

Продавай как ребенок



Расскажу, как было у меня...

Когда мне было лет 6, я подбила весь двор плести «гусениц» из листьев пальмы, растущей неподалеку, и продавать их по 10 копеек проходящим мимо туристам. Продажи шли просто на ура))

И ведь даже мысли тогда не возникало, что я делаю что-то постыдное! Только творческий азарт и ощущение изобилия.

...А потом я повзрослела и что-то пошло не так))

В институте на каникулах после первого курса я решила подзаработать. Времена были непростые, и я устроилась продавать с лотка шлепанцы к одной местной «челночнице».

Шлепанцев было два вида: простецкие дешевые по полтиннику и дорогие, модные и качественные по 200 рублей.

И как же стремно было впаривать дешевые шлепки и говорить всем: «Вам так идет! Это отличное качество! И как на ноге сидят!» — как будто у тебя на лбу отпечатано клеймо: «Впариватель фигни. Лжец».

А еще, не дай бог, мимо знакомый пройдет — тогда вообще испанский стыд!

Но вот что интересно: рядом на полке стояли шлепки совсем другого качества — дорогие «сахабы», — они были действительно классными, красивыми и качественными. На платформе :)

И сидели офигенно: я даже купила их себе сразу с первой зарплаты, уж больно хороши были, и носила сама два сезона :))

Но парадокс: дорогие и качественные шлепки продавать тоже было стремно!

Уже совсем по другой причине: казалось, вот рядом стоит дешевая и простая обувь. И какая, в сущности, разница, в чем ходить на пляж? А я заставляю людей тратить последние, может быть, деньги на продукт не первой необходимости. Склоняю их к покупке более дорогих шлепок, а не самых дешевых.

Манипуляторша. Спекулянтка. Ужас-ужас.

В этом месте ты, наверное, уже начинаешь подозревать, что дело вообще не в продажах и не в шлепках. А в моей голове. В моем восприятии себя, людей, того, как устроен мир...

Именно поэтому я уделяю так много внимания «работе с головой»: твоим заблуждениям, шаблонам и страхам, которые тебя сковывают и не дают расправить крылья.

Мешают продавать свой труд за достойную цену, заявить о себе и не казаться самозванцем среди «крутых», не дают видеть пользу, которую ты можешь приносить людям, и радость клиентов от возможности эту «плюшку» у тебя приобрести, и легкость, с которой ты можешь получать за это достойную оплату.

Только после проработки этих тем работа с маркетинговыми инструментами и контентом будет простой и эффективной.

Так было у меня — и так обязательно будет у тебя.

Раздели себя и их, доверяй себе до конца (с)



Когда я только начинала работу в ВК в 2017 году, один авторитетный на тот момент для меня человек сказал, чтобы я не маялась дурью. Что это никому не нужно, что это слишком странно, что на этом никогда не заработать денег, что ниша вообще какая-то дурацкая и «правильные пацаны» делают все не так, как хотела делать я.

Я проигнорила. Хотя у меня сердце обливалось кровью.

С одной стороны, было обидно, что авторитет не оценил мою крутую идею, скептически отозвался и не воспринял всерьез.

С другой — было страшно: а что, если он прав? Он же опытнее меня. Что, если мою идею ждет провал?..

Но это все внутри. Это было моим личным делом. Моими внутренними разборками с самой собой.

А снаружи я его проигнорила, сказала: «Угу, поняла тебя». И продолжила делать свое дело именно так, как собиралась изначально.

Прошло совсем немного времени, и было уже трудно отрицать, что мой проект взлетел. Спустя два года я заработала *свой первый миллион*, а потом начала зарабатывать по 2–3 миллиона за запуск.

Какая у этой басни мораль?

Я могла бы сейчас написать громкую фразу типа: «Плюй на все экспертные мнения, будь собой!»

Но это была бы полуправда.

Полная правда заключается в том, что я шла на риск.

Проект мог взлететь, а мог и нет.

Но в любом случае я бы попробовала воплотить идею, которой горела.

Попыталась бы, а не задушила ее в зародыше из-за чьих-то слов.

«Лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и потом жалеть всю жизнь».

Именно так. Нельзя душить себя.

Ты можешь выиграть, можешь проиграть — но ты попытаешься.

И если ты проиграешь, то обрешь личный опыт, в сотни раз более ценный, чем слова экспертов.

А если выиграешь, то вырастешь сразу на несколько уровней. Почувствуешь опору внутри себя, поверишь в себя, начнешь себя ценить и уважать — вне зависимости от того, что говорят другие (ведь теперь твоя правота имеет доказательства).

Ты начнешь доверять своему внутреннему голосу.

В этом месте особо предусмотрительные должны спросить: «Кетт, а как минимизировать риски?»

Если бы у каждого внутренний голос шпарил вот так же безошибочно, то все бы давно озолотились, прислушиваясь к нему))

Ответ будет такой: *детоксикация*.

Когда твой организм замусорен, у тебя сбиваются настройки и твой внутренний голос подсказывает тебе, что нужно срочно сожрать гамбургер и запить пивком. А когда ты более-менее в норме, тебя и не потянет на всякую гадость.

Так же происходит и с мыслительными процессами, и с психическими. Когда твое сознание замусорено левыми убеждениями, страхами и прочей дрянью, ты все равно можешь придумать офигенную идею — шансы будут, но они будут малы.

Когда ты существуешь в толще помех, источник которых — окружающие тебя люди, их предрассудки, ограниченность взглядов и узость мышления, ты впитываешь этот яд из своего окружения и замусориваешь свою «соображалку».

У годных бизнес-идей все еще есть шанс, но... *ты понимаешь, да?*

Когда чистота твоего мышления замутнена непережитой болью, чувством вины или стыда, наблюдается все тот же эффект. *Ты уже догадываешься?*

Можно что-то сделать. Можно, но очень трудно.

Поэтому минимизировать риски можно только так — разбираться с собой.

Убирать все, что мешает.

Выращивать все, что помогает.

Только так твое «я», твой внутренний голос, будет максимально безошибочно подсказывать тебе верную стратегию и тактику.

А какого еще ответа вы ждали от психолога?))

В любом случае вот с этого самого момента: тренируйся слышать в первую очередь себя — и только потом всех остальных.

Зачем тебе деньги?



Серьезно, у тебя есть ответ на этот вопрос?

На самом деле у каждого из нас есть своя мотивация для заработка.

Не стандартное «хочу дорогую машину и норковую шубу».
Нет.

Есть другая мотивация — *настоящая*, твоя. Единственная, которая работает.

Мы привыкли мыслить шаблонами и мечтать о том, что принято: новая квартира, телефон последней модели, путешествие на модный курорт... Что-то еще?

Что-то, что тебя *НЕ* вставляет по-настоящему.

Ты вроде должен этого хотеть, потому что «все хотят», но... не искрит :) И именно поэтому не получается заработать.

Зато когда тыловишь нечто, от чего у тебя все внутри загорается и дрожь по венам, вот тогда и включается механизм «*найти способ любой ценой*».

И ты находишь.

Расскажу, как было у меня.

О том переключателе, который заставил меня встрепенуться и Начать Реально Зарабатывать.

Это не будет пафосной и драматичной историей с высокой моралью.

У меня не было красивой путеводной звезды в мир денег, о которой принято рассказывать в продающих историях и срывать овалы. Это не было желанием спасти мир или хотя бы оставить свой творческий след.

Моим реальным поводом стать богаче была злость.

Я видела вокруг себя множество людей, которые были глупее меня. Примитивнее меня, ограниченнее — с застывшим разумом, которому чужды и логика, и творчество. Но все они были сильнее меня.

Я не могла ничего противопоставить их узколобому взгляду на мир, их было больше, и они были весомее.

Успешны, устроены и самодовольны.

Мне казалось, что каждый раз, когда я пытаюсь донести свой взгляд на мир, в их глазах читается немой вопрос: «Если ты такая умная, то почему такая бедная?»

Кстати, вполне вероятно, что большинство из них и не думали ни о чем таком, просто мой внутренний судья пригвоздил меня этим приговором и не давал разогнуться.

Внутренний голос нашептывал: «Ты — ничто, твои мысли и идеи ничего не стоят, если ты не можешь подкрепить их чем-то материальным и осязаемым».

И вот, когда кипение злости перевалило критическую отметку, что-то во мне щелкнуло — и я решила, что буду зарабатывать больше них.

Буду, черт возьми, если ЭТО будет доказательством моей правоты.

Если это даст моим словам достаточный вес, чтобы никто не смел со мной спорить, сомневаться или высмеивать.

Инфантильное желание, да. Сейчас я понимаю это :)

Но я безумно благодарна тому порыву, который когда-то заставил меня выйти за рамки привычного существования и получить результат.

Теперь я чувствую себя иначе.

Чувствую, что вправе быть собой, что мне есть чем подкрепить свое мнение.

Забавно, да? :)

ВОТ для чего мне действительно нужны были деньги — ощутить полное право быть собой.

А что у тебя? Какая твоя истинная мотивация зарабатывать больше? Для чего тебе деньги?

Открывай тот самый блокнот — ты знаешь, что делать :))

К успеху через страх



Решиться и начать что-то новое — всегда страшно.

Люди боятся менять привычное, даже если очень хотят, даже если в привычном им плохо. Боятся действовать.

Запомни очень важную вещь.

Это не пустой звук, это прожито мною лично много раз: каждый раз, когда я поднималась на ступеньку выше, я переживала это.

И ты будешь переживать, если будешь двигаться, а не стоять на месте — это неизбежная побочка роста.

Скачок на новый уровень ВСЕГДА сопровождается страхом. Всегда.

Нет ни одного человека, который не боялся бы шагнуть в новое.

Те, кто шагает, несмотря на страх, идут вперед и получают деньги, признание, успех.

Те, кто поддается страху — остаются там, где они есть.

Наша жизнь — это постоянный выбор: шагнуть туда, где страшно, или остаться на месте. И я нахожусь там, где я есть, только потому, что каждый раз делала правильный выбор, хоть мне и было страшно.

Все, на кого ты ориентируешься, на кого смотришь как на модель для подражания, тоже когда-то начинали с этого же уровня, на котором сейчас находишься ты. А зачастую даже и с худшего.

Нет никого, кто сразу бы родился экспертом, профессором, популярным блогером и т. д. Это всегда результат постепенного движения и работы с тем, что у тебя есть сейчас.

То, что есть сейчас, — это и используй по максимуму. Если этого совсем мало — бери это «мало» и выжимай из него все возможности. Потом их станет больше.

Одни делают шагжки вперед, несмотря на: «Ой, я еще маленький, еще не готов, вон сколько крутых вокруг, а я че...»

Делают — и постепенно становятся крутыми. А другие не делают.

И на какой стороне остаться — выбирать только тебе :)

Смотри: страх бывает рациональный и иррациональный.

Если по-простому: имеющий какие-то реальные причины или нет.

Если твой страх рациональный, то для его устранения достаточно опровергающих реальных аргументов и фактов.

Вот ты боишься, что под кроватью сидит монстр. Мы светим туда фонариком — и ты видишь, что монстра нет. И страх проходит.

Или боишься, что, если начнешь зарабатывать больше мужа, он тебя бросит. Мы светим фонариком вокруг, находим друзей и знакомых, у которых жена начала зарабатывать больше супруга, а он ее *не* бросил. И даже сам подтянулся и начал догонять.

Ты понимаешь: монстра нет. Можно начать зарабатывать больше, тебя не бросят за это.

Но это в случае, когда твой страх был рациональным. С таким просто справиться.

А если страх иррационален, такой способ не работает.

Ты вроде видишь доказательство — монстра под кроватью нет. Но все равно колени дрожат.

И тут может быть два варианта развития событий.

1. Оставайся в жопе.

Серьезно :)

Бывают такие люди, которым прикольнее бояться, страдать и получать от этого вторичные выгоды типа всеобщего внимания и жалости. Им на самом деле не нужны деньги — им нужны жалость и внимание.

Всё!

2. Иди через страх.

Если тебе все-таки нужны деньги, а не что-то другое, а страх все равно иррациональный, и трезвым рассуждением от него не избавиться, несмотря на железобетонные доказательства, — надо будет взять себя в руки и сделать первый шаг через страх.

Вот как ты впервые в жизни нырял в воду. Страшно же было?

Но хотелось, поэтому ты зажмурился и прыгнул.

Дальше нырять было легче: после первого раза ты понял, что это не смертельно и даже почти не страшно.

Второй раз ты нырнул увереннее. Получил еще больше позитивного опыта — страх стал меньше.

И с каждым следующим повторением страх будет таять, а уверенность расти, потому что количество позитивного личного опыта тоже увеличится.

С деньгами точно так же.

Сначала ты боишься, что муж бросит / друзья позавидуют / другие эксперты назовут самозванцем.

Потом ты находишь опровержения, понимаешь, что страдать не обязательно, ведь у многих людей есть деньги, и при этом их никто не бросает, а друзья радуются их успехам.

Затем ты понимаешь, что твой страх иррационален и не поддается логическим доводам.

После этого решаешь, что денег все равно хочется, а значит, зажмуриваемся и ныряем — учимся продажам, повышаем цены, заявляем о себе миру...

Усилием воли шагаем в свой страх **ЧЕРЕЗ** свой страх.

И это **ТОЛЬКО ПЕРВЫЙ РАЗ ТРУДНО!**

После этого ты понимаешь, что заработал чуть больше и мир не рухнул. Ты это смог, у тебя получилось. Ты осознаешь, что заработал еще больше и стало только лучше.

И с каждым следующим повторением ты получаешь все больше позитивного личного опыта, и шагать через страх становится все проще, а сам страх уменьшается.

И в один прекрасный момент ты чувствуешь, что он исчез совсем.

Только так.

С иррациональным страхом результативнее всего борется позитивный личный опыт.

Но чтобы этот опыт у тебя появился, нужно что-то делать. Хотя бы первый мини-шажок придется сделать усилием воли, шагнув туда, где страшно. Тогда ты перепишешь свои бессознательные установки и сменишь привычные паттерны.

Знаешь, чем я отличаюсь от 99% тренеров по заработку денег?

Они ведут себя так, будто уже родились экспертами.

Что-о, у тебя нет ниши? Ну ты лоша-а-ара.

Не знаешь с чего начать? Ха-ха, лузер.

Есть ниша? Ну-к, покажи? Гы-гы-гы, стремная-то какая! На такой не работаешь.

Зарабатываешь уже? А сколько? Фу-у, нищеврод. Отой-ди, не стой с нами рядом.

Не понимаешь, как масштабироваться? Ну, ты тупой...

Масштабируешься вот таким методом? Вот идиот, кто ж так делает, через жопу-то.

Все, иди отсюда, не задавай мне больше вопросов, толку из тебя не выйдет.

А ОН ВЫШЕЛ.

Сенсация. Шок-контент.

Вот эти слова. Они не из головы мною придуманы. Все это я в свое время слышала в свой адрес практически дословно.

Да, я была такой же начинашкой, так же билась в поисках своего дела, формировании продукта и построении личного бренда с нуля, как и любой из тех, кто сейчас на коне.

Никто из этих «гуру» не родился готовеньким миллионером с золотой ложкой во рту.

Каждый из них проходил через этап поиска ниши, первого тощенького заработка и: «Дяденька, подскажите, как мне масштабироваться, сам я не местный».

Но мало кто из них любит вспоминать об этом. Я бы сказала: не только лишь все))

Я же не страдаю амнезией и прекрасно помню и понимаю все проблемы уровня «0» и все проблемы уровня «1».

И не менее отлично знаю способы, которые помогают перейти на новый уровень максимально быстро. А также все провальные и неработающие схемы, которых стоит избегать (и я обязательно расскажу об этом в части книги, которая посвящена маркетинговым инструментам).

Я не буду тебя высмеивать, если ты где-то чего-то пока не понимаешь.

Не знать и не уметь — НЕ СТЫДНО!

Спрашивать — НЕ СТЫДНО!

Пробовать и ошибаться — НЕ СТЫДНО!

Сидеть на жопе и даже не пытаться — вот что стыдно.