

ЛЮБОВЬ  
ГАДЫМБА

НАТАЛЬЯ  
ПОКАТИЛОВА



# КАК ЗАРАБОТАТЬ В ИНТЕРНЕТЕ

на консультациях и тренингах

Поиск

Мне повезет!



ВОСТРЕБОВАННЫЙ  
ЭКСПЕРТ

**Любовь Гадымба**  
**Наталья Покатилова**  
**Как заработать в Интернете**  
**на консультациях и тренингах.**  
**Востребованный эксперт**  
**Серия «Бизнес в Инстаграме»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=48851166](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48851166)*

*Как заработать в Интернете. Востребованный эксперт: АСТ; Москва;  
2019*

*ISBN 978-5-17-117594-8*

### **Аннотация**

Почему некоторые женские консультанты, тренеры, коучи, психологи становятся популярными, известными в своих нишах экспертами, зарабатывая достойные деньги, занимаясь любимым делом, а другие – и их большинство – работают «за чай», получают низкие доходы, вынуждены работать на нелюбимой работе и оставаться «в тени», несмотря на свой опыт, знания и практику? Вы обязательно найдете ответы на этот и многие другие вопросы в книге «Как заработать в Интернете: на тренингах и консультациях». Любовь Гадымба совместно с Натальей Покатиловой постарались не только максимально ответить на вопросы продаж и продвижения, но и затронули

основные барьеры, страхи, ловушки, убеждения, мешающие представителям помогающих профессий «выйти из сумрака» и создать входящий поток клиентов, чтобы получать достойные доходы, занимаясь любимым делом. Когда вы закончите читать книгу, у вас на руках будет не только четкий план маркетинговых действий для запуска услуг и продуктов, но и список личных задач по внутренней работе над собой. Поэтому верьте в себя, присоединяйтесь и учитесь.

# Содержание

Наталья Покатилова. Вступление	6
Любовь Гадымба. Вступление	12
Глава 1. Время перехода	22
Загляните в глаза страхам	24
Страх некомпетентности	28
Страх не привести клиента к результату	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

**Наталья Покатилова,  
Любовь Гадымба  
Как заработать  
в Интернете.  
Востребованный эксперт**

© Покатилова Н., Гадымба Л., текст

© ООО «Издательство АСТ»

# Наталья Покатилова. Вступление

Быть востребованным экспертом – это постоянное ощущение наполненности, море энергии, удовлетворение от того, что несешь свет стольким людям. Кайф от того, что ты нужен Миру. Появляется много творчества и желания создавать что-то новое.

Самое главное ощущение, которое ты испытываешь, став востребованным экспертом, – это ощущение нужности и полезности, которое позволяет забывать обо всем: уходят тревоги, что тебя не купят, что ты останешься без денег, что ты не сможешь отстроиться от конкурентов, что тебя обойдет кто-то более умный и активный, что нужно срочно что-то делать, потому что рынок развивается, а ты находишься в стагнации. Это все уходит, и появляется ощущение своей целостности, своей востребованности.

Ты номер один, ты живешь и работаешь по своим правилам, ты зарабатываешь огромные деньги по сравнению с коллегами и конкурентами, легко получаешь новых платежеспособных клиентов, назначаешь высокую стоимость своих услуг. Тебе завидуют и тобою восхищаются. Люди приходят сами и приводят с собой знакомых. Тебя ищут в социальных сетях, на просторах Интернета. Ты выбираешь, с кем ты хочешь работать, а с кем нет.

Ты все меньше вкладываешь ресурсов, но при этом твои

доходы только растут. Появляются те, кто готов помочь с твоим продвижением и продажами. И, если ты начинала свой путь, занимая какую-то узкую нишу, то заслужив признание и став востребованным экспертом, проще перейти в более широкую нишу.

Уходит напряжение, страхи, ощущение нереализованности, и ты начинаешь легко создавать, придавая своему внутреннему содержанию форму и выдавая его вовне. Ты чувствуешь любовь всего Мира, потому что ты такой, какой ты есть, такая, какая ты есть, ты даешь Миру свое знание, навыки, умения, энергию и Мир говорит тебе: «Да, ты классная, нам это нужно, ты важна, ты нужна, ты все делаешь правильно... А расскажи еще вот это, и это». И кажется, люди начинают думать, что ты знаешь все, обращаясь к тебе по любому поводу. Люди идут за тобой, нуждаются в тебе, в твоих знаниях, в твоей поддержке и наставничестве. У тебя появляются последователи, фанаты и обожатели.

Это время выхода из тени и перехода в свет, когда тебя увидели, заметили, начали признавать, захотели и покупают, очень классное. На твоём пути безусловно много страхов, что жизнь изменится, что ты уже не будешь такой, какая ты сейчас. Тебе важно адаптироваться к тому, что каждый раз будут всплывать все новые и новые страхи. И это тоже классно. Потому что в их преодолении наш рост, наше развитие, наши изменения. Тебе важно поработать с этими страхами, иначе ты как появилась, так и вернешься обрат-

но «в тень», подсознание делает свою работу. Обязательно прислушивайся к себе на этом пути, проживай все, что тебе мешает, – впереди большая внутренняя трансформация. И когда ты наконец-то делаешь что-то для себя новое, видишь результат, ты гордишься собой, ты доверяешь себе и разрешаешь себе то, что не позволяла ранее. И твоя самооценка растет.

И теперь тебе сложно свернуть со своего пути. Ты ближе к себе в этот момент. К себе, которой ты всегда себя видела. К себе, которой ты всегда мечтала стать.

У тебя появляются деньги, средства, которые ты можешь вложить в себя и в свой проект. Ты можешь покупать ресурсы, привлекать исполнителей подороже. Можешь масштабировать свои проекты. Это дает ощущение стабильности, надежности и устойчивости. Чувство, что никуда это не уйдет, никуда не денется.

Стабильность, защищенность – ключевые понятия, когда у тебя сформирован спрос. Ты позволяешь себе что-то, чего ты желала, но раньше не могла себе позволить. Ты путешествуешь, можешь купить себе машину получше, одежду подороже, другой образ жизни – более дорогой и статусный, более комфортный для тебя.

Тебе не нужно задаваться вопросом: «Где брать клиентов?», потому что у тебя уже выстроилась очередь на месяцы вперед. И ты уже можешь выбирать, с кем ты готова работать, а с кем нет. И твой фокус сосредотачивается на качестве ра-

боты, ты не отвлекаешься на вопросы продаж и продвижения. Тебе уже не нужно быть трудоголиком и надрываться. Ты делаешь необходимый минимум шагов, чтобы поддерживать этот механизм. И ты можешь обратить фокус внимания на свою собственную жизнь: на себя, на свой рост, на свой быт, на свои отношения.

Я начинала 25 лет назад как консультант, психолог, психотерапевт. Все время думала о себе, что я очень «камерная», что никаких групп, никаких тренингов, что мне нужен кабинет, закрытая дверь, уютное кресло, приглушенный свет, разговоры тет-а-тет. И так десять лет от звонка до звонка. Пока я не осознала, что не могу заболеть, не могу поехать отдохнуть, не могу поехать рожать, потому что у меня нет никакого дохода. Я не могу выключиться ни на секунду, у меня каждую неделю минимум десять консультаций. И тогда пришло понимание, что нужно что-то другое, другая форма работы. И первое, что пришло в голову, – это открыть центр. Открыла. У меня была тренер женских практик, которая начала капризничать. Она провела один тренинг, а потом у нее началось: шумно, дует, подушки нет, клиенты не те. Проведу-ка я сама следующий тренинг, подумала я, потому что у меня нет ресурсов удовлетворить ее запросы. И я пошла «в народ». Не в онлайн, тогда его еще не было, а к живым людям. Я очень боялась агрессии, которая будет направлена на меня. И это было для меня самое страшное в этих публичных выступлениях. И когда я этот тренинг провела, я вспом-

нила, как я училась водить машину. И постепенно у меня нарабатывался навык публичных выступлений, я перестала бояться выходить к людям. А примерно через пять лет ведения тренингов мне начали говорить, что у меня какой-то «неуклонный» голос, что я трогаю людей за живое. То есть я росла над собой, постоянно развивалась. Но тогда не было такого спроса, как сейчас. А сейчас он колоссальный. Уже 20 % продвинутого населения понимают, что, если есть проблемы и нужна помощь, то нужно идти к психологу или на тренинги.

Выход «из тени» в востребованность – это трамплин. Когда ты абсолютно в контакте с собой, со своим предназначением, со своими талантами, навыками, со своей экспертностью, и ты идешь дальше. Рискуя, открывая что-то новое для себя и для тех, кто идет за тобой и рядом с тобой, познавая что-то новое. И никто не может тебя остановить, потому что то, что ты делаешь, нужно Миру. И ты получаешь этому подтверждение не только в деньгах. Ты можешь реализовывать свои мечты. У тебя появляются ресурсы для дальнейшей эволюции на более качественном уровне. Твои приобретения тебя питают, они приносят новые впечатления, это развивает тебя как личность. Это бесконечный процесс и это, наверное, самое вкусное. Вот что я ощутила, став востребованным экспертом.

И я очень вам желаю, во-первых, верить в себя, во-вторых, не сдаваться, когда будет тяжело. А тяжело будет. Но когда

вы пройдете через это тяжело, вы поймете, ради чего вы это все затевали, и какое это удовольствие, когда ты востребован, когда аудитория встает и говорит: «Сделай нам, пожалуйста, новый тренинг, еще один, мы же уже месяц тебя не видели!» Представляете, какое это счастье? Поэтому верьте в себя, присоединяйтесь и учитесь.

# Любовь Гадымба. Вступление

Запустить свой «помогающий» бизнес и достойно на нем зарабатывать с каждым днем становится все сложнее, потому что количество игроков на этом рынке неумолимо растет. Пропорционально росту экспертов увеличивается и число деятелей, готовых привести вас быстро «в миллионные доходы без вложений». Участие в вебинарах, тренингах, консультациях, коучинге «под ключ», работа с непрофессиональными исполнителями в очередной раз приводят в тупик и заставляют опускать руки. И по-прежнему остаются актуальными вопросы:

Как обеспечить платежеспособный поток клиентов на консультации, тренинги, коучинг даже с полного нуля в самые короткие сроки, если вы далеки от маркетинга и технических инструментов?

Как масштабировать свои услуги, выйти на достойный уровень дохода, стать востребованным экспертом в своей нише, четко осознавать свою ценность и не сомневаться в своих возможностях?

Почему некоторые женские консультанты, тренеры, коучи, психологи становятся популярными, известными в своих нишах экспертами, зарабатывая достойные деньги, занимаясь любимым делом, а другие – и их большинство – работают «за чай», получают низкие доходы, вынуждены рабо-

тать на нелюбимой работе и оставаться «в тени», несмотря на свой опыт, знания и практику?

Вы обязательно найдете ответы на эти и многие другие вопросы в этой книге. И я поздравляю вас, потому что сегодня вы сделали первый шаг, чтобы встретиться со своим новым состоянием – востребованного, успешного эксперта, который перестанет задаваться вопросами, перечисленными выше.

Давайте сразу договоримся о двух важных терминах (состояниях), которые мы часто будем использовать в этой книге:

1. Теневой эксперт – ваша точка А.
2. Востребованный эксперт – ваша точка Б.

К **теневым экспертам** я отношу более 95 процентов представителей помогающих профессий, независимо от того, как давно они оказывают свои услуги: 5–10–20–30 лет или только получили диплом о высшем психологическом образовании или сертификат коуча или тренера.

Это люди, которые испытывают постоянную тревогу, бесконечно задаваясь вопросами: «Где брать клиентов?», «Почему не получается?», «С чего начать?», «Что делать дальше?», «Кто это все сделает?» – и каждый новый платный клиент для них – праздник. Количество клиентов, которые купят их услуги, непрогнозируемое, непредсказуемое и часто – дело случая.

Их нет на рынке, они незаметны для большей части своей целевой аудитории, хотя у них есть опыт, знания и практика. И именно для них в первую очередь написана эта книга.

С чем приходят ко мне такие эксперты? Какие вопросы они задают и какие задачи перед собой ставят? Сотни подобных обращений сводятся к следующему:

- «зарабатываю копейки, доход низкий, бывает, что его совсем нет»,
- «накопился багаж знаний, большой практический опыт, но часто приходится работать бесплатно, потому что клиенты не готовы платить, а конкуренция очень высокая»,
- «нет потока клиентов, они то есть, то нет, работаю чаще за результат или за отзыв, потому что не понимаю, как продвигать и продавать свои услуги, мне кажется, что заработать в моем направлении нереально и нужны большие вложения»,
- «доход нестабилен, предсказать доходы невозможно, сафланное радио практически не работает»,
- «я только начинаю свой путь и не понимаю, что нужно сделать, чтобы хоть что-то заработать, как отстроиться, как выделиться, как не потерять вложения»,
- «хочу проводить тренинги, запустить свою онлайн-школу, но совсем не понимаю, с чего начать».

Ко второму состоянию – **востребованного эксперта** – я отношу менее пяти процентов представителей помогающих

профессий, которых можно назвать высокооплачиваемыми и востребованными, которые имеют узнаваемое имя в своей нише, постоянно находятся на виду, ими восхищаются, им завидуют, их имя передают из уста в уста, на их консультации выстраиваются очереди, они собирают залы на свои тренинги, у них стабильный доход, их бизнес растет и начинает работать без них, они много путешествуют, позволяют себе больше, они умеют монетизировать свои навыки и знания, занимаясь любимым делом.

У них есть команда, последователи, они пишут книги, создают тренинги. Консультирование в их линейке продуктов – это вишенка на большом торте, которая кажется лакомым кусочком для их клиентов, готовых за личную работу с ними заплатить любую сумму денег.

Есть промежуточное состояние, в котором пребывают эксперты, вышедшие на определенный уровень дохода, о котором новички пока только мечтают. Но они также не удовлетворены положением дел, потому что уперлись в некий ограничивающий потолок в 100–300 тысяч рублей, не дающий им двигаться дальше. Их я также отнесу к теневым из-за схожести барьеров, убеждений, мышления. Но эти люди уже гораздо ближе к своей мечте, чем им сейчас кажется.

**Теневое состояние – это ваша точка А, а востребованное – точка Б. После прочтения книги у вас должен ясно сложиться в голове некий пазл, четкий план пе-**

**рехода из одного состояния в другое, последовательность шагов и действий, которые необходимо совершить, чтобы оказаться в желаемой точке Б.**

Эта книга – ваш маяк на пути к мечте. Своего рода инструкция к действиям. Ее нельзя читать в метро, в самолете, в поезде. Это полноценный учебник с практической теорией и домашними заданиями. Эти данные не высосаны из пальца, а взяты из практики работы с реальными клиентами и проектами.

Но хочу предупредить. Эта книга про правду. Никаких обещаний быстрых результатов и крутых взлетов. Результаты у всех разные и зависят в первую очередь от вас. Я могу только замотивировать на правильные действия, добавить решимости и веры в себя, в собственную ценность, помочь раскрыться потенциалу, который подавляется из-за сомнений и страхов.

В книге вы увидите честный взгляд с трех сторон:

1. Уже состоявшегося востребованного и высокооплачиваемого тренера, эксперта, психолога, автора популярных тренингов для женщин, автора книг-бестселлеров, которые запоем читают тысячи девушек по всему миру, передавая ее имя из уст в уста.

2. Эксперта, который только начал свой путь с полного нуля. Это скорее собирательный образ, основанный на реальной практике общения с представителями помогающих профессий, которые только начинают свое продвижение.

3. Маркетолога, инфопродюсера, тренера, коуча, знающего всю «кухню» продвижения изнутри. Он помогает создавать, упаковывать и продвигать дорогие продукты в тренерском, консультационном и коучинговом бизнесе даже с полного нуля. И он делает всю практическую работу по продвижению своими руками.

Когда я оглядываюсь на пройденный путь, то думаю о том, как же все на самом деле было просто.

**Сложно было сделать первый шаг. Но стоит только решиться, позволить и разрешить себе, перестать создавать препятствия из сомнений и страхов, как мы перестаем жить в тени человека, которым мечтаем стать. Мы им становимся.**

И кайфуем от того, что у нас получается, без сожалений о прошлом и страха перед будущим, наслаждаясь настоящим.

Кто-то после прочтения книги составит и реализует четкий план действий, открыв в себе неисчерпаемый источник энергии, мотивации, вдохновения, что поможет ему стать из-

вестным экспертом в помогающих профессиях в максимально короткий срок.

Кто-то дочитает книгу до конца, восхитится, согласится со всем написанным, начнет рекомендовать книгу своим знакомым (за что вам моя искренняя благодарность), пометчает, но не сделает ничего из описанного в книге.

Кто-то бросит читать уже на первых страницах – не все готовы совершать новые важные действия и не все готовы к новому для них состоянию.

После прочтения книги вы останетесь один на один со своим выбором, главным и важным выбором в вашей жизни: начать этот путь или остаться в точке А. Если вы выберете первый вариант и пойдете в осознанное осуществление своей мечты, ваш путь, несомненно, будет нелегким, но невероятно творческим и интересным.

**Это ваш выбор, который останется только за вами.** Я лишь приоткрою завесу того, что вас ждет на пути перехода из одного состояния в другое.

Я не претендую на то, что эта книга – единственный способ удовлетворить ваш запрос, как стать востребованным экспертом. Есть много других вариантов продвижения и продаж помогающих услуг, и вы вправе выбрать себе других наставников. Но я лично не нашла ничего, что бы так ясно и четко доносило всю суть помогающего бизнеса простыми словами, терминами и примерами, которые будут понятны

даже человеку, очень далекому от маркетинга и продаж.

Кроме того, у каждого свой багаж знаний и опыта, как удачного, так и неудачного. У каждого свой уровень решимости, уверенности в себе, готовности рисковать и брать на себя ответственность. Совместно с Натальей Покатиловой мы постарались не только максимально осветить вопросы продаж и продвижения, но и затронули основные барьеры, страхи, ловушки, убеждения, мешающие представителям помогающих профессий «выйти из сумрака» и создать входящий поток клиентов, чтобы получать достойные доходы, занимаясь любимым делом.

Когда вы закончите читать нашу книгу, у вас на руках будет не только четкий план маркетинговых действий для запуска своих услуг и продуктов, но и список своих личных задач по внутренней работе над собой. Потому что новые результаты – это последствия нашего роста, наших изменений, нашей трансформации, влияющих на наши выборы, решения, шаги. И для перехода из теневого состояния в востребованное в первую очередь нам с вами важно начать наблюдать за собой на каждом новом для нас этапе: что нам мешает, чего мы боимся, какие убеждения и рамки не дают нам сдвинуться с места или изменить результаты нашей работы.

И мой первый важный совет – возьмите карандаш или ручку. Предлагаю записывать или подчеркивать все, что покажется вам интересным, важным, значимым. Отмечайте все, к чему вам захочется вернуться. А вернуться обязательно.

но захочется, потому что именно сегодня и именно сейчас начинается ваш путь из точки 0 в точку, о которой вы мечтаете.

Чтобы несколько часов вашей жизни, которые вы посвятите прочтению этой книги, не прошли даром и принесли вам не только удовольствие, но и пользу, я буду давать вам задания, которые станут основой вашего перехода в состояние востребованного эксперта. И прямо сейчас вас ждет первое задание, в котором я предлагаю вам немного помечтать и написать, что для вас лично означает «быть востребованным экспертом» и зачем вам это?

Именно в вашем ответе кроется ваша мотивация, ваш «бензин», ваша страсть – то, что поможет вам сделать ту часть работы на пути к вашей востребованности, известности, высоким доходам, которую вам делать очень не хочется. Найдите свою мотивацию прямо сейчас, выполнив первое задание на пути к исполнению вашей мечты.

## **ЗАДАНИЕ**

**Зачем вам быть востребованным экспертом? Что вы получите, став им: ресурсы материальные, физические, эмоциональные? Опишите свою мечту, свое видение максимально подробно. Так, чтобы вы сами прочувствовали это состояние и захотели в нем ока-**



# Глава 1. Время перехода

Сколько времени занимает процесс перехода из одного состояния в другое? От чего зависит его скорость? Какие ресурсы необходимы и сколько денег придется вложить на старте? На что важно обратить внимание, на чем сфокусироваться? Какими качествами и навыками должен обладать эксперт, чтобы стать востребованным и высокооплачиваемым? Когда и с чего лучше всего начать? У всех ли получается стать востребованным и высокооплачиваемым экспертом?

Я глубоко убеждена, что стать известным, успешным и состоятельным экспертом может любой человек, независимо от того, в какой семье он родился, какой путь прошел и какое образование получил. Своими знаниями, своим потенциалом можно зарабатывать столько, сколько мы сами пожелаем.

Все, что нас сдерживает, – это наши собственные рамки и ограничения, в которые мы себя загнали. Именно мы, а не общество, родители и внешние обстоятельства, как я сама убеждала себя очень много лет. Наши результаты, место, в котором мы сейчас находимся, жизнь, которой мы живем, отношения, которые мы создаем, во сколько мы просыпаемся утром, сколько часов работаем, насколько любимым де-

лом занимаемся – это последствия только наших решений и выбора. И находимся мы там, где мы есть, только потому, что сами для себя это выбрали, сами себе это разрешили и позволили.

И если нам хочется это изменить, то стоит на время прекратить свои внутренние монологи и поставить точку. Сделать что-то, что не даст нам возможности вернуться назад. Это будет точка невозврата. Чем раньше ее поставить, тем быстрее начнется наше время перехода, тем быстрее мы окажемся там, где мечтаем оказаться.

# Загляните в глаза страхам

Время перехода в состояние востребованного эксперта состоит из действий, направленных на продвижение, создание узнаваемости и спроса. Здесь вы вытаскиваете из головы все, что знаете о себе, и облекаете это в форму, делаете себя узнаваемым. Ваши способности, ваши ценности, ваши идеи уже не только ваши. Здесь важен выход из тени на максимально возможную аудиторию. Здесь важна публичность. А это пугает больше всего.

Как только мы делаем шаг в неизвестность, шаг навстречу своей мечте, мы заглядываем в мир своих страхов, комплексов, неуверенности, убеждений, сомнений.

Прежде чем переходить к маркетинговой составляющей, к плану выхода из тени, мы коснемся вашего мышления, ограничивающих его рамок, предубеждений, страхов и неверных моделей поведения.

У каждого человека своя скорость, свой уровень решимости, выносливости и готовности быть тем, кем он хочет быть. Большинство не до конца осознает свой потенциал, не умеет его использовать, не в состоянии выбрать для себя лучший и более достойный путь в жизни. Многие из нас чего-то хотят, но считают это невозможным, недостижимым, не верят в себя, в то, что заслуживают большего и имеют на это полное право. Каковы бы ни были жизненные обстоятельства каж-

дого человека, мы все испытываем страх. Но он не должен мешать нам получать то, что мы хотим.

И важно в первую очередь осознать и принять следующее:

**Если мы умеем помогать другим в решении их проблем, если у нас есть определенные навыки, знания, умения, опыт и желание этим делиться, мы имеем полное право брать за это достойную оплату. И наши услуги могут стоить дорого. Но для начала нужно самим в это поверить. Поверить, что мы этого достойны.**

Техническая задача маркетинга – создать инструменты, которые помогут вам донести до ваших потенциальных клиентов, что ваши услуги того стоят: через максимально возможные точки касания с целевой аудиторией, через социальные сети, через тексты ваших постов, через видеоконтент и онлайн-трансляции, через рекламу, через разного рода подписные и продающие страницы, о которых мы обязательно будем говорить в нашей книге.

**А ваша личная и самая важная задача на первом этапе – найти это достоинство в себе, поверить в себя, разрешить себе стать востребованным экспертом и перестать сомневаться в том, что вы этого заслуживаете. Иначе не стоит начинать.**

Вся наша безрезультативная имитация бурной деятельности, все наше топтание на месте, все наши потолки и невидимые стены вызваны в первую очередь страхом от незнания и непонимания того, что будет дальше. От нашей неуверенности в том, что у нас получится. Я называю это страхами на пути к большим мечтам:

- Я не справлюсь. У меня не получится. Мне нужна уверенность.
- Мне не хватает поддержки, мотивации и веры в себя.
- Каждый день кормлю себя обещаниями, что начну завтра, но постоянно откладываю на потом.
- Я боюсь продавать и ставить высокую цену за свои услуги, не верю, что люди будут у меня покупать.
- Я боюсь и не умею продавать. Продажи – это не мое.
- Не хватает экспертности. Нет отзывов. Не смогу дать результат.
- Другие знают больше. И вообще об этом кто только не говорит, кто только этому уже не учит, столько информации разной уже есть.
- После очередной неудачной попытки падает самооценка.
- Технические вопросы – это самый большой страх, так страшно, что не хватает воздуха.
- Мне придется многое поменять в своей жизни и много работать.

- Я пока не готова на большее. Мне уже поздно что-то начинать.

Но любое начинание, будь то покупка квартиры, рождение ребенка, выбор будущей профессии или **начало своего бизнеса – это риск, это неизвестность, это постоянные сомнения, получится или не получится, это своего рода прыжок в никуда. Но в этом и наш рост, наши результаты, наши ресурсы, наши изменения, наша финансовая сила, наша энергия, наша уверенность в себе и признание нас другими.**

Когда мы боимся, мы чувствуем себя очень неуверенными и позволяем страху отнимать у нас силы и ресурсы, и мы просто топчемся на месте.

Любой человек в состоянии справиться со своими страхами. Ведь кроме страха у нас есть и внутренняя сила. Все, что нужно сделать, – это поверить в свои способности преодолеть все на своем пути. Просто мечтайте, ставьте цель и делайте, не отвлекаясь на сомнения и страхи. **Сфокусируйтесь на действиях. Не позволяйте неуверенности запрещать вам то, чего вы хотите от жизни, имея на это полное право.**

Давайте пройдемся по самым распространенным страхам, которые испытывает человек, когда начинает реализацию своего потенциала в помогающем бизнесе, когда задумывается о монетизации своего любимого дела, когда находится

на стадии принятия решения о выходе из тени.

## Страх некомпетентности

Этот страх вызывает у нас «синдром самозванца», из-за чего мы уходим в постоянное обучение: *«еще пару дипломов, еще пару-тройку тренингов, десяток книг, 100 бесплатных консультаций и я стану более умной и востребованной, у меня появится уверенность, вот тогда я обязательно начну, вот тогда меня обязательно будут покупать»*.

И продолжаем бесконечно учиться, копить знания и пухнуть постепенно от их количества, чахнуть на ними, как кощей над золотом. Это наше «хочу» – хочу стать крутым экспертом, хочу знать и уметь больше, чем другие, тогда меня никто не отвергнет и не назовет самозванцем.

Но вот именно это «хочу» – это не про результат. **Результат – это когда ты сейчас что-то знаешь и уже зарабатываешь на этом деньги.** То есть монетизируешь уже сейчас то, что есть. В чем ценность ваших знаний, если они не востребованы?

Чтобы зарабатывать деньги прямо сейчас, не нужно постоянно стремиться к совершенству. **Достаточно знать и уметь больше, чем знает ваша целевая аудитория.** Зарабатывайте прямо сейчас на том, что у вас уже есть, но чего нет у других, а им очень хочется это иметь. Ваша задача только понять, кто эти самые люди, которые купят у вас

то, что вы уже знаете и умеете. Что такого они не знают, но очень хотят узнать? Создайте на этом продукт и продавайте его. Это вопрос выбора своей ниши и описания целевой аудитории, о которых мы будем говорить далее. Чем лучше вы пропишете свою аудиторию, тем меньше страхов у вас останется.

**Отключайте перфекционизм на старте.** Уходите от мысли, что если сейчас нет возможности сделать максимально хорошо, то лучше и вовсе не делать. Делайте то, на что у вас хватает ресурсов именно сейчас. Вкладывайте то, что есть. Делайте сейчас, как можете. Совершенствоваться будете, когда появятся ресурсы. Сейчас важнее получать результаты, чтобы в дальнейшем было за счет чего улучшать.

Где этот идеал? Когда вы поймете, что он достигнут? Не существует пределов совершенству, не существует идеала. Всегда найдется кто-то, кто знает и умеет больше вас, у кого больше возможностей, чем у вас. Совершенствовать себя можно всю жизнь, до конца жизни узнавать новое и учиться. И параллельно нести эти знания в массы, делиться ими с другими, в благодарность получая за это достойное вознаграждение. Вы ведь столько вложили в этот путь: и бессонных ночей, и денег, и колоссальной работы над собой.

Просто найдите то, в чем вы максимально компетентны и полезны, в чем у вас есть опыт и результаты, и тех, кто может стать вашими клиентами, готовыми заплатить деньги за работу с вами, и начните с этим свой бизнес. Разрешите се-

бе учиться, зарабатывая уже сейчас. И уверенность в себе, в своей компетенции будет появляться, когда вы начнете позволять себе все больше нового.

Даже новички, которые первый раз выполняют работу по выбору ниши и описанию своей целевой аудитории, говорят о том, как это поднимает их самооценку:

**Виктория.** Начинаю осознавать, насколько этот бизнес реально бизнес, насколько все серьезно и глубоко. Только определилась с нишей и с целевой аудиторией, а у меня в голове уже потихоньку собственная значимость поднимается от тех усилий, которые я уже сейчас вкладываю, от понимания того, что я могу давать людям. И я верю, что все получится, потому что людям нужны и важны те знания, которые есть у меня, им важен мой опыт.

**Ольга.** Интересно то, что я всегда загоняла себя в рамки психолога. А здесь так много направлений и ты не можешь чувствовать себя уверенной во всех вопросах, которые решает психология. Но когда я искала свою нишу, то, в чем я действительно профессионал, эксперт, я забыла о своих сомнениях. У меня есть мой опыт, есть мой жизненный путь и успех, и продукт я делаю из этого. Это реально помогает не переживать, что где-то я некомпетентна. Просто перестав пытаться решать все проблемы, а сфокусировавшись на тех задачах, которые я уже решала для себя и помогаю решать другим. Это крутое осознание.

**Евгения.** Когда описывала нишу и своих будущих клиентов четко осознала, что не обязательно иметь диплом психолога или коуча, чтобы помогать людям строить крепкие отношения, растить уверенность в себе, работать со своими страхами, отпускать те отношения, которые не приносят счастья. Помогать в этих вопросах может любой человек, который сам прошел этот путь и имеет жизненный опыт. Есть люди, которые просто не могут решиться, и им нужны толчок, мотивация, поддержка, которую они не могут найти в себе. И чтобы дать им это, не обязательно иметь специальное образование.

**Анна.** Очень крутое осознание – не лезь туда, где у тебя нет своего опыта и своих результатов, иначе сама себя загоняешь в постоянные сомнения. Не учи тому, в чем ты некомпетентен, где у тебя есть только теория и дипломы.

## **ЗАДАНИЕ**

**Напишите, что вы делаете сейчас для того, чтобы усилить свои компетенции. Посмотрите на этот список и напротив каждого действия поставьте оценку его необходимости в разрезе монетизации своего дела: что даст вам результат в ближайшее время, а что можно либо исключить совсем, либо отложить на**



# Страх не привести клиента к результату

В нашей работе мы продаем обещание результата. И это также вызывает у нас очередной приступ сдерживающего нас страха: *«Вдруг я не смогу дать клиентам обещаемый результат? Все хотят гарантий. Как я могу им что-то гарантировать?»* И здесь важно осознать границы своей ответственности.

Что такое результат?

Если я обещаю клиенту научить его зарабатывать миллион, а он в итоге его не зарабатывает, но за время нашего сотрудничества клиент находит внутри себя мотивацию, прокачивает навыки продаж, которых ему не хватает, формирует и создает свой бренд, проводит свои первые продающие вебинары и трансляции, развивая социальные сети и формируя лояльную базу подписчиков, создает видеоконтент, который подогревает его аудиторию для будущих продаж, – это не результат?

Это первые шаги выхода из тени и новые для него действия, это его внутренние изменения, которые дали ему силы делать то, что он раньше никогда не делал, и начать свой путь из точки А в точку Б. Хотя бы начать, совершая правильные действия. Действия, за счет которых в дальнейшем он сможет заработать свои миллионы, если не будет опускать руки. Но для этого ему необходимо прокачать те навыки, ко-

торых у него пока нет. И он начал это делать. Это огромный результат.

Я могу рассказать вам, какие действия необходимо совершить, чтобы выйти на высокие доходы, на пассивные доходы в том числе, я могу научить вас каждому действию. Но я не буду гарантировать, что у вас это получится. **Миллион – это иллюзия для большинства.** Только 5 процентов экспертов добиваются крутых результатов. И даже эти 5 процентов боятся. Боятся, но делают. И у каждого своя скорость. Главное – начать делать то, что вы никогда не делали.

# 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.