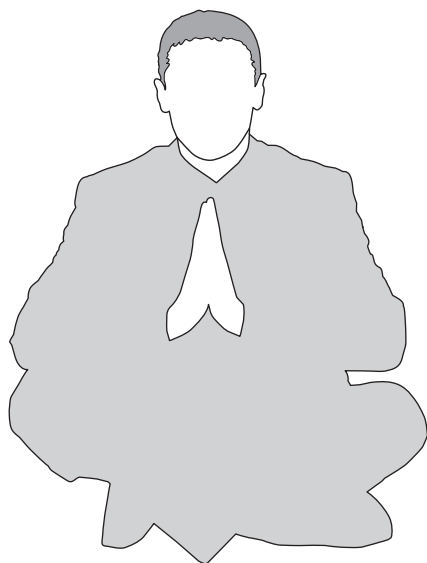


Часть II. Быстрый путь наверх

Атрибуты гуру, которые должны быть у вас



Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Краткий план действий

Даже если вы входите в свою тему абсолютно с нуля, модель самопродвижения, о которой вы узнаете в этой книге, все равно будет работать отлично. А если у вас уже есть какие-то результаты — вам будет немного проще.

Итак, вот основные атрибуты гуру, о которых мы будем говорить:

1. *Внутренняя подготовка* (психологическая готовность стать гуру). Необходимо выработать правильные принципы, которые позволят вам позиционировать себя как эксперта № 1.
2. *Ниша*. Вам предстоит выбрать сферу, в которой вы собираетесь стать гуру.
3. *Сертификаты и дипломы*. Вы узнаете, как максимально эффективно для себя использовать членство в ассоциациях, различные сертификаты, дипломы и другие атрибуты успеха, принятые в обществе.
4. *Сайт, блог*. Вы узнаете, что должно быть на вашем сайте и зачем он вообще нужен.
5. *Связь с «базой»*. Вы узнаете, зачем на самом деле нужны e-mail-рассылки и как их использовать.
6. *Выступления*. Один из самых важных атрибутов гуру — это публичные выступления. Мы расскажем, где выступать, как выступать, как продавать во время живых выступлений и многое другое.
7. *Инфопродукты*. В соответствующей главе вы узнаете, как создать пассивный источник дохода с помощью инфопродуктов.

8. *Партнеры.* Для быстрого роста вам понадобятся партнеры. Вы узнаете, где их брать, что им предлагать и какие формы сотрудничества существуют.
9. *Публикации: газеты, журналы.* Напечатать свои статьи в журнале довольно просто. Мы поделимся своим опытом, и у вас обязательно получится.
10. *Книги.* Это один из самых важных атрибутов гуру. Мы расскажем вам, как написать книгу буквально за 2–3 недели, и разрушим представления о том, что написание книги — это дело всей жизни.
11. *Участие в радио-, ТВ-программах.* Считается, что попасть туда очень сложно. Но это не так. Следуйте нашим рекомендациям — и очень скоро вы сможете похвастаться записями передач со своим участием.
12. *Интервью.* Неочевидный инструмент самопродвижения, который обязательно нужно использовать.
13. *Ваши учителя.* Авторитет ваших учителей мы используем для вашего продвижения. Как вы понимаете, речь пойдет не о школьных учителях, а о гуру, которые имеют влияние на вашу целевую аудиторию.
14. *Сарафанный маркетинг.* Это не совсем атрибут. Скорее это процесс, который необходимо контролировать каждому, кто хочет стать гуру. Мы поделимся несколькими советами, которые позволят вызывать бурные обсуждения ваших действий. Люди начнут говорить о вас.
15. *Личные подвиги.* Вам предстоит поставить себе по-настоящему непростые цели и достичь их в сжатые сроки.
16. *Путешествия.* Вы когда-нибудь обращали внимание на то, с каким интересом люди следят за жизнью звезд? Путешествия — это самый простой способ привлечь

внимание к своей персоне и сделать так, чтобы ваша аудитория наблюдала за вами как за героем любимого телесериала.

17. *Личная история (легенда)*. Вы научитесь составлять красивые (и при этом правдивые) истории, которые повысят вашу ценность в глазах клиентов.

А теперь обо всем по порядку.

Психология становления гуру

Все, что происходит в нашей жизни, — это прямое отражение того, что заложено у нас в голове.

Вы бы не читали эти строки, если бы у вас уже были правильные убеждения по поводу гуризма и вы точно знали, что нужно делать. Вы бы уже написали книгу, подобную этой, или придумали бы что-нибудь еще.

Если бы вы были внутренне готовы стать гуру, вы бы им уже стали.

Это неприятно осознавать, но это так.

Прежде чем мы расскажем, как писать книги, выступать и использовать другие инструменты продвижения, давайте немного поработаем над вашими убеждениями. Над вашей самоидентификацией.

Для того чтобы стать гуру, необходим своеобразный щелчок в голове. В какой-то момент у вас должно появиться осознание того, что вы эксперт. Вы должны поверить в это. Потому что если не поверите вы, то клиенты тем более не поверят.

Самоидентификация

Никто не назначит вас экспертом, кроме вас самих. И когда наступит этот момент, определяете только вы.

Чтобы естественно ощущать себя в роли гуру, кому-то необходимо пройти несколько тренингов, кому-то достаточно одной фразы, услышанной от случайного человека, а некоторым нужно перечитать все книги и накопить знания.

У каждого свой путь. Но постарайтесь ускорить этот процесс.

Попробуйте сказать вслух: «Я эксперт в области...» и назовите свою сферу деятельности. Насколько естественно у вас это получается? Если у вас есть сомнения, то это почувствуете не только вы, но и ваши клиенты.

Рекомендуем для поднятия своей самооценки каждый вечер выполнять простое упражнение — записывайте пять вещей, которые были сделаны хорошо в течение дня. Это необязательно должно быть что-то очень значительное. Возможно, вы удачно поговорили с нужным человеком или написали хорошую статью на сайт — записывайте эти достижения в свой блокнот. Зачем это нужно делать? Мы склонны очень быстро забывать свои достижения и слишком большое значение придавать редким неудачам. Вам нужно фиксировать свои успехи на бумаге, иначе они забываются и обесцениваются.

Когда у вас есть деньги и все хорошо — вы улыбаетесь. Как только хоть что-то идет не так (наступили на ногу, повысили голос, нахамили в метро) — ваш заряд позитива куда-то улетучивается. Это сказывается и на вашей профессиональной деятельности. Записывая свои успехи, вы планомерно повышаете собственную самооценку. Вы учитесь концентрироваться на позитивных моментах. Открыв через месяц свой блокнот, вы увидите, как много вы сделали. Это будет укреплять вашу уверенность как эксперта. И мелкие неудачи вас уже не сломают.

Вы должны осознавать свою уникальность и свое соответствие статусу, который хотите получить. У вас должно быть ощущение, что именно вы достойны успеха.

«Be a Wizard but Beware of Wizards»¹

Когда вы поймете, как работают инструменты самопродвижения, вы начнете замечать, что все гуру — обычные люди. Это не супермены. Не нужно преувеличивать их значимость.

Они тоже надевают маску, когда появляются на публике или перед клиентами. Мы склонны переоценивать других людей и недооценивать самих себя. Инструменты продвижения, о которых мы рассказываем, позволяют создать вокруг любого человека такой образ, такой антураж, что человек кажется каким-то особенным. Ты смотришь на него и думаешь, что он по-особенному талантлив или больше всех знает. Но это не так! Да, эти люди выделяются на общем фоне. В большинстве случаев они являются превосходными специалистами. Но они не боги. Вы можете добиться таких же и даже бóльших результатов.

¹ «Будьте волшебником, но сторонитесь других волшебников» (Дэн Кеннеди).

Внутренние ограничения

Каждый из нас имеет внутренние ограничения, заданные рамками комфорта. Чем шире ваши рамки, тем более высоких целей вы способны достигать. Но как расширить свои внутренние возможности и избавиться от ограничений?

Для начала осознайте их. Невозможно решить задачу, которую вы не можете сформулировать.

Давайте рассмотрим основные ограничивающие убеждения, которые мешают вам стать гуру.

«Не надо высовываться»

Одно из самых сильных ограничений, которое внушается многим с детства, можно описать примерно так: *«Не надо высовываться. Делай тихо, спокойно свое дело и живи, как все нормальные люди»*.

Вы когда-нибудь замечали, что любая смелая инициатива обычно встречает массу критики со стороны обывателей?

Многие, кто начинал свой бизнес, получали негативную оценку своей деятельности даже от родственников.

Большинство окружающих не хотят, чтобы вы менялись. Они пытаются защитить себя от ваших изменений. Одни боятся, что вы будете по-другому к ним относиться, а другие просто завидуют вашим успехам.

Вы должны быть готовы к смелым, ярким поступкам. Все гуру — фигуры довольно заметные.

Страх перемен

Рост и развитие всегда сопровождаются множеством перемен. Вам придется сильно меняться внутренне. И каждый раз вам сознательно придется расширять рамки комфорта, делая шаг в неизвестность. Порой бывает страшно. Но это необходимо.

Будьте готовы к тому, что даже близкие люди не всегда будут вас понимать. Как мы уже заметили, люди болезненно реагируют, когда кто-то рядом начинает быстро развиваться, делать что-то непривычное и непонятное для них.

Страх оценки

У многих людей есть страх оценки. Они боятся глупо выглядеть в чужих глазах. Они думают, что не так талантливы и умны, как другие. Каждую секунду они контролируют себя: «Все ли правильно я делаю?», «Не выгляжу ли я смешно?», «Не сказал ли я какую-нибудь глупость?», «А вдруг им не понравится?»

Степень страха оценки может быть разной. Но если вы заметили в себе нечто подобное, то нужно с этим разобраться. Зависимость от чужого мнения не поможет вам стать гуру.

Страх публичных выступлений — это результат страха оценки.

Есть теория, что подобные страхи возвращаются в нас в школе и институте. Нам ставят оценки за выполнение различных работ. С одной стороны, это мотивирует работать лучше. Но есть и другая сторона. Если вы получали