

ВВЕДЕНИЕ

Март 2020 года. Первая волна пандемии COVID-19 только начала накатывать на привычный всем мир. Страны одна за другой закрывались на карантин. Нас всех «заперли» по домам. Сначала на неделю, затем еще на одну... Никто не мог сказать с уверенностью, что будет дальше. Города стали пустыми и тихими. Вместе с локдауном практически в каждый дом пришла паника. А ко мне — идея этой книги.

Я начала анализировать свою жизнь и пришла к выводу, что самые большие прорывы в ней происходили именно в сложные периоды. Ведь кризис — время возможностей для тех, кто действует. Когда начинаются волны, для людей, способных их «оседлать», начинается время жатвы. Я проанализировала информацию о предыдущих экономических кризисах, и оказалось, что в такие периоды 5 % людей

становятся богаче, а остальные 95 % — беднее. И мне захотелось понять, почему так происходит.

Да, на способность человека зарабатывать большие деньги влияет множество факторов, в том числе личные качества, а также социальная и экономическая система, в которой он живет. Но я обнаружила еще один очень важный, на мой взгляд, аспект — то, как человек распоряжается своим временем.

Когда пандемия поставила мир на паузу, большинство людей восприняли локдаун как еще один отпуск, возможность полежать на диване, посмотреть сериалы... И только небольшая прослойка нашего общества продолжила действовать: работать, учиться, заниматься спортом, вести активную жизнь, пусть даже в пределах своего жилья.

Рассмотрим, например, заведения общепита. Рестораны, кафе и бары были закрыты. Но нашлись люди, которые смогли переориентировать свои заведения на доставку и вынос. Ателье и частные швеи начали шить маски и торговать ими. Таких примеров коронакризисной адаптации масса. Те, кто не привык опускать руки, нашли им применение и приумножили свой капитал. Большинство моих знакомых заработали в то смутное время больше денег, чем до

пандемии. Им не помешала ни повсеместная паника, ни отсутствие стабильности. Они «посеяли» усилия и пожали хорошие плоды.

Нужно понимать, что в ближайшее время кризисы будут повторяться. Так устроена экономика. И я уверена, что это не последнее испытание на прочность, с которым мы столкнулись. Можно сказать, наступила эпоха кризиса, и, подозреваю, быстро она не закончится. Есть вероятность, что те события, которые происходят сейчас, на момент написания книги, через год всем будут казаться стабильностью. Важно научиться жить в новой реальности. Поэтому хватит ныть, пора действовать.

Мы переходим в новое время, когда успех человека будет зависеть от новых инструментов, которые он начнет использовать для своего продвижения.

Если еще несколько лет назад кто-то считал, что соц-сети, диджитал-платформы, онлайн-продвижение не больше чем развлечение, то сейчас именно эти инструменты стали для бизнеса гарантом выживания и безопасности, а вовсе не деньги. Благодаря этим инструментам у вас появилась возможность создавать собственные сообщества, формируя связи между людьми. Что касается денег — они, я считаю, перестали быть инструментом влияния в наше время. И COVID-19 доказал это всему миру.

Например, в моем окружении произошла достаточно наглядная ситуация. Человек, занимающий высокий статус в обществе, заболел коронавирусной пневмонией. Его состояние стремительно ухудшалось. Увы, но медики, к которым он попал, были бессильны. Даже в реанимацию не хотели его отправлять. Никто не мог ничего сделать, пока за него не замолвила слово одна известная личность. Этот пример — отличная иллюстрация силы связей и бессилия денег в современном мире.

Дело в том, что публичность стала главной валютой современности. Ни статус, ни деньги не решают, положат тебя в реанимацию на койку или ты останешься в коридоре. Потому что врачам в нынешней ситуации приходится выбирать, кого спасти. И выбирать будут тех, чей голос звучит громко. А громко звучат только те, кто умеет работать с современными инструментами продвижения. И если вы не из их числа, но не хотите «утонуть» в кризисе, то сейчас самое время овладеть этими инструментами.

Те, кто упустит время жатвы, останутся за бортом навсегда. Еще пять лет назад я говорила о том, что мы запрыгиваем в последний вагон. Три года назад — что этот вагон нужно догонять. Сейчас, мой дорогой читатель, мы его не догоняем — мы бежим за теми, кто пытается это сделать. Хвостовая часть поезда здесь не для красного словца.

Становится очевидным, что мир идет к разделению не только на богатых и бедных. А оно будет еще бо-

лее глубоким, чем во времена крепостного права. Формируются две новые социальные ниши: люди, которым доступен только онлайн, и люди с влиянием и возможностями как в Сети, так и в офлайн-пространстве. В прошлый мир мы не вернемся, мой дорогой читатель, можете даже не надеяться.

То, что полгода назад выглядело странным, теперь кажется совершенно нормальным. Например, когда вам говорят: «Наденьте маску», вы уже не отвечаете, что это неэффективное средство, не протестуете, не устраиваете скандалов. Вы спокойно надеваете ее и перчатки. Ведь маски нужны для выживания. Так же и с личным продвижением. В этой сфере, как и во всех остальных, необходимо адаптироваться под меняющиеся реалии либо подготовиться утонуть. Это новая реальность. Добро пожаловать! Я надеюсь, что вы сможете стать полноценным членом нашей семьи: тех, кто понимает, как жить в современном мире.

Или вы прямо сейчас берете себя в руки и начинаете действовать, или уже не сделаете этого никогда. Время жатвы настало.

ГЛАВА 1

КРИЗИС — ВРЕМЯ СУПЕРВОЗМОЖНОСТЕЙ

Что такое, по сути, кризис? Это смена правил игры. Для одних она может стать болезненной и даже разрушительной, а для других — открыть новое поле с супервозможностями. По какому сценарию пойдет ваша игра, зависит от того, насколько быстро и качественно вы будете реагировать на новые обстоятельства. Опустите руки в трудной ситуации, начнете себя жалеть или, наоборот, принижать свои достоинства, как жертва синдрома выученной беспомощности? Либо же встретите трудности в полной уверенности, что справитесь с ними? Тот, кто первым понимает новые правила игры и начинает им следовать, снимает все сливки.

Это подтверждают сотни историй успеха людей, которые «поднялись» в переломные моменты. Возьмем, например, финансистов, заработавших на падающем фондовом рынке Америки во время финансового кризиса 2008 года: Джон Полсон (его прибыль составила 3,7 млрд долларов), Джефф Грин, Харрис Саймонс, Кеннет Гриффин и др. Они предугадали

будущие проблемы и успешно сыграли. Мнение, что в кризис 95 % людей становятся беднее, а остальные 5 % — богаче, существует не зря.

Как вы думаете, кто эти 5 % счастливи-ков? Хотя и счастливыми их назвать сложно. Это, как показывает практика, люди, которые привыкли бесконечно «те-ребить лапками». Когда наступает звез-дец, они пашут. Не жалеют себя, не сетуют на обстоятельства, а трудятся, придумы-вают что-то новое — соответствующее изменившейся действительности — и за-рабатывают на этом.

Если у вас в руках эта книга, значит, пришло ваше время шевелиться. Далее я расскажу, как сделать так, чтобы это были не конвульсии, а эффективные дей-ствия. Для начала запомните несколько фактов.

Факт № 1: денег в мире меньше не стало. И они продолжают пополнять чьи-то капиталы. Обратите внимание на списки Forbes. Лидеры списков стали богаче даже в 2020-м кризисном году. Например, состояние Илона Маска с января 2020 года по ян-варь 2021-го увеличилось с 37 до 200 млрд долларов. На верхних строчках списков появились и новые име-на. И что самое интересное — это имена людей, осво-ивших интернет-платформы. Посмотрите, сколько зарабатывают юные блогеры в TikTok...