

Андрей Алексеевич Парабеллум
10 лучших книг
по инфобизнесу. Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28719847
ISBN 9785449018991

Аннотация

Эта книга – плод выборки 10, на наш взгляд, лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме. После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована. Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли. Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста. И потом конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках. www.knigavden.ru

Содержание

10 лучших книг	6
Подарок	8
Список книг в этой серии	11
Джереми Донован	12
О чем эта книга	12
Для кого	13
Об авторе	14
Распространяйте свои идеи	15
10 заповедей ТЕД	16
Как выбрать тему для выступления	18
Как создать ключевую фразу	21
Как правильно представиться аудитории	23
Как начинать выступление	25
Как нельзя начинать выступление	27
Как построить основную часть выступления и сделать переходы более плавными	28
Как завершить выступление	31
Как рассказывать истории	32
Как усовершенствовать навыки вербальной подачи материала	34
Как правильно использовать юмор	36
Как применять жестикуляцию и телодвижения	38
Как создавать вдохновляющее визуальное	40

сопровождение	
Как побороть страх	42
Прекратите читать – начинайте говорить	44
Итак, основные мысли книги	45
Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский, Сергей Бернадский «Гуру. Как стать признанным экспертом»	47
Кому будет необходима эта книга	49
Об авторах	50
Любите учиться? Значит, вы на правильном пути, но... Хватит быть постоянным учеником – становитесь Мастером – этот статус дает гораздо больше дивидендов!	52
Прочтите эту книгу и вы научитесь	54
Конец ознакомительного фрагмента.	55

**10 лучших книг
по инфобизнесу
Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2018

ISBN 978-5-4490-1899-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

10 лучших книг по инфобизнесу Введение в серию «10 лучших книг по...»

Эта книга у вас в руках появилась неслучайно.

Это – плод выборки 10 на мой взгляд лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме.

После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована.

Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли.

Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста для того, чтобы дать вам расширенное понимание каждой из самых ценных идей книги.

Далее каждый конспект был оформлен и подитожен с отдельным вниманием к деталям.

И далее уже конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках.

Пролистайте его по диагонали. Прочитайте его полностью. Читайте его кусочками с любого места. Включайте скорочтение или наоборот – наслаждайтесь им медленно и очень вдумчиво.

Делайте пометки на полях. Подчеркивайте самое интересное. Выписывайте идеи на внедрение.

Этот сборник ваш. Используйте его.

И приходите за новыми идеями на www.knigavden.ru/free. Вас ждут сотни таких сокровищ.

С уважением к вашему книжному вкусу,

Андрей Парабеллум

Проект конспектов лучших бестселлеров «Книга в день»

www.knigavden.ru

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 10 лучших книг по финансам
- 10 лучших книг по успеху в бизнесе
- 10 лучших книг по стартапам
- 10 лучших книг по психологии
- 10 лучших книг по продажам и маркетингу
- 10 лучших книг по построению карьеры
- 10 лучших книг по менеджменту
- 10 лучших книг по личной эффективности
- 10 лучших книг по лидерству
- 10 лучших книг по инфобизнесу
- 10 лучших книг по интернет бизнесу
- 10 лучших книг по бизнесу

Джереми Донован
«Выступление в стиле TED.
Секреты лучших в мире
вдохновляющих презентаций»

О чем эта книга

Эта книга – экспресс-курс по созданию ярких, впечатляющих презентаций, способных вдохновить других людей. Советы в книге основаны на подробном изучении самых популярных выступлений на конференциях TED.

Для кого

Книга для тех, кто готовится к важному выступлению, и не хочет быть скучным и банальным. Для тех, кто хочет быстро научиться увлекать и вдохновлять окружающих своими идеями и находить единомышленников в любом окружении.

Об авторе

Автор книги вице-президент по маркетингу компании Gartner, лидера в сфере исследований и консультаций в области информационных технологий. Донован обладает превосходными ораторскими способностями, лично участвовал в организации TED-конференций.

Распространяйте свои идеи

Миссия TED – распространение идей, которые этого заслуживают.

TED – некоммерческая организация, собирающая ярких неравнодушных людей, готовых рассказать о том, что их действительно волнует.

Участники TED делятся на две группы – люди с выдающимися способностями или те, кто занимается необычными и оригинальными проектами, и обычные люди, желающие поделиться своими необычными историями.

10 заповедей TED

- Будьте искренни. Неставляйте напоказ ваше ЭГО. Не хвастайтесь.
- Мечтайте о великом. Покажите то, чего никто никогда не видел. Сделайте что-то, что аудитория запомнит навсегда.
- Рассказывайте истории. Не пытайтесь ослепить интеллектом. Приводите примеры. Будьте конкретными
- Никаких продаж со сцены.
- Чаще шутите – юмор помогает удержать внимание
- Создайте эмоциональную связь. Заставьте смеяться! Заставьте плакать!
- Комментируйте другие выступления – хвалите или критикуйте.
- Покажите себя настоящего. Делитесь не только успехами но и провалами и страхами.
- Не зачитывайте выступление

- Заканчивайте вовремя.

Как выбрать тему для выступления

Для того, чтобы правильно выбрать тему, нужно заглянуть глубоко внутрь себя. Ваша задача – посеять зерна вдохновения, сделать так, чтобы слушатель захотел поддержать вашу идею.

Задайте себе вопросы, позволяющие глубже понять себя:

- Какой урок, преподнесенный мне жизнью, был самым важным?
- Какое событие в моей жизни сделало меня по-настоящему счастливым?
- Как я оказался на дне?
- Какова главная цель моей жизни?
- Как убедить других следовать за мной?

Выбрав основную идею, приступайте к подготовке выступления, щедро сдобрите повествование историями и фактами, интересными аудитории.

Готовя выступление – смотрите на него глазами слушателя и спрашивайте от его имени – «Какое мне дело до всего этого?»»

Из десяти наиболее популярных выступлений семь – те, что вдохновляли людей на перемены в жизни.

Темы популярных выступлений:

- психические расстройства
- креативность
- лидерство
- счастье
- мотивация
- успех
- самооценка
- межличностные отношения
- социальные перемены

Четыре потребности человека, знание которых помогает создавать эмоциональную связь с аудиторией:

- стремление к любви и общению
- личные желания и интересы (физическая активность и финансовое благополучие)
- быстрый личностный рост
- надежда на светлое будущее

Учитывайте эти потребности при подготовке к выступлению.

Выберите одну идею, которой вам бы хотелось поделиться, затем поищите увлекательную историю из своей жизни. Не втискивайте весь жизненный опыт в одно выступление.

Как создать ключевую фразу

Представьте суть своей идеи яркой запоминающейся ключевой фразой.

Хорошая ключевая фраза – как составить?

1). Избегайте длинных предложений, используйте от 3 до 12 слов. Пример «надежды и перемены» – лозунг Обамы.

2). Включайте во фразу явный призыв к действию. Пример «Начинайте с почему», «Не будем ждать».

3). Добавьте фразе музыкального ритма – для этого можно повторить слово или словосочетание в конце (эпистрофа) и в начале (анафора), или сочетание анафоры и эпифоры-симплоку (последовательное повторение слов или фраз в начале и в конце). Пример: «Это было самое прекрасное время, это было самое злосчастное время».

4). Используйте тавтологию – повторение одного и того же слова в разных частях фразы. Пример: «Люди не покупают то, что вы делаете, они покупают то, почему вы это делаете».

5). Если фраза состоит из двух частей – пусть вторая звучит позитивно и противопоставляется первой.

6). Во время выступления повторите ключевую фразу минимум три раза.

Как правильно представиться аудитории

Правило 1

Удачное представление всегда связано с главной идеей выступления и обращено к слушателям. Аудитории необходимо рассказать, почему стоит послушать лектора.

Пример

«К окончанию выступлению Ханса вы узнаете, как благодаря содействию свободному распространению медицинской информации можно улучшить качество собственной жизни, жизни своих детей и еще 7 миллиардов человек».

Правило 2

В удачном представлении подчеркивается авторитет оратора, но его не возводят на пьедестал. Выступающий должен быть представлен так, чтобы все поняли, что дает ему право на распространение своих идей, но и так, чтобы он не выглядел сверхчеловеком. Мы уважаем авторитет, но доверие испытываем к простым людям, похожим на нас. Не нужно перечислять абсолютно все регалии.

Пример

«Доктор Рослинг – профессор в области глобального здравоохранения Каролинского института в Стокгольме. Он внес существенный вклад в привлечение внимания мирового сообщества к проблемам системы общественного здравоохранения»

Правило 3

Напишите и передайте текст о том, как вас представлять ведущему заранее.

Правило 4

Соответствие стиля представления тону выступления

Как начинать выступление

Пик внимания аудитории приходится на первые 10—20 секунд выступления.

Первый вариант

Рассказать историю из личного опыта. История должна раскрывать тему выступления и основной посыл. История должна вызывать эмоциональный отклик. Пример – выступление писателя Ричарда Джона (посмотреть на TED.com)

Второй вариант

Начать с шокирующего вступления, касающегося одной из 4 тем – физическое здоровье и безопасность, любовь и общение, личные желания и интересы, а также надежду на лучшее будущее.

Пример – выступление Джейми Оливера «К сожалению, за те 18 минут, что я буду говорить со сцены, четверо из ныне здравствующих американцев умрут из-за еды, которую съели».

Третий вариант

Задать обескураживающий вопрос, начинающийся со слов «Почему» и «Как». Пример – выступление Саймона Синека «Как вы объясните ситуации, когда все идет не так, как вы ожидали?»

Другие варианты

Важно – если аудитория вяла или слишком возбуждена, нужно сделать подводку – например начать с шутки или использовать прием «обратный вызов» – ссылка на шутку или историю предыдущего оратора, от которой публика была в восторге. Прием «Обратный вызов» должен казаться импровизацией.

Подводка – попросить публику представить себя в определенной ситуации или обстановке. В заключительной части вступления дать четкое представление о том, чего ожидать от вашей презентации и когда это можно получить.

Пример: «Через 45 минут вы выйдете из этого зала, имея в вашем распоряжении 3 новых инструмента для построения счастливой жизни».

Как нельзя начинать выступление

- не начинайте выступление с цитаты
- не начинайте выступление с анекдота
- не начинайте выступление с того, что даже в легкой степени может вызвать возмущение аудитории
- не начинайте с выражения благодарности
- не начинайте со слов «прежде чем я начну»
- не заставляйте публику двигаться без крайней необходимости

Из любого правила есть исключения.

Как построить основную часть выступления и сделать переходы более плавными

Речь оратора – как работа архитектора.

Постройте выступление по универсальной схеме:

- сообщите аудитории о чем собираетесь сказать
- поделитесь информацией
- подведите итог сказанному.

Разделите свое выступление на 3 части в независимости от продолжительности.

Варианты структур выступления

Структура «Ситуация – усложнение – развязка»

Используется чтобы убедить слушателей принять участие в чем-либо или изменить свою позицию. Начните с беспристрастного описания ситуации. Во второй части покажи-

те аудитории причину неправильного положения вещей или покажите аудитории скрытые возможности. В третьей части предложите свое решение по устранению проблемы. Пример такого выступления Даниэл Пинк TED 2009.

Структура «хронологическое изложение»

Для ораторов, которые любят заходить издалека. Примеры – Элизаберт Гилберт TED 2009, Чичаманда Адичи. 2009

Структура «Идея – концепция»

Позволяет перечислить за короткое время все связанные с темой события или теории. Часто порядок перечисления концепций не имеет значения.

Включайте в речь факты, стратегии и техники – они будут воздействовать на левую половину мозга и истории, упражнения – будут воздействовать на правую половину мозга.

Задавайте вопросы, чтобы слушатели могли поразмыслить над своей жизнью. При работе с маленькой группой подумайте вариант с вовлечением аудитории в диалог.

Показывайте статистику с цифрами и живыми яркими образами:

«У семидесяти миллионов американцев выявлены проблемы с сердцем» или «Посмотрите на троих человек рядом с вами: вполне вероятно, у одного из них проблемы с сердцем, которые его и убьют».

Старайтесь при каждом переходе от одной части выступления к другой кратко подвести итог сказанному и оживить внимание слушателей.

Как завершить выступление

Когда вы ясно дадите понять, что готовитесь закончить речь, внимание слушателей снова повысится. В этот момент важно выбрать правильные слова.

Создайте ощущение значимости момента. Например попробуйте говорить короткими предложениями и произносить их более страстно.

В продолжение всей речи вы пытались убедить публику в необходимости перемен. Теперь поставьте себя на ее место и подумайте, какие еще у нее могут остаться возражения.

Можете прямо призвать людей к действию. Или задать провокационный вопрос. Попробуйте произнести начало своей ключевой фразы и позвольте слушателям завершить ее самостоятельно.

Пример одной из лучших концовок выступления – Брин Браун. Она окончила речь эмоционально и ей удалось создать сильную связь с аудиторией.

Подтолкните аудиторию к действию, создав ощущение значимости момента и подсказав простой первый шаг.

Как рассказывать истории

Решите, какую историю рассказать.

Лучше всего поискать историю из личного опыта или наблюдений.

Расскажите историю другого человека, помня о важности деталей. Не возводите себя на пьедестал, позиционируйте себя как равного слушателям, как своего рода гида, но никак не превосходящего их в чем-то человеческом.

После того, как решили какую историю рассказать, подумайте как ее лучше структурировать. Проверенная схема: сначала представьте персонажей, потом поместите их в центр интригующего конфликта и закончите все острозаключительной развязкой.

В запоминающейся истории всегда действуют герои со сложным и многогранным характером.

Погрузите слушателей в историю еще глубже, разыграв ее перед ними. Уделите внимание описанию голоса, положению тела, жестов, мимики. Не пересказывайте происходящие с персонажем события, лучше сыграйте их.

Повышайте сложность встающих перед героями препятствий по мере развития сюжета, но помните, что награда за труды должна быть в пределах досягаемости.

Хэппи-энд в истории вдохновляет публику, придает ей веры в себя. Истории с плохим концом больше подходят для наставления и обучения. Удовольствие – более сильный стимул чем боль, чаще используйте счастливый конец.

Хорошая история отличается тем, что слушатель снимает слой за слоем, находя в ней новые источники мудрости.

Как усовершенствовать навыки вербальной подачи материала

Используйте общедоступный язык без жаргонных словечек, облаченный в короткие, простые предложения. Речь типичного оратора TED поймет и шестиклассник.

Избавьтесь от дурной привычки использовать слова-паразиты, научившись расставлять паузы в речи. Чередуйте предложения с паузами. Они не только заменяют вредные слова, но и создают ощущение контроля за ситуацией.

Займитесь расширением вокального диапазона. Научитесь контролировать громкость голоса. Дышите ровно и глубоко, регулируя громкость так, чтобы слушатели на задних рядах могли вас слышать, не напрягаясь.

Для повышения накала повествования ускорьте темп и используйте более короткие слова.

Для поддержания интереса аудитории используйте подробные красочные описания, стараясь затронуть чувства слушателей. Описывайте краски, запахи, звуки.

Лучшие из ораторов употребляют слово «Вы» в два раза

чаще, чем «я». Свободно распоряжайтесь словом «вы», обращаясь к аудитории, как к одному человеку.

Как правильно использовать юмор

Залог успеха шутки – в ее неожиданности. Непредвиденные события удивляют и восхищают нас. Самую важную или смешную мысль подают в конце предложения или рассказа.

Высмеивайте себя, а не публику. Это легко и публика это любит. Пример – рассказ доктора Тейлор в 2008 году про то, как она пережила инсульт.

Преувеличение легко обратить в веселую шутку. Достаточно просто поместить обычного человека в необычную ситуацию или необычного человека в обычную ситуацию. К типичным сюжетам такого рода историй можно отнести чрезмерную реакцию на мелкие раздражители или самозабвенную погоню за пустой целью.

Юмор хорошо встраивается в диалог, старайтесь использовать эту комбинацию в своих историях. Тейлор пересказала забавный диалог между ней и ее мозгом.

Большинство участников на TED шутят раз в минуту. Важно правильно выбрать момент, а не придерживаться одного и того же ритма на протяжении всего спича.

Следите за тем, чтобы мимика соответствовала смыслу шуток. Даже легкие гримасы вроде поднятых бровей или выпученных глаз заставят аудиторию посмеяться.

Не пересказывайте где-то услышанные или прочитанные шутки. Люди, уже знающие прозвучавший анекдот сочтут вас скучным и неоригинальным.

Чтобы слушатели больше смеялись, попробуйте больше шутить. Главное – не переусердствуйте.

Как применять жестикуляцию и телодвижения

Чтобы комфортно чувствовать себя на сцене, в те моменты, когда вам не нужна яркая жестикуляция, ведите себя так, будто просто дружески беседуете с человеком, которому доверяете. Руки расслаблены и располагаются по бокам.

Какую бы позу вы не приняли, следите за ее симметричностью.

При жестикуляции держите руки выше талии и ниже шеи. Не прикасайтесь к лицу, волосам, задней части шеи.

Соотносите масштаб своих жестов с количеством слушателей. Чем больше аудитория, тем более театрально должны выглядеть движения рук.

Признак нервного напряжения – локти прижатые к туловищу – отпустите их на волю.

Как можно чаще озаряйте аудиторию искренней улыбкой. Не стоит улыбаться постоянно. Мимика должна соответствовать тому, что вы говорите. Стойте лицом к аудитории, плечи держите прямо, а ноги на ширине плеч.

Задавая аудитории вопрос, остановитесь и кивните. Так вы поощрите внутреннюю дискуссию в сознании слушателей. Устанавливайте зрительный контакт. Смотрите в глаза одному слушателю на протяжении 5—7 секунд, а потом переводите взгляд на другого.

Научитесь плавно двигаться по сцене. Представьте себе театральную сцену и разбейте ее на участки на каждый этап выступления.

Развивая мысль, спокойно стойте лицом к аудитории. Затем, сделайте паузу и перейдите в другое место. Заняв позицию, продолжайте говорить – так слушатели переварят информацию и подготовятся к восприятию следующей мысли.

Как создавать вдохновляющее визуальное сопровождение

Из десяти самых популярных докладчиков TED четверо вообще не используют слайды.

Слайды должны давать аудитории дополнительный наглядный материал, а не служить вам гигантским пюпитром.

В лучших TED – презентациях с применением слайдов обнаруживаются три подхода, названных именами создателей: метод Година, метод Такахаша, метод Лессига.

Для разработки слайд-шоу по методу Година заполните красивой фотографией высокого качества всю площадь слайда. Отличная уловка – вывести снимок за границы слайда, чтобы слушатели могли при помощи фантазии самостоятельно его додумать.

Метод Такахаша – слайд заполняется коротким сообщением, набранным прописными буквами.

Метод Лессига – гибрид предыдущих двух методов. В нем используются крупные снимки и простой текст.

Какой бы метод вы ни избрали, главное – соблюдать простое правило графического дизайна: чем меньше, тем лучше. Старайтесь сделать все слайды максимально простыми и элегантными и скомпонуйте их в идеальное сочетание.

Уменьшайте информационную насыщенность каждого отдельного слайда. Например, изображение с двумя диаграммами разбейте на два слайда. Используйте шрифт Helvetica или Arial.

При необходимости использования нескольких шрифтов желательно, чтобы они были из одной группы. Правило «чем меньше, тем лучше» действует и при выборе цветов. Используйте не больше 5 разных цветов. Общие правила – использовать холодные тона на заднем фоне и теплые на переднем. Нейтральные цвета, черный и белый, тоже хороши для подложки.

Как побороть страх

Многие люди боятся выступлений на сцене больше, чем смерти.

Готовьтесь к презентации заранее. Попрактикуйтесь по меньшей мере три раза перед аудиторией, с которой можно установить обратную связь. Отрепетируйте речь несколько раз, пока текст не запомнится и вы не почувствуете себя увереннее. Не заучивайте текст, но и не читайте по бумажке.

Придите в зал заранее, освоитесь, привыкните к помещению и подручным средствам. Проверьте исправность всех технических устройств. Просмотрите все слайды в режиме демонстрации.

Продумайте, как использовать физическое пространство. Если вы собираетесь передвигаться по сцене во время выступления, заранее продумайте, как это будет происходить.

Помните: в начале презентации аудитория хочет вашего успеха не меньше, чем вы. Заучите наизусть вступление. Уверенное начало позволит вам не потерять контроля над ситуацией на протяжении всей речи.

Держите краткую схему выступления в кармане. Это укрепит вашу веру в себя.

Часто от волнения люди начинают говорить слишком быстро. Замедлите темп речи и не стесняйтесь делать паузы. Во время паузы аудитория обдумает ваши слова, а вы сможете сделать пару дополнительных вдохов.

Прекратите читать – начинайте говорить

Так же, как просмотр множества серий «Адской кухни» не сделает вас шеф-поваром, созерцание выступлений великих ораторов не поднимет вас до их уровня. Не поможет и чтение множества книг на эту тему.

Единственный путь к обретению мастерства публичных выступлений – это практика и умение устанавливать контакт с аудиторией.

Итак, основные мысли книги

Для того, чтобы правильно выбрать тему, нужно заглянуть внутрь себя. Ваша задача – сделать так, чтобы слушатель захотел поддержать вашу идею.

Готовя выступление – смотрите на него глазами слушателя и спрашивайте от его имени – «Какое мне дело до всего этого?». Из 10 популярных выступлений 7 – те, что вдохновляли людей на перемены в жизни.

Выберите одну идею, которой вам бы хотелось поделиться, затем поищите увлекательную историю из своей жизни. Не втискивайте весь жизненный опыт в одно выступление.

Представьте суть своей идеи яркой запоминающейся ключевой фразой. Во время выступления повторите ключевую фразу минимум три раза.

Пик внимания аудитории приходится на первые 10—20 секунд выступления. Выберите правильное начало.

Постройте выступление по универсальной схеме:

сообщите аудитории о чем собираетесь сказать, поделитесь информацией, подведите итог сказанному.

Включайте в речь факты, стратегии и техники – они будут воздействовать на левую половину мозга и истории, упражнения – будут воздействовать на правую половину мозга.

Подтолкните аудиторию к действию, создав ощущение значимости момента и подсказав простой первый шаг.

Решите, какую историю рассказать. Лучше всего поискать историю из личного опыта или наблюдений.

Единственный путь к обретению мастерства публичных выступлений – это практика и умение устанавливать контакт с аудиторией.

Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский, Сергей Бернадский «Гуру. Как стать признанным экспертом»

Эта книга – квинтэссенция историй успеха ведущих российских бизнес-тренеров, которые уже добились славы, признания и финансового благополучия. То есть, настоящие гуру рассказывают о том, как стать гуру, благодаря ряду конкретных шагов, внутренних и внешних изменений. Честно и откровенно о том, как обзавестись основной атрибутикой эксперта, найти своих клиентов и стать реальным Мастером в своей нише.

Помните популярнейшую сагу «Звездные войны»? В ней мастер Йода и другие учителя с помощью внутренней силы могут решать самые сложные задачи и одолевать самых сильных врагов. Они – пример для подражания и восхищения. А теперь представьте, что вами тоже будут восхищаться, подражать и внимать каждому вашему слову... Думаете, гуру рождаются? Нет – гуру становятся, но только избранные – те, кто готов к успеху, славе и богатству!

От ученика до учителя всего за несколько ПРАВИЛЬНЫХ шагов! Решись и поверь в себя, узнай немного больше своей целевой аудитории и начинай зарабатывать миллионы!

Эта книга – уникальное пошаговое руководство для тех, кто хочет зарабатывать БОЛЬШИЕ деньги, благодаря своим знаниям и практическому опыту в выбранной сфере. Стать высокооплачиваемым экспертом сможет каждый, кто прочтет эту книгу и узнает основные секреты гуризма.

Кому будет необходима эта книга

- бизнес-тренерам и бизнес-консультантам;
- индивидуальным предпринимателям в сфере оказания услуг (консалтинг, бухучет и аудит, юриспруденция, маркетинг, разработка сайтов, рекламные услуги, нетрадиционная медицина, астрология и пр.);
- собственникам компаний в сегменте разработки информационных продуктов, программного обеспечения, рекламы и маркетинга;
- специалистам по маркетингу и рекламе;
- политическим и общественным деятелям, которые хотят сформировать свою деловую репутацию и укрепить авторитет.

Об авторах

Андрей Парабеллум – один из наиболее известных и высокооплачиваемых бизнес-тренеров и бизнес-консультантов в России. Благодаря ему был создан российский многомиллиардный рынок инфобизнеса, на котором сегодня успешно работают сотни тысяч игроков – в сферах оптимизации бизнеса, продаж, маркетинга и продвижения. А. Парабеллум – создатель уникальных методик «Организация и продвижение инфобизнеса (бизнеса по продаже информации)», «Организация и автоматизация бизнеса», «Работа с VIP-клиентами и сегментами рынка», «Двушаговые продажи», «Удвоение прибыльности промышленных предприятий», автор множества публикаций и книг. Собственник успешной производственной компании в Канаде и крупного консалтингового интернет-проекта в России. Занесен в Книгу рекордов Гиннеса, как один из организаторов и ведущих самого масштабного онлайн-тренинга в мире.

Николай Мрочковский – известный российский бизнес-тренер, бизнес-консультант. Кандидат экономических наук, генеральный директор консалтинговой компании «Финанс консалтинг». Практик инфобизнеса, автор более двух десятков книг по продажам и личностному росту. Создатель обучающих программ «Увеличение продаж», «Бизнес на ав-

топилоте», «Личная эффективность бизнесмена». Занесен в Книгу рекордов Гиннеса, в качестве одного из тренеров самого масштабного онлайн-тренинга в мире.

Сергей Бернадский – один из самых известных копирайтеров и тренеров по копирайтингу, автор книг по продающему контенту. Бизнес-консультант в сфере рекламы, директ-маркетинга, создания продающих текстов. Ученик Андрея Парабеллума и Дэна Кеннеди.

Любите учиться? Значит, вы на правильном пути, но... Хватит быть постоянным учеником – становитесь Мастером – этот статус дает гораздо больше дивидендов!

Почему одни люди зарабатывают миллионы, ездят на крутых тачках и отдыхают на Канарах, а другие (даже те, кто гораздо умнее первых), всю жизнь горбачатся за копейки? При изучении опыта успешных людей и самых молодых миллионеров выясняется, что они заработали свое богатство не благодаря уникальным знаниям или супер-способностям, а благодаря хорошей интуиции, умению грамотно пиарить себя и вере свою экспертность.

Гуризм – это не врожденный талант, сверх-способности или завышенное самомнение. Это осознание того, что ты можешь научить людей чему-то полезному и заработать при этом неплохие деньги. Для получения статуса гуру вам не обязательно сто лет упорно трудиться в одном направлении и читать тысячи книг – все гораздо проще и быстрее.

Технология создания гуру – это ряд последовательных

шагов, которые может пройти каждый, кому не лень учиться и учить других.

Прочтите эту книгу и вы научитесь

- находить свою нишу, в которой вы сможете быстро стать узкопрофильным экспертом;

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.