево – долго, но надолго. Не думал Ванька долго и пошел направо. И пришел он на реалисти-шоу. Быстро бренд создал, да вот только не тот, который хотел.

Мораль: *не ищите коротких путей, чтобы стать экспертом. Нужно прикладывать усилия и выделять время.*

Говард Бехар (экс-президент Starbucks International) в книге «Дело не в кофе» говорил, что если выбирать работу из-за должности, то можно ничего не получить, кроме должности. А если любить свое дело и стремиться к высшей цели, результаты будут более значительными. Можно выбрать профессию бизнес-тренера или коуча только из-за того, что везде говорят, что это престижно, модно и много денег можно заработать, но ничего из этого не получить. А можно выбрать эти профессии, исходя из своих побуждений сделать мир лучше, помогая людям, и действительно добиться этой цели.

Бехар пишет: «Чтобы стать великим, требуется много энергии, и ее необходимо правильно приложить. Тот, кого в первую очередь беспокоят должности, звания или даже самосохранение, не станет вкладывать душу в работу. Такой человек обречен трудиться над послушным списком, а не вести себя вперед. (...) С одной стороны, мы можем упустить подходящую работу из-за того, что должность не была правильно названа, с другой – согла-

ситься занять должность, для которой не годимся (или которая не подходит нам в силу наших убеждений), только ради записи в резюме. Всегда существует соблазн адаптироваться к окружающей среде. Учитывая темп сегодняшней жизни, гибкость и способность быстро учиться, следовало бы считать благословением, но они превращаются в проклятие, когда мы начинаем слишком легко терять свои цели и свою единственную шляпу. Нам становится скучно, у нас пропадает вдохновение и интерес к делу, мы чувствуем, что выдохлись. От этого страдаем и мы сами, и наша работа, и работодатели, и вообще все вокруг. И руководители, и подчиненные должны знать: карьерист подрывает общий успех, он навязывает компании культуру, ориентированную на «я», а не на «мы».

Твой путь как эксперта уже начался. У тебя есть цель, понимание, зачем и для чего тебе это нужно. И я не хочу, чтобы ты от нее отступал под гнетом социума и укоренившихся принципов! Во всех компаниях есть клиенты, но в Starbucks клиентов нет... В Starbucks есть люди, для которых трудятся другие люди. Так и в нашем деле должны быть люди, а не клиенты.

Но нет ничего плохого в том, что вначале своего пути ты будешь думать только о том, как стать экспертом, как стать известным и востребованным. Это совершенно нормально. Главное – вовремя сменить акцент со своего «я» на людей, для которых ты становишься экспертом.

3 шага, чтобы создать продающий личный бренд

Великих людей питает труд.
Сенека

Большинство людей, которые хотят стать успешными, задумываются над вопросом, как быстрее можно построить свой личный бренд, стать бизнес-экспертом и в скором времени начать получать хорошие дивиденды. Достичь такого результата на самом деле не представляет большой сложности. Тебе нужно будет сделать всего три шага. Но перед тем, как я их озвучу и дам алгоритм действий (делай раз, делай два, и получи нужный результат), мы рассмотрим основные преимущества бизнес-эксперта, чтобы дать тебе мощный толчок к действиям.

Преимущества бизнес-эксперта

Я всегда была популярна. Правда, не все об этом знали.
Леди Гага

Когда ты эксперт, твое имя становится более популярным и узнаваемым. К твоей личности возникает больше доверия и внимания. Ты можешь построить успешный бизнес или быстро продвинуться по карьерной лестнице. Начнешь успешно продавать свои товары или услуги, а люди будут выстраиваться в очередь, чтобы лично получить консультацию у настоящего эксперта, а это помогает открывать все нужные двери. Как только появляется статус эксперта в определенной области, важные люди и потенциальные партнеры сами проявляют инициативу знакомства. Будут предлагать совместные проекты, приглашать на конференции, форумы и брать интервью. А главное – ты увеличишь средний чек и количество клиентов.

А теперь маленький сюрприз!

Бизнес-экспертом может стать практически каждый разумный человек, и ты не исключение! Я верю в твой потенциал и знаю, что построить мощный личный бренд и стать бизнес-экспертом ты точно сможешь. Но этот успех зависит в первую очередь от тебя и твоего желания. Если ты просто изучишь эти шаги и не выполнишь упражнения, то результата не будет. Поэтому лить воду больше не буду – перейдем к самому главному.

Шаг 1. Я знаю, кто Я

1. Получить понимание, кто такой бизнес-эксперт и зачем им быть
2. Создать свой бренд и определиться с тем, для чего он нужен
3. Сформировать прочный фундамент успеха (миссия + цель)
4. Получить все необходимые знания и навыки для быстрого старта
5. Избавиться от всех барьеров, которые могут возникнуть на пути
6. Сформировать свой имидж и стиль
7. Стать высокоэффективным человеком с помощью методики личной эффективности О.К.О.

Шаг 2. Я знаю, кто ТЫ

1. Определить свою нишу. Изучить все книги, которые ты сможешь найти по этой теме

2. Определить целевую аудиторию
3. Составить портрет идеального клиента
4. Составить персональное УТП
5. Поставить цель и составить план развития
6. Поставить финансовую цель
7. Создать собственные программы и услуги

Шаг 3. Ты знаешь, кто Я

1. Создать личный сайт/блог
2. Оформить страницы в социальных сетях
3. Создать канал на YouTube
4. Начать писать статьи
5. Начать писать книгу
6. Добавить информацию о себе в интернете (цитаты, отзывы)
7. Начать проводить офлайн- и онлайн-события

Действия этих шагов можно расширить, но на данном этапе остановимся на таком алгоритме, поскольку каждое действие нужно рассматривать в отдельном аспекте. И для каждого действия есть свой эффективный алгоритм. С этими алгоритмами ты познакомишься при дальнейшем чтении в соответствующих главах. А пока сделаем акцент на первом шаге.

Как и сколько зарабатывают бизнес-эксперты?

Профессия изначально должна быть актом любви. И никак не браком по расчету.

Харуки Мураками

Эксперты зарабатывают семью основными способами:

1. Коучинг. Коуч – это личный тренер по достижению целей. Он поддерживает клиента, помогает создать план действий и дает хороший пинок.

- Профессию коуча выбирают люди, которые любят развитие и не представляют свою жизнь без него. Добившись хороших результатов в своей нише, они помогают другим достичь того же.

- Если говорить проще, то коуч – это человек, который задает вопросы и не дает советы. Вместо советов он пытается вытянуть из человека посредством вопросов нужные ответы.

- Но мое мнение заключается в том, что коучинг не так эффективен без определенных знаний коуча. Например, если мне вдруг понадобится коуч-сессия для того, чтобы достичь какой-нибудь финансовой цели, то я бы выбирал коуча, у которого есть знания и опыт в достижении этой цели. От которого я могу услышать не только вопросы, но и ответы на мои вопросы.

- Коучинг и консалтинг должны быть объединены. В отдельности они не так эффективны.

2. Консалтинг. Консалтинг – это деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов. Цель консалтинга – помочь системе управления в достижении заявленных целей.

- Направления консалтинга могут быть различными:

- Бизнес-консалтинг (консультация и помощь в бизнес-сфере)

- Инвестиционный консалтинг (решение проблем с использованием активов и привлечение сторонних инвестиций)

- Кадровый консалтинг (подбор квалифицированных лиц, формирование команды, внедрение системы обучения)

- Консалтинг в области образования (изучение, оценка и решение вопросов)

- Юридический консалтинг (помощь в решении юридических вопросов)

3. Тренинги (мастер-классы, публичные выступления, курсы, семинары). Тренинг – это технология активного обучения, направленная на формирование или развитие у человека определенного навыка. Спецификой тренинга является использование социального обучения – когда в группе люди обучаются эффективнее за счет обмена опытом, соревнования и эмоциональной поддержки.

- Тренинги бывают:

- Навыковые (тренировка конкретного навыка)

- Психотерапевтические (решение психологических проблем)

- Социально-психологические (формирование межличностных отношений, адаптация человека в обществе и т. п.)

- Бизнесовые (улучшение знаний, умений и навыков у людей, которые занимаются бизнесом)

- Смешанные

4. Онлайн-обучение (вебинары, обучающие курсы, семинары). Вебинары используются для проведения семинаров, курсов повышения квалификации и прочих обучающих

мероприятий в режиме реального времени через интернет. Преимущества вебинаров перед живым выступлением заключаются в:

- существенной экономии времени и средств
- интерактивном участии
- отсутствии границ и расстояний

5. Книги и статьи. Книги, как принято сейчас говорить, для эксперта является пассивным источником дохода, который приводит клиентов. Можно писать статьи и книги как для собственного продвижения, так и на заказ для других экспертов.

6. Общественная деятельность. Общественная деятельность подразумевает под собой работу в общественных организациях (политических, благотворительных, профессиональной направленности, по вопросам семьи и детей, физкультурно-спортивные, молодежные).

7. Работа в компании. Эксперты в компаниях зарабатывают больше и быстрее продвигаются по карьерной лестнице. Если не хочешь брать на себя большую ответственность, имея свой бизнес, или не хочешь уходить из любимой организации, то этот вариант заработка будет самым оптимальным.

Способов заработка на самом деле больше, чем семь, но это не так важно. Важнее, как ни крути, сколько в среднем зарабатывают бизнес-эксперты:

- Личный коучинг – от \$2000
- Консультация – от \$5000
- Онлайн-тренинг – от \$30 000
- Живой тренинг – от \$15 000

А гонорары самых известных тренеров в СНГ составляют от \$10 000 в день!

Кстати, сколько стоит личный коучинг Энтони Робинса?

Как продвигать других экспертов?

Каждый человек для своей собаки – Наполеон. Отсюда популярность собак.

Олдос Хаксли

У тебя есть два пути: либо ты сам становишься бизнес-экспертом и продаешь свои знания, либо становишься бизнес-продюсером и занимаешься продвижением других экспертов.

В этой книге есть все необходимые знания для того, чтобы помочь другим людям стать экспертами. Если ты выберешь этот путь, то потратишь время на то, чтобы создать свой бренд и стать экспертом. Без громкого имени доверия к тебе не будет. Представь ситуацию: ты выходишь из парадной, тянешься руками к солнцу, немного жмурясь, и тут к тебе подходит сосед со словами: «Хочешь, я сделаю тебя известным?» А ты ему отвечаешь, что если он обладает такими способностями, то почему до сих пор работает токарем и каждую неделю уходит в запой? То-то же!

Бизнес-продюсирование экспертов начинается с создания интернет-портала, на котором будет происходить их продвижение. Можно пойти другим путем – стать партнером какого-нибудь ресурса, на котором публикуется познавательный контент, и продвигать экспертов через него. Но первый вариант более выигрышный, так как ты будешь иметь полный контроль над порталом, рекламой, экспертами и публикуемым контентом.

Портал может выступать в качестве образовательного проекта или профессиональной ассоциации (академии, сообщества). У меня была идея создания Академии высокоэффективных людей, которая:

- обеспечивает свободное общение

- организывает образовательные мероприятия
- организывает совместные выездные семинары
- помогает в монетизации и повышении качества услуг

Для экспертов будут следующие преимущества:

- Стратегические коуч-сессии раз в месяц
- Прохождение бесплатно тренингов других экспертов и руководителей академии
- Выпуск электронной книги
- Запуск и упаковка продуктов для продажи
- Участие в закрытом форуме
- Публикация статей
- Размещение обучающих видеороликов

У каждого эксперта будет персональная страница:

- Фотография
- Имя, фамилия
- Описание (продающая история)
- Ближайшие мероприятия
- Кнопка «Получи бесплатную консультацию»
- Подписаться на новые материалы
- Достижения
- Статьи
- Дополнительные материалы эксперта

Этот проект, как я планировал, развивался бы на ежемесячных или ежегодных взносах экспертов. Главная цель – помощь в реализации потенциала каждого эксперта.

Абрахам Маслоу в книге «Мотивация и личность» писал: «Я уверен, что значительное и резкое увеличение количества групп социально-психологического тренинга, групп развития личности, сообществ, объединенных различными целями, возможно, отчасти мотивировано этой неутоленной жадой контакта, близости и принадлежности. Такие социальные феномены могут быть результатом стремления справиться с растущими ощущениями отчуждения, холодности и одиночества, которые усугубляются растущей мобильностью, разрушением традиционных форм общности людей, разрушением семей, проблемой отцов и детей и устойчивым характером урбанизации».

И как ты понимаешь, мобильность растет, благодаря интернету границы стираются, традиции забываются и прочее, и прочее. Поэтому люди будут нуждаться в таких группах все больше и больше.

Почему я делюсь этим?

Все очень просто. Я стараюсь писать наиболее полезные, интересные и богатые на идеи книги. Поэтому ради этой книги я пожертвовал реализацией проекта. И если ты захочешь воплотить его в жизнь, то учти, что эту книгу прочитают кроме тебя еще тысячи людей. Но я хочу, чтобы этот проект, если он тебе интересен, смог реализовать именно ты! Когда ты это сделаешь, я буду ждать от тебя приглашения.

Существует другой вариант продюсирования. Ты находишь нужного тебе человека и, оставаясь в тени, начинаешь его самостоятельно обучать и продвигать. Если тебе кажется, что ты не сможешь достичь результата, то на начальном этапе делай это бесплатно. Ты наберешься опыта и обретишь уверенность в своих силах.

Ответы на самые распространенные вопросы

Если люди собрались в одном помещении в одно время по одному и тому же поводу, значит, что-то их объединяет. Просто найдите это.

Радислав Гандапас

Рецензенты, которым посчастливилось прочитать первую версию книги, дали мне хорошую обратную связь, при этом задав дополнительные вопросы. Вместо того чтобы каждому вопросу посвящать отдельную главу, я отвечаю на все предельно кратко и без воды.

Не слишком ли мне рано (поздно) становиться экспертом?

Нет, никогда не рано и никогда не поздно. Если рано начнешь и покажешь результаты, то возраст будет преимуществом. Если поздно начнешь, то благодаря возрасту к тебе будут относиться более уважительно, с доверием.

Стоит ли платить людям, которые занимаются продвижением, чтобы они раскрутили мой бренд?

На начальном этапе лучше этого не делать. Специалисты по продвижению бренда могут помочь связями. Наверное, это единственное, за чем стоит к ним обращаться. Начни самостоятельно двигаться к цели и только потом, если действительно тебе это будет нужно, заказывай услуги профессионала. Но я скажу так: ты сам сможешь всего добиться. В этой книге есть алгоритм, просто следуй ему, выполняя задания, и результат будет. Может быть, не суперрезультат, но он будет в любом случае.

Обязательно ли мне быть привязанным к определенному роду деятельности, профессии?

Скорее да, чем нет. Бренд без рода деятельности – ненужный бренд, бесполезный бренд. В испанском языке, когда кто-то хочет узнать, чем занимается другой человек, кем работает, то спрашивает: «Que eres?», что в переводе означает «что ты?» Твоя сфера деятельности и определяет тебя, кем ты есть на самом деле.

Но немного отойду от вопроса и добавлю, что нужно быть профессионалом в одной сфере и при этом развиваться во всех остальных. Нельзя думать, что если ты продажник, то должен заниматься только продажами. Наиболее продуктивные продавцы – те, кто помимо продаж знают и другие сферы. Если ты в какой-нибудь книге встретишь что-то в роде: «Будь профессионалом в одной сфере, а о других даже не думай, они тебе не нужны», то знай – тебе врут для того, чтобы ты не смог обогнать автора книги. Позиционируй себя как профессионала в одной сфере, но развивайся во всех возможных. Чем в большем количестве областей ты разбираешься, тем быстрее двигаешься к цели и меньше денег тратишь.

Игорь Манн в книге «Номер 1» писал, что скептически относится к фразам в мотивирующих книгах, что можно добиться всего с нуля. Что ты думаешь об этом?

Когда я начинал свой путь, у меня ничего не было, кроме мотивирующих книг. Если бы они мне не подарили надежду, то я бы не стал двигаться вперед. И я хороший пример тому, что мотивирующие возгласы все-таки работают. Но одной мотивации мало, нужны действия.

Как быть, если мне не повезло с лицом?

Не переживай, красивым или некрасивым человек может быть только в сравнении. Ты такой, какой ты есть, я такой, какой я есть. У каждого человека уникальные черты лица, и идеальными для всех они быть не могут. Красота, которую мы видим в журналах, на подиумах, по телевизору, в интернете, слишком стандартизирована. Ты наверняка замечал, что эти люди чем-то похожи друг на друга. И встает вопрос: как им выделяться? Запоминаются те, кто не похож на остальных. Я тоже раньше комплексовал по поводу внешности, но

потом, каждый раз проходя мимо зеркала, стал себе говорить, щелкая пальцами: «Красавчик!» Теперь все нормально. Делай так же, и ты себя полюбишь.

Как быть, если я живу в маленьком провинциальном городе?

В мотивационном многосерийном фильме «Москва – Питер. В поисках счастья» в третьей серии Сергей Жуков говорит, что практически все звезды, артисты, певцы и другие выдающиеся люди, которых мы знаем, приезжали из маленьких городов, так как у них мотивация добиться успеха намного выше, чем у тех, кто родился и живет в больших городах. Все в твоих руках!

Без команды тяжело двигаться. Как мне ее создать?

В истории психологии есть интересный эксперимент «Эффект Рингельмана», который впервые был описан М. Рингельманом, французским профессором сельскохозяйственной инженерии, в 1913 году. Эффект Рингельмана – явление сокращения продуктивности индивидуумов по мере возрастания группы, в которой те функционируют.

Рингельман провел ряд экспериментов с подниманием тяжестей и перетягиванием каната, в которых фиксировал максимальные достижения отдельных участников, а также команд разной численности, из них состоящих. Эксперименты показали, что достижения, построенные на индивидуальных усилиях участников, превосходят аналогичные, в которых те функционируют сообща. Согласно Рингельману, это объясняется потерей индивидуальной мотивации и необходимостью в координации между членами группы. Результаты экспериментов были подтверждены дальнейшими исследованиями во второй половине XX века.

Если ты до сих пор один, то тебе повезло. Считай это преимуществом перед командами экспертов.

Каждый ли может стать бизнес-экспертом?

Если постараться, то да. Но все же не каждый сможет добиться превосходных результатов. Не всем суждено быть красивыми, успешными и богатыми. Стремиться к этому надо, но при этом оставаться гармоничным человеком. Если ты действительно несешь пользу, то результаты будут превосходными. Если просто хочешь заработать на компилированных знаниях, то... В общем, я не твой отец, делай то, что считаешь нужным.

Есть ли быстрый способ стать экспертом?

В природе есть все! Быстро вырасти до профессионального и широко известного эксперта можно только в том случае, если есть сильные конкуренты и слабые. Сильных ты будешь догонять и обгонять, прикладывая для этого силы. А слабые нужны для того, чтобы, потеряв мотивацию, посмотреть на них, понять, что они слабее, улыбнуться и двигаться дальше. Но можно быть суперпрофессионалом и оставаться в тени. Поэтому тебе нужно сделать так, чтобы о тебе узнали и начали говорить.

Где найти полезные связи?

Сложный вопрос. Со временем они появятся сами. Самое главное – постоянно знакомиться с новыми людьми и посещать профессиональные мероприятия. Можно, конечно же, двигаться без связей, но все же они играют значительную роль в продвижении. Я раньше сильно ждал их появления, надеялся, что мне кто-нибудь поможет, но никому это было не нужно. А когда я добился приличных результатов, связи стали появляться сами, а вместе с ними выгодные предложения.

Стоит ли себя самому назвать экспертом?

Да, пока сам себя не назовешь, никто не назовет.

Не эгоистично ли это?

Не, нормально.

Почему ты в книге не рассказываешь про рассылки и e-mail-маркетинг?

Я в этой теме очень слаб, а учить тому, чего сам не знаю, считаю глупым занятием. Лучше прочитай специализированную литературу по этой теме. Но скажу тебе по секрету, email-маркетинг теряет свое влияние и доверие, как и видеореклама. Всем надоели эти рассылки-спамы. Люди научились не обращать внимания на рекламу, которая появляется в социальных сетях, играх, видео. Хочешь посмотреть фильм, находишь его в интернете, включаешь, и тут-те на – реклама. Будет ли эффективная эта реклама? Ничуть! Она только вызовет негативные эмоции, а вместе с ними негативное отношение к рекламируемому товару.

Продвигать себя лучше на федеральном уровне или региональном?

И там, и там. Я начинал с федерального уровня и только потом стал светиться на региональном. Было интересно наблюдать, когда в Москве, непонятно как, меня узнавали, а в родном городе было трудно привлечь людей на выступление.

Лучше выпускать свою книгу через издательство или самостоятельно?

Если есть своя большая аудитория и не хочется делить прибыль с издательством, то тогда логичнее будет самостоятельно вложиться в печать книги. Но пиар будет не такой сильный, как в том случае, если бы книга вышла в издательстве. И придется самостоятельно решать вопросы, связанные с подготовкой, печатью и продажей книг. Я предпочитаю работать совместно с издательством. У меня свои идеи, у них свои, и каждый из нас заинтересован в том, чтобы выпустить качественную книгу. Я не считаю себя единственным автором книги и вместо «моя книга» предпочитаю говорить «наша книга». Это совместный труд, от которого я получаю удовольствие.

Тяжело ли выстроить свою репутацию?

Выстраивание репутации есть нескончаемый путь. Сделать так, чтобы тебе доверяли, очень сложно. А вот потерять репутацию можно очень легко. Бойся ее потерять!

Как я пойму, что добился успеха?

Никак. Человеку всегда чего-то не хватает, даже если у него есть все. Ему всегда всего мало. Успех – это то, что видят другие в тебе, кроме тебя самого.

Подскажи, каким экспертом мне лучше быть? Кто сейчас востребован?

Ох...

Самые частые вопросы, которые задают себе люди, заключается в поиске себя: «Чем мне заниматься в жизни? Как найти свой путь? В чем мое предназначение? Кем мне быть?» Этими вопросами задается не только молодежь, но и совершенно взрослые, состоявшиеся люди. Их задают себе как женщины, так и мужчины. И на самом деле найти ответы довольно просто. Существует множество методик, которые помогают определить свой путь. Психологи советуют отвлечься от этих вопросов, переключившись на какое-либо дело, хобби или заняться чем-то новым.

Читая этот вопрос, я вспомнил, как на одном из форумов участники завели беседу на тему того, как понять, кем быть, кем работать и чем заниматься в жизни. У всех людей была одна и та же проблема: «Не могу себя найти, хочу поговорить с кем-нибудь, чтобы дали совет либо направили в правильное русло. Я в тупике». И все как один не хотели решать эту проблему! Все хотели, чтобы им дали совет, направили и дали пинка: «Ты должен заниматься вот этим...»

Я не буду тебе давать советов, хоть и понимаю, что если бы сказал: «Ты должен быть экспертом в области продаж или маркетинга», то ты бы с облегчением выдохнул: «Точно, это мое призвание, я думал об этом, но не решался в этом себе признаться!» Вместо этого я предложу тебе ответить самостоятельно на следующие вопросы:

- Какие ценности в твоей жизни являются приоритетными?
- Достижение каких целей важно для тебя на данный момент?

- Чем ты любишь заниматься?
- Чем ты любил заниматься раньше?
- Что бы ты хотел успеть сделать, если бы узнал, что тебе осталось жить полгода?
- На реализацию какой мечты ты бы пошел, если бы на сто процентов был уверен в успехе?

- Чем бы ты стал заниматься, если бы на твоём счету был бы миллиард долларов?

Если ли какие-то причины/факторы, из-за которых многие сдаются в самом начале пути?

Существует множество причин, но я хочу обратить твоё внимание только на одну – заимствованную модель поведения родителей. Очень хорошо, если кто-то из твоих родителей занимается бизнесом, но, как правило, в большинстве случаев люди являются наёмными работниками. Воспитываясь в такой семье, мы копируем модель «как нужно работать, как зарабатывать и как жить». Но как жить по-другому, мы не знаем. Поэтому отход от привычной модели связан с большим количеством стресса, пока полностью не будет освоена новая модель. Будет непривычно, дискомфортно, захочется сдаться, все бросить и вернуться к устоявшейся жизни.

У меня тоже был такой переходный период. Я думал: «Зачем мне все это надо?» У меня ничего не получалось, и я был близок к тому, чтобы плюнуть на все и начать искать обычную работу. Но поскольку к тому моменту у меня уже были хорошие результаты и некоторая доля известности, мои запросы были немного выше. И когда мне нужно было идти на собеседование, я спросил себя: «Чего я хочу на самом деле?» И сам себе ответил: «Я хочу заниматься любимым делом, от которого буду получать удовольствие. Так какого черта я отступаю от этой цели?»

Как избавиться от лени?

Лень возникает, когда фокус внимания направлен либо на множество задач/дел, либо на что-то ненужное. Лень заниматься спортом? Начни думать только о спорте: читать книги, смотреть фильмы, скачивать приложения, ходить в фитнес-клуб. Начав думать только о спорте, ты начнешь им заниматься. Начав заниматься, со временем начнешь получать удовольствие, и остановиться будет трудно. Лень пройдет, но появится лень в других делах. Все дело во внимании.

Нужно ли быть честным по жизни?

Я не смогу точно сказать, да или нет, но посоветую посмотреть фильм 1969 года «Серафино», где главную роль исполнил известный итальянский актер и певец Адриано Челентано. В нем ты найдешь ответ на свой вопрос.

Я считаю, что быть экспертом – это своего рода игра «Я – Бог», который только и думает, как всех превзойти, как над всеми доминировать. Нужно быть нормальным человеком!!!

Отчасти ты правильно считаешь, и называется это властолюбием. Отрицая такое проявление характера, ты мне подсказываешь, что для тебя наиболее свойственно противоположное проявление – покорность. Покорные люди чувствуют себя комфортно только в том случае, когда выполняют приказ. Им нужны правила и законы, установленные другими людьми. Догадайся, какими? Я не отношусь плохо к властолюбивой роли в жизни и могу с уверенностью сказать, что она очень хорошо помогает в продвижении, как в деловой, так и в общественной сфере. Альфред Адлер писал:

Властолюбивая роль может оказаться в некоторой степени полезной, если она не сопровождается чрезмерной агрессией и враждебностью. Люди, выступающие в этой роли, добиваются таких мест, на которых требуются командиры и управляющие. В смутные времена, например в эпоху революций, подобные характеры выходят на авансцену – и вполне

понятно почему: они имеют нужную манеру держаться, соответствующие социальные установки и желания, а также, как правило, необходимую подготовку для того, чтобы взять на себя роль вождя

Властолюбие – это не отклонение от нормы, как и покорность. Но тебя я могу утешить тем, что наша жизнь связана с неким напряжением и потребностью постоянно доказывать всем, что мы номер 1. И по секрету скажу, что никто из нас не будет мириться с тем, что он номер 2 или номер 3. Кто номер 2 в маркетинге, продажах, переговорах? Кто номер 2 в системном развитии личности, бизнеса? Никому из нас не нравится входить в ТОП-10 лучших экспертов, если не занимать первую позицию в этом списке. Если ты услышишь, что кто-то из публичных людей говорит, что он не хочет быть лучше других, сильнее, умнее, не хочет быть первым, то знай: это полная чушь! Только номер 1!

И, кстати, мы боимся смерти больше, чем вы, так как нам есть что терять – статус.

Вот такая у нас постоянная битва. И порой совершенно ненужная и глупая, если смотреть со стороны.

Жизнь – это миг. Ее нельзя прожить сначала на черновике, а потом переписать на беловик.

Антон Чехов

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.