

Терри Дин

Ваша увлеченность и Ваши заработки - Часть 2

Итак, в предыдущей части данной статьи мы остановились на том, что Вы составили список всех своих увлечений (как тех, которыми уже занимаетесь, так и тех, которыми только мечтаете заняться).

Очень хорошо! И я давал Вам задание ответить применительно к каждому пункту полученного списка на очень важный вопрос –

Что уникального и ценного я могу дать миру по данной теме?

Справились? Я в Вас не сомневался!

А теперь поговорим обо всем этом подробнее, как я и обещал. И начать мне хотелось бы с цитаты из творчества известного писателя на тему саморазвития Уэйна Дайера:

«Когда я целиком посвятил себя зарабатыванию денег – мне никогда их не хватало. Но когда я посвятил себя цели помогать другим людям, отдавая им то, чем владел сам – я вдруг разбогател!»

И прежде чем продолжать, посвятите хотя бы пять минут тщательному размышлению над смыслом и содержанием данной цитаты – Вам это обязательно пойдет на пользу.

Итак, продолжаем, и перед нами стоит вопрос о том, чего такого уникального и ценного Вы можете дать миру по темам, числящимся в списке Ваших увлечений.

Прежде чем подсказать Вам, как лучше всего отвечать на этот вопрос, хочу Вам кое о чем напомнить. Вспомните о том, что, как ни крути, Вы – уникальный и совершенно неповторимый человек, единственная в мире личность, которой характерен именно тот набор качеств, который сейчас имеется у Вас. Другого такого человека, который на сто процентов был бы таким как Вы, в мире не существует.

Соответственно, помимо всего прочего, Вы обладаете совершенно уникальным набором качеств, которого кроме как у Вас, ни у кого нет.

То же самое касается и Вашего жизненного опыта – он уникален и неповторим.

Вы обладаете талантами и дарованиями, которых нет у окружающих Вас людей. Вами движут уникальные мотивы, Ваша энергия приходит к Вам из иных источников, чем к окружающим.

И, наконец, многие вещи, которые очень важны для Вас, которые заставляют Ваше сердце биться быстрее и чаще – не имеют для большинства окружающих Вас людей равным счетом никакого значения.

Никогда не забывайте этой важной вводной – особенно в ходе изучения дальнейшего материала данной публикации!

Итак, Вы – совершенно уникальный человек, совершенно неповторимая личность. И Вы появились на этом свете не просто так, а с какой-то определенной целью – просто так подобные вещи не происходят. Но оставим поиск и обсуждение смысла Вашей жизни для другого раза (и, возможно, для другого автора), и поговорим о том, с какой целью и для чего Вы пытаетесь затеять собственный бизнес.

Вы ведь делаете это для чего-то, а не просто так, верно?

И я смею предположить – в какой-то степени ради денег. Я прав? Безусловно. Каждый, кто пытается создать и развивать собственный бизнес, делает это в той или иной мере ради того, чтобы зарабатывать больше, чем раньше и весьма вероятно – больше, чем окружающие его люди. Это совершенно нормальное явление и ничего зазорного и «неправильного» в этом нет..

...до тех пор, пока Вы понимаете, что собственный бизнес создается не только ради денег. Деньги – очень важный мотиватор и мерило успеха Ваших начинаний, но нельзя все свои цели и стремления сводить к заработку как можно больших денежных сумм.

Поверьте моему опыту, опыту моих коллег и опыту многих моих учеников – нет никакого смысла создавать собственный бизнес и пытаться развивать его, держать на плаву и двигать вперед, если кроме денег Вас ничего не интересует. Чтобы добиться успеха в бизнесе в долгосрочной перспективе, у Вас должен быть гораздо более тонкий и глубокий мотиватор, нежели деньги. Движущая сила Вашего бизнеса должна опираться не только на знак доллара (или знак валюты, которая Вам больше нравится).

И чтобы Вы окончательно поняли, что я имею в виду, выражу эту важнейшую мысль следующими словами:

Ваш бизнес должен быть посвящен не только тому, что Вы с его помощью рассчитываете сделать для себя и своей семьи – в первую очередь он должен быть посвящен тому, что Вы можете и должны сделать для каждого Вашего потенциального и действительного клиента!

Запомните это! Это квинтэссенция самой важной предпринимательской мысли, самое главное правило обеспечения успеха в любом предпринимательском начинании.

Соответственно, здесь мы снова приходим к тому же самому вопросу – чего такого уникального и ценного Вы можете дать миру по избранной Вами теме? Как видите, никуда нам от этого вопроса не деться – как ни крутите. Посему придется на него отвечать.

Кстати, в ходе формулировки ответов на этот вопрос, мы начинаем понимать, чем так замечателен именно *онлайновый* бизнес. Ибо в нашем случае мы не ограничены никакими территориальными рамками и можем работать с клиентами и покупателями со всего мира – при условии, естественно, что они говорят на том же языке, что и мы.

Таким образом, единственный барьер, который существует в онлайн – языковой. Географические же барьеры нас отныне не сдерживают!

Соответственно, то ценное и уникальное, что Вы можете дать миру по теме своих увлечений, Вы отныне можете доставить любому, кто в этом будет заинтересован, с помощью Всемирной Паутины. Строго говоря, на этой возможности и построен весь *онлайновый* информационный бизнес.

Вы слышали что-нибудь про «Гугловский хлопок», который имел место некоторое время назад – когда компания Google попросту «прихлопнула» аккаунты некоторых вебмастеров, зарабатывавших на том, что на их сайтах крутились блоки контекстной рекламы данной системы? Наверняка слышали. И у меня к Вам такой вопрос – почему Гугл поступил таким образом и безжалостно расправился с некоторыми из таких дельцов, которые заколачивали весьма неплохие деньги на том, что гнали по этим объявлениям нецелевых посетителей?

Все совершенно элементарно. Эти вебмастера не давали рекламодателям ничего ценного – ведь от нецелевых посетителей рекламодателям нет никакого толку. Соответственно, компания Google пересмотрела алгоритмы и правила своей работы и навела порядок в этом отношении, уничтожив всех тех, кто пытался заработать деньги, не давая взамен требуемой ценности.

Точно так же сегодня обстоят дела в любой сфере жизнедеятельности – предприниматели, не дающие миру ничего ценного и стремящиеся лишь набить свой карман, безжалостно уничтожаются – это смело можно назвать законом современного общества.

Поэтому, повторяю еще раз – если Вы желаете создать жизнеспособный и прибыльный бизнес в долгосрочной перспективе – Вам необходимо давать миру нечто ценное и уникальное, а не только заботиться о том, как бы «нарубить побольше бабла» – простите мне мой французский, но эти слова очень точно отражают суть дела.

Итак, Вы в ходе выполнения моего домашнего задания, которое я дал Вам в конце предыдущей части данной статьи, сформулировали подробный ответ на вопрос...

Что уникального и ценного я могу дать миру по данной теме?

...применительно к каждому пункту из списка Ваших увлечений.

Возможно (и даже более чем вероятно), что записанные Вами ответы нуждаются в дальнейшем совершенствовании и правке. Для того чтобы помочь Вам в решении этой задачи, я приведу список из нескольких дополнительных вопросов, которые подскажут Вам, что еще можно добавить к уже записанным Вами ответам.

Итак:

- какими знаниями, приобретенными в ходе изучения темы Вашего увлечения, Вы можете поделиться с окружающими, которым эта тема будет также интересна, как и Вам?

- чему бы Вы могли научить своих единомышленников по данной теме?

- какие поучительные практические истории из собственного опыта Вы могли бы им рассказать?

- о чем Вы бы хотели расспросить тех своих единомышленников, кто занимается этой темой дольше чем Вы, какие вопросы Вы бы хотели им задать?

- над решением каких задач в данной области Вы сейчас работаете и каких результатов в этой сфере Вы в данный конкретный момент желаете добиться?

- о чем бы Вы заговорили со своим единомышленником сразу после того, как Ваш разговор перешел бы на тему Ваших совместных увлечений?

Используйте эти вопросы для получения дополнительных идей того, что такого уникального и ценного Вы можете дать миру по теме того или иного Вашего увлечения.

Теперь два очень важных замечания.

Во-первых, если Вы до настоящего времени все-таки еще не составили списка своих увлечений и не написали ни одного ответа на наш главный вопрос применительно к каждому пункту этого списка... прежде всего - жирный Вам кол... с минусом! Так дела не делаются, и если Вы будете только читать, но не станете совершать никаких практических шагов - Вы никогда ничего не сможете добиться, и никакие статьи, учебники и курсы Вам не помогут.

Так что немедленно приступайте к работе!

Если Вас пугает необходимость выполнения всех перечисленных действий – зря боитесь. Поверьте мне. Как только Вы займетесь этими упражнениями, то очень быстро выясните, что это на самом деле – очень приятное и интересное занятие, а когда начнете формулировать ответы на наш главный вопрос – процесс настолько затянет Вас с головой, что Вы, закончив работу, сами поразитесь тому, сколько всего ценного Вы перенесли из своей головы на бумагу. Не исключено, что в своих записях Вы невооруженным взглядом увидите готовый план к действию по созданию и развитию собственного информационного бизнеса на основе темы того или иного Вашего увлечения.

По крайней мере, так часто случается в практике моих учеников, которых я обучил выполнению этих нехитрых, но очень мощных и полезных упражнений.

Как видите, бояться нечего, наоборот – Вы получите хорошую порцию удовольствия и отличного настроения, так что не тяните и начинайте работать.

Во-вторых, опять же, если Вы этого еще не сделали – я настоятельно рекомендую Вам скачать [вот эту небольшую, но очень полезную электронную книгу](#), и выполнить все то, о чем в ней говорится. Описанные там упражнения существенно помогут Вам справиться с заданием, поставленным мной перед Вами и дадут дополнительную пищу для размышлений.

В конце концов от того, насколько добросовестно Вы все это сделаете, зависит Ваш успех в онлайн-информационном бизнесе!

И после того, как Вы выполните все необходимое из того, что Вам задано, можете приступать к чтению следующей – третьей – части данной статьи, которую я как раз и подготавливаю к тому моменту, как Вы закончите.

Источник: <http://www.terrydean.org>

Перевод на русский язык

Павел Берестнев, <http://www.biz-webinar.com>