

Джон Ли Дюма

Иди туда, где ценят

17 шагов к делу мечты
и финансовой свободе



БОМБОРА

Книги-драйверы

Джон Ли Дюма

**Иди туда, где ценят. 17 шагов к
делу мечты и финансовой свободе**

«ЭКСМО»

2021

УДК 159.92
ББК 88.4

Дюма Д.

Иди туда, где ценят. 17 шагов к делу мечты и финансовой свободе
/ Д. Дюма — «Эксмо», 2021 — (Книги-драйверы)

ISBN 978-5-04-178105-7

Так ли необходимо ходить на нелюбимую работу и «вкалывать» с утра до ночи, чтобы стать финансово независимым? Джон Ли Дюма, создатель топового подкаста о предпринимательстве, на основе 3 000 интервью и личного опыта вывел стратегию 17 шагов: от придумывания большой идеи до продвижения ее в соцсетях. При этом драйвером вашего успеха станет не «достигаторство», а чувство собственной ценности. С книгой «Иди туда, где ценят» вы: поймете, как придумать проект, который будет «зажигать» вас и приносить прибыль. Узнаете четкий план, по которому развивать свое дело. Получите доступные разъяснения, что такое контент-план, трафик и воронка продаж и как с ними работать. Научитесь придумывать инфопродукты, которые поддержат ваш бизнес и завоюют доверие у аудитории. Читайте актуальную книгу, в которой честно рассказывается о создании дела мечты. В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

УДК 159.92

ББК 88.4

ISBN 978-5-04-178105-7

© Дюма Д., 2021
© Эксмо, 2021

Содержание

Пролог	6
Глава 1	8
Ваша зона огня	9
Моя большая идея	10
Путь к необычному успеху из шоу «Предприниматели в ударе»	14
Глава 2	16
Как я нашел свою нишу	19
Путь к необычному успеху из шоу «Предприниматели в ударе»	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23



Джон Ли Дюма
Иди туда, где ценят. 17 шагов к
делу мечты и финансовой свободе

*«Делая обычные вещи необычным образом, вы завладеете
вниманием всего мира».*

– Джордж Вашингтон Карвер

John Lee Dumas

THE COMMON PATH TO UNCOMMON SUCCESS:

A Roadmap to Financial Freedom and Fulfillment

© 2021 John Lee Dumas

© Симагина А.В., перевод на русский язык, 2022

© ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Пролог

Вам лгали. На самом деле нам всем лгали. Почему? Потому что большинство людей не хотят, чтобы вы знали одну простую вещь.

Необычайный успех достигим, и путь к нему – самый обычный.

Вы, возможно, спрашиваете себя: «Если этот путь такой обычный, то почему мало кто знает о нем?» Ответ прост. «Экспертам» выгодно усложнять, мутить воду и вводить в заблуждение там, где все должно быть просто.

Зачем? Чтобы они могли оставаться посредниками. Чтобы быть единственными хранителями секретного ключа к успеху, и продавать его за 1997,97\$.

Мы живем в мире, где возможности не ограничены, а вся информация находится у нас под рукой. С возможностями приходит энтузиазм, а с информацией – сила. Эта книга покажет, как направить свой энтузиазм в нужное русло и как достичь максимума своей силы.

Сегодня мы выступим против посредников. Обычный путь не приведет вас к необычному успеху за день. Он станет путевой звездой на дороге к финансовой свободе и удовлетворенности.

Почему я решил поделиться с вами подробностями этого удивительного пути? Тридцать два года я был тем, кто слушает посредников. Все было не так уж плохо, но я не приближался к финансовой свободе и удовлетворенности.

По словам посредников я все делал правильно: закончил старшую школу на юге штата Мэн на четверки, поступил в колледж Провиденс на факультет вневоинской подготовки офицеров запаса. В год моего выпуска случилась атака на башни-близнецы и Пентагон, и мое желание служить в армии только окрепло. Через восемь месяцев я закончил колледж с хорошим средним баллом. Я был в первом выпуске офицеров после теракта 11 сентября.

После короткой подготовки в Форт-Ноксе, штат Кентукки, наш батальон на тринадцать месяцев отправили нести службу в Ираке. Это был сложный переход. Я был беззаботным студентом и вдруг оказался командиром, имеющим в подчинении четыре танка и шестнадцать человек, посреди боевых действий за рубежом. Мне было двадцать три, и я пытался выжить в Ираке.

Говорят, война – это ад. За тринадцать месяцев службы четверо из шестнадцати моих солдат отдали жизнь в боях за родину.

Это и был ад.

В их честь я дал себе обещание. Я поклялся, что я никогда не буду жить жизнью, которая не приносит мне удовлетворения. Я поклялся, что никогда не останюсь в погоне за счастьем. Я поклялся, что моя жизнь будет достойной того, чтобы ее прожить. Я был в долгу перед теми, кто отдал жизнь при исполнении служебного долга. Я буду чтить их жертву, проживая каждую минуту, помня о службе, ценностях и благодарности.

А затем началась реальная жизнь.

Было непросто возвращаться к мирной жизни после Ирака. Весь свой третий десяток я страдал от посттравматического стрессового расстройства (ПТСР) и не мог найти ни удовлетворения, ни счастья. Я выжил на войне, у меня был стабильный доход, хорошая работа – так почему же я был несчастлив и неудовлетворен?

Сейчас я понимаю, что причина была очевидна: я жил не так, как поклялся моим четверым павшим товарищам. Я не жил службой, не жил ценностями, не жил благодарностью. Вместо этого я гнался за успехом или, по крайней мере, за тем, что тогда считал успехом.

Я думал, что успех – это деньги, уважение, может быть даже слава.

Это извращенное определение привело меня в школу права, которую я бросил после одного ужасного семестра. Затем я погрузился в корпоративные финансы и больше года стра-

дал в офисе, пока не понял, что больше этого не вынесу, и написал заявление на увольнение. Я попробовал себя в сфере недвижимости, как коммерческой, так и жилой, ожидая, что это принесет мне ту свободу и удовлетворенность, которых я так страстно желал.

Не-а.

Так прошли долгие и несчастливые шесть лет. К счастью, я всегда любил узнавать о том, как другие достигают успеха. За шесть лет моей борьбы с трудностями я прочитал десятки книг о бизнесе, смотрел вебинары и, конечно, слушал подкасты.

Однажды я слушал бизнес-подкаст, и ведущий поделился одной цитатой. Когда она раздалась из моих наушников, мне словно дали пощечину:

Старайтесь стать не успешным, а ценным человеком.

– *Альберт Эйнштейн*

Я расскажу подробнее о том, что произошло после этого озарения в первой главе, но (спойлеры!) тогда я решил стать ценным человеком.

Это решение позволило мне достичь моей цели – финансовой свободы и удовлетворенности.

Обычный путь работает.

Он работает, потому что он простой. Он работает, потому что он не устаревает. Он работает из-за одной главной истины, которую никогда нельзя забывать.

Если вы предлагаете наилучшее решение для реальной проблемы, вы достигнете необычайного успеха.

Вы готовы начать? Переворачивайте страницу. Обычный путь к необычайному успеху ждет вас.

Глава 1

Отыщите свою большую идею

Все начинается с идеи.
– Эрл Найтингейл

ПРИНЦИП № 1: Ваш обычный путь к необычному успеху начинается с идеи. С большой идеи.

Когда люди пытаются определить, какой должна быть их большая идея, они совершают две ошибки.

ОШИБКА № 1: Они считают, что идеей может стать что-то, чем они страстно увлечены. *Я люблю кексы! Открою пекарню!*

ОШИБКА № 2: Они считают, что большая идея должна быть связана с тем, в чем они компетентны. *Я умею программировать – буду создавать сайты!*

Ваша большая идея – это не «либо-либо».

Это не что-то, что вам просто нравится, *или* что-то, в чем вы профессионально хороши. Это и то, и то. Ваша большая идея должна сочетать в себе ваше увлечение и ваши знания.

Взглянем на первый случай: только страсть. Увлеченность вашей большой идеей очень важна. Вы должны с радостью работать каждый день. Однако если у вас есть только страсть, вы не предложите миру решение, в котором он нуждается, ваша идея не получит развития.

Каждый человек настроен на одну и ту же волну: какая в этом для меня польза? Конечно, люди будут рады, что вы живете своей страстью, но пока ваше увлечение не будет приносить им прямую выгоду, они никогда не станут клиентами, вы никогда не получите доход, а ваша большая идея так и останется просто хобби.

Теперь взглянем на второй сценарий: только компетентность. Очень здорово, если вы в чем-то хороши. Чудесно, если вы делитесь своими знаниями с миром. Однако если вам не хватает страсти, восторженности и любопытства в вашей профессиональной сфере, вы никогда не получите удовлетворенность от работы.

Обычный путь к необычному успеху прост, но он потребует времени. Если в вас недостаточно увлеченности вашей большой идеей, то наступит день, когда вы проснетесь и поймете, что вам больше не нравится то, чем вы занимаетесь, и вы бросите свое дело. К тому же у вас наверняка будут конкуренты, которые *горят* своим делом, и они будут обходить вас раз за разом.

Теперь, когда видны недостатки первых двух вариантов, давайте поговорим о финальном сценарии, где вы обладаете *и* профессионализмом, *и* страстью к своему делу. Вы в восторге от своего занятия и приносите что-то ценное в этот мир. Вот это ваша большая идея.

Это ваша зона огня!

Теперь давайте приступим к упражнению, которое приведет вас к вашей большой идее, чтобы вы проводили каждый свой день в этой зоне.

Звучит неплохо?

Ваша зона огня

Для этого упражнения вам понадобится лист бумаги.

Разделите лист вертикальной линией на две части. На левой стороне напишите слово «страсть», на правой – «компетенции».

Поставьте таймер на пять минут и нажмите «старт».

Эти пять минут записывайте все, что вас увлекает. От чего вы в восторге? Чем вы горите? Что вам нравилось, когда вы были ребенком, подростком, взрослым? Чем бы вы занялись завтра, если бы у вас не было никаких дел и никаких обязательств? Записывайте все, что приходит вам в голову.

День-день!

Окей, теперь переходим к правой части, вашим знаниям и умениям. Снова поставьте таймер на пять минут и нажмите «старт».

В течение следующих пяти минут записывайте все, в чем вы эксперт. Какими навыками вы обладаете? В чем вы хороши? Какой опыт вы получили за свою жизнь?

Спросите друзей и родных, как бы они ответили на этот вопрос: «В чем (ваше имя) хорош?» Вы, возможно, удивитесь ответам, ведь люди могут считать вас компетентными в том, в чем вы расценили бы себя как посредственность.

День-день!

Теперь нужно определить, где ваши страсти пересекаются с вашими навыками, где любопытство смешивается с умениями.

Рисуйте стрелочки, соединяя ваши увлечения с вашими компетенциями. Эти связки – это и есть ваши зоны огня. Здесь и начинается выбор вашей большой идеи!

Я расскажу свою историю в следующем разделе, но пока небольшой спойлер, чтобы показать вам пример одной из моих зон огня.

На левой стороне листа я написал: «вести беседы с успешными предпринимателями», на правой – «организация переговоров и публичные выступления (из опыта службы в армии США) и корпоративные финансы».

Я понял, что это потенциальная зона огня, и соединил эти две записи стрелкой.

Затем я спросил себя, при каких обстоятельствах я мог бы совместить эту страсть и этот набор навыков. И вот тогда на меня снизошло озарение. Подкаст!

Я любил слушать подкасты-интервью с успешными мужчинами и женщинами. В моей карьере уже был опыт проведения интервью. Так почему бы не запустить собственный подкаст, где я бы беседовал с успешными предпринимателями и делился бы их историями с миром?

Моя большая идея сформировалась, настало время действовать!

Моя большая идея

Я посмотрел в зеркало.

«Мне тридцать два года».

Я произнес эти слова с ноткой отвращения, хотя у меня была вполне нормальная жизнь. Я вам уже рассказал ее часть: восемнадцать классных лет в городке в штате Мэн, благополучная семья, куча теплых воспоминаний. Четыре потрясающих года в колледже Провиденс в штате Род-Айленд в качестве кадета корпуса вневойсковой подготовки офицеров запаса, основная специальность – американистика. Четыре тяжелых года службы в регулярных войсках.

В двадцать шесть лет я уволился в запас и на год уехал в Гватемалу учить испанский. Я путешествовал по западному берегу Коста-Рики и готовился к вступительным экзаменам в школу права. Я хорошо сдал экзамены, отправился обратно в Род-Айленд учиться в школе права при Университете Роджера Уильямса и был в восторге от того, что начинается новая глава моей жизни.

Не сразу, но буквально через пару недель я понял, что совершил ужасную ошибку. Что-то пошло не так, и я был совершенно несчастен в юридическом университете.

Это было странное чувство. Я никогда еще не чувствовал себя таким несчастным, даже в худшие моменты в Ираке. Сейчас я понимаю, что страдал от посттравматического расстройства, но тогда я не осознавал, что со мной не так. Я ни на чем не мог сосредоточиться, и бесконечные часы учебы превратились в пытку. Я дотянул до конца семестра, но точно знал, что больше туда не вернусь.

Я забронировал долгое путешествие по Индии и Непалу, провел один из самых сложных в жизни разговоров с родителями (хотя и до этого уже была парочка) и уехал искать свою версию «Ешь, молись, люби».

Индия была потрясающей. Это было именно то, что мне нужно, – побег от реальности.

Исследуя Индию и Непал, я наслаждался шумом, жарой, культурой, едой и людьми. Кульминацией поездки стал эпический двенадцатидневный поход в Гималаи, в лагерь на вершине Аннапурны, десятой по высоте горы в мире. Но я знал, что не смогу всю жизнь прятаться в Индии и Непале, и после четырех месяцев нулевой ответственности я был готов дать своей карьере еще один шанс.

Моей третьей попыткой был мир корпоративных финансов. Ход мысли был таков: *стремительная карьера, много денег, всеобщее уважение*. Я устроился на работу к Джону Хэнкоку в Бостоне, и первый год меня искренне порадовал. Я много узнавал, достойно зарабатывал и чувствовал, что уверенно двигаюсь по карьерному пути.

Затем в 2008 году случился экономический кризис. Я видел, как работники крупнейших финансовых организаций покидали свои офисы с коробками в руках. В моей компании тоже прошла волна сокращений, и, хотя меня не уволили, моя страсть к корпоративным финансам стремительно угасала. Я никогда не забуду день, когда всех оставшихся сотрудников согнали в конференц-зал и гендиректор объявил: «Каждый из вас находится в этой комнате, потому что мы хотим, чтобы вы были здесь, но если вы не будете с нами до конца, на все 100 %, то сейчас самое время уйти».

Эти слова будто огрели меня по голове.

В тот момент я понял, что я очень далек от 100 %, и что моя обязанность перед самим собой и Джоном Хэнкоком – выйти за дверь.

После собрания я вернулся за стол и загуглил «шаблон заявления на увольнение», подправил пару слов, распечатал, подписал и вручил его шокированному менеджеру, которая, я уверен, подумала про себя: «Да этот парень – псих! Увольняться в такое время!»

Я немного ускорюсь, чтобы рассказать вам о хорошем – моей большой идее.

Моим следующим шагом была должность в отделе продаж в маленьком IT-стартапе в Нью-Йорке. Мне нравилось там жить, но работа оказалась полным провалом, и я снова вручил руководству свой «шаблон заявления на увольнение».

На этом этапе меня уже тошнило от холодных и долгих зим в Новой Англии, и я решил, что хочу жить в Сан-Диего и торговать недвижимостью.

Почему? До сих пор не знаю.

Но я всегда был человеком дела, так что я прыгнул в машину, пересек страну и обустроился в небольшой студии в Пасифик-Бич, Сан-Диего, в квартале от Тихого океана.

За следующие два года я добился определенного успеха в сфере недвижимости, полюбил пляжный образ жизни и встретил любовь всей своей жизни – Кейт! (Ничего не происходит без причины.) Затем родственник из Мэна пронюхал о моем скромном успехе в недвижимости в Сан-Диего и предложил мне работу.

Работа была во второй по величине фирме по торговле коммерческой недвижимостью в штате Мэн и сулила статус партнера в фирме через пять лет. Я не жил в Мэне уже больше десяти лет, и идея вернуться домой и быть ближе к семье показалась очень привлекательной. Я принял предложение и переехал в уютную квартирку в Портленде, вблизи от новой работы.

Я действительно думал, что в этот раз обустраиваюсь надолго – смелое заявление для человека, который за предыдущие пять лет ушел из армии, путешествовал по центральной Америке, поступил в школу права, сбежал в Индию, попробовал себя в корпоративных финансах, попытался жить в Нью-Йорке и переехал на запад, в Сан-Диего.

Мне все нравилось, было здорово снова проводить время с семьей и старыми друзьями, и я верил, что меня ждет светлое карьерное будущее, но потом в штате Мэн случился худший за десятилетия застой в сфере коммерческой недвижимости.

Это был тяжелый год.

Я помню, как усердно работал над сделкой, закрывал ее, а затем получал премиальное вознаграждение в 316\$. После года работы меня настигли сомнения, что эта карьера мне подходит. Даже если бы коммерческая недвижимость процветала, мне просто не хватало увлеченности этой сферой.

Но что еще мне оставалось делать? *Снова* начинать с нуля? У меня это неплохо получалось, но было изнурительно.

Я был готов создать что-то, чем можно гордиться. Что-то способное стать моей страстью. Что-то, в чем я был бы хорош.

Тогда-то и началось путешествие, что привело меня к моей большой идее.

* * *

Я загрузил любимые подкасты на свой iPod Nano и отправился на прогулку. Я знал, что моей «карьере» в недвижимости пришел конец, но что дальше? Мне тридцать два года. Разве к этому моменту у меня не должна быть потрясающая карьера?

Что со мной не так?

Пока я упивался жалостью к себе, мой мозг сфокусировался на играющем подкасте. Ведущий цитировал Альберта Эйнштейна, и его слова заставили меня остановиться. И мы снова говорим о моменте озарения.

Старайтесь стать не успешным, а ценным человеком.

– Альберт Эйнштейн

Вау.

Как я уже говорил ранее, мне словно дали пощечину, и место удара продолжало саднить, пока я вспоминал все ошибки на своем пути. С тех самых пор, как я ушел из армии, я гнался за извращенным определением слова «успех».

Я думал, что адвокатское дело принесет мне уважение.

Я думал, что корпоративные финансы сделают меня богатым.

Я думал, что недвижимостъ даст мне свободу и удовлетворенность.

Нет, нет и еще раз нет.

Теперь я понимал почему. Я тратил энергию, пытаюсь достичь этого мистического успеха, но что ценного я сделал? Если подумать, то ответ прост: ничего.

Эйнштейн обратился ко мне с того света и поделился стратегией успеха. Стать ценным человеком. Я до сих пор вижу лампочку, которая зажглась над моей головой в тот день. Я решил стать ценным человеком, и будь, что будет.

Я не знал, каким будет следующий шаг, но знал, что погоня за успехом заставляла меня чувствовать себя несчастным, неудовлетворенным и сбившимся с пути. Только создание чего-то ценного могло исправить мою плачевную ситуацию, так почему бы не попробовать?

Я продолжил бесцельно слоняться, пытаюсь осознать это откровение. Какую ценность я мог предложить миру? Затем я задал себе вопрос, который все изменил: «Что бы я хотел, чтобы существовало в мире, но этого нет?»

Несколько идей пронеслись в моей голове, но ни одна не была стоящей. Затем я вспомнил недавний разговор, в котором жаловался на подкасты:

«Мне нравятся подкасты, где берут интервью у успешных бизнесменов и где рассказывается их путь, но такие шоу выходят только раз в неделю, и мне этого мало, все время приходится ждать новый выпуск. Вот бы был подкаст, который выходит каждый день, я бы точно слушал такое шоу!»

Озарение № 2!

Почему бы мне не запустить свой подкаст? Почему я не могу «быть тем изменением, которое хочу увидеть в мире», как сказал Махатма Ганди? Тогда я решил стать этим изменением. Я решил, что стану ценным человеком, выпуская бесплатный, информативный и *ежедневный* подкаст с самыми успешными в мире предпринимателями.

Я понятия не имел, куда меня приведет этот путь, но был настроен одолеть его. Первый раз в жизни я попытался стать ценным человеком, и чувствовал себя *замечательно*.

Мой путь не был безоблачным, я сталкивался с множеством препятствий, но я никогда не забывал о лампочке, которую зажгли надо мной слова Альберта Эйнштейна. На каждом распутье я выбирал путь ценного человека. Я делюсь всеми деталями моего пути в следующих главах, но хочу закончить первую главу несколькими спойлерами.

Мои первые триста шестьдесят пять дней в качестве ведущего подкаста «Предприниматели в ударе»¹ были веселыми (и сложными), но не особо прибыльными. За год тяжелой работы наш доход составил чуть больше 27 000\$. Однако я никогда не сходил с пути ценности. Деньги не лились рекой, но первый раз в жизни я просыпался каждый день, осознавая свое предназначение, радость и *огонь* внутри меня. Каждый мой день был сфокусирован на том, чтобы делать бесплатный, ценный, регулярный контент, и наша аудитория росла.

После тринадцати месяцев будто что-то щелкнуло, и мы получили первые 100 000\$ чистой прибыли за месяц. Это был переломный момент, и теперь мы стали получать больше ста тысяч чистого дохода ежемесячно, что и документировали в ежемесячном отчете о доходах на EOFire.com/income.

Эти отчеты о доходах стали самой посещаемой страницей на нашем сайте, поскольку наша аудитория любит и ценит прозрачность, которую обеспечивают такие отчеты. Мы

¹ Entrepreneurs on Fire – дословно «Предприниматели в огне» (англ.) (прим. пер.).

делимся не только своими финансовыми успехами в надежде, что это подстегнет людей на новые идеи, но и провалами, показывая, чего *не* стоит делать. Чтобы сделать наши отчеты еще более ценными, мы подключили к работе над ними наших бухгалтера и юриста, которые могут помочь начинающим предпринимателям советом по налогам или праву.

Мы всегда возвращаемся к вопросу: «Как мы можем принести еще больше пользы нашей аудитории?»

С тех пор как мы запустили шоу «Предприниматели в ударе», я опубликовал более 2500 интервью с самыми известными в мире предпринимателями, а общее число скачиваний подкастов достигло 85 миллионов. Каждый месяц нас слушает более миллиона человек. К нам приходили и потрясающие бизнесмены, о которых вы никогда не слышали, и такие легенды, как Тони Роббинс, Барбара Коркоран и Гари Вайнерчук.

За эти годы мы основали самое большое подкаст-сообщество в мире – «Рай для подкастеров»², я опубликовал четыре книги и создал множество бесплатных курсов для нашей аудитории, все время следуя принципу: «Что еще ценного можно сделать?»

Если оглянуться назад, шоу «Предприниматели в ударе» стало пользоваться успехом, потому что оказалось лучшим решением реальной проблемы. Для всех ли это шоу? Конечно, нет. Однако оно заполнило существующий пробел на рынке, а я в результате достиг финансовой свободы и удовлетворенности.

Оставшаяся часть книги покажет, как найти *ваш* обычный путь к необычному успеху. Вместе с нами выходите на дорогу к финансовой свободе и удовлетворенности и приготовьтесь *зажечь!*

² Podcasters' Paradise (англ.) (прим. пер.).

Путь к необычайному успеху из шоу «Предприниматели в ударе» Хэл Элрод о его большой идее

Ваш успех крайне редко превышает уровень вашего личного развития, ибо вы привлекаете успех, только став человеком, способным его привлекать.

– Джим Рон

Хэл Элрод был в ужасном физическом, эмоциональном и психологическом состоянии. Отчаяние тянуло его на дно. Он смотрел на себя в зеркало и думал: «Как я дошел до такого?»

Большую часть карьеры Хэла преследовал профессиональный успех. Он был торговым представителем компании Cutco, специализирующейся на продаже ножей, и входил в топ продавцов компании. Он оставил эту прибыльную должность, чтобы стать коучем и помогать другим торговым представителям, бизнесменам и предпринимателям улучшить их систему продаж. Бизнес процветал.

А потом все изменилось.

В 2007 году начался финансовый кризис, и бизнес Хэла потерпел крах. Он потерял половину своих клиентов. Его долги по кредиткам достигли 52 000\$. Его дом был под залогом. Хэл был измотан, потрясен и не уверен, что делать дальше. Он очень сильно набрал вес.

К счастью, его близкий друг Джон Бергофф жестко вернул его в реальность: «Хэл, тебе надо вставать рано утром и заниматься спортом под аудиокнижки по саморазвитию. Если ты хочешь сделать свой бизнес лучше, нужно сделать себя лучше».

Хэл ненавидел рано вставать, но он был в отчаянии. Следующим утром он проснулся и пошел на пробежку. Он ненавидел бегать. Он включил запись семинара Джима Рона и продолжил ненавидеть свою жизнь.

Он едва прислушивался к словам, раздававшимся из наушников, но одна фраза потрясла его до глубины души: «Ваш успех крайне редко превышает уровень вашего личного развития, ибо вы привлекаете успех, только став человеком, способным его привлекать».

Хэл остановился, как вкопанный.

Он совершенно не развивался как личность, и уровень его успеха был прямым отражением этого. Стоя на углу улицы холодным утром, Хэл поклялся, что эта часть его жизни изменится навсегда. Заново обретая цель в жизни, Хэл побежал домой, бросился к компьютеру и загрузил «привычки самых успешных людей в мире».

Погружаясь все глубже в кроличью нору, он перенимал опыт миллиардеров, спортсменов мирового класса и других успешных людей. Хэл начал понимать, что раз за разом видит одни и те же черты и привычки. Успех – это не высшая математика, это небольшой набор принципов, которых самые успешные люди мира придерживаются каждый день.

Первой важной вещью, бросившейся Хэлу в глаза, стала важность утренней рутины. Это, конечно, кажется вполне разумным, если подумать. Утро – это идеальное время, чтобы достигнуть пика физического, психологического, эмоционального и духовного состояния. Утренняя рутина поможет учиться, расти и совершенствоваться каждый аспект жизни, и тогда можно начинать каждый день лучшей версией себя, а это положительно повлияет на все происходящее с вами. Это повысит вашу мотивацию, энергию и производительность во всем, что вы делаете.

Своим следующим шагом Хэл определил самые важные привычки, ведущие к личностному росту, и объединил их в систему. Путем проб и ошибок он выделил шесть важных для долгосрочного успеха практик: тишина, аффирмация, визуализация, спорт, чтение и ведение дневника. Его система стала позже известна во всем мире.

После того как Хэл создал свою систему, он принялся за работу, надеясь достичь хоть какого-то успеха через шесть – двенадцать месяцев ежедневных практик. Реальность оказалась намного более поразительной.

Всего через два месяца доход Хэла удвоился, его физическая форма стала лучшей, чем когда-либо, а депрессия исчезла без следа. Экономическая ситуация в мире стала хуже, а бизнес Хэла лучше.

Почему? Потому что Хэл стал лучше.

Он сказал своей жене, что это похоже на магию. Она ответила: «Это твоя магия утра». Так зародилось движение.

Следующие три года Хэл тестировал, улучшал и доводил до совершенства свою магию утра. 12.12.12 он опубликовал книгу «Магия утра», и продажи сразу пошли в гору. С момента публикации Хэл продал более двух миллионов экземпляров, «Магия утра» была издана в 37 странах, а сообщество последователей магии утра в социальных сетях набрало более 265 тысяч подписчиков.

Миссия Хэла – повысить сознательность человечества по одному утру за раз.

12.12.20 вышел фильм «Магия утра», и я горжусь тем, что Хэл показал мою утреннюю рутину в этом потрясающем фильме. Очень рекомендую посмотреть!

Насчет того, как Хэл нашел свою большую идею, он говорит следующее: «Ваша большая идея, возможно, уже является частью вашей жизни, а вы этого просто не знаете. Это может быть привычка или действие, которые вы успешно применяете в своей жизни. Я не создавал эти принципы. Они всегда актуальны и применяются веками. Я просто соединил эти принципы в систему, которая сработала для меня. Когда я узнал, что она работает и для других, то понял, что нужно поделиться ей со всем миром».

У Хэла была проблема. Он нашел потрясающее решение. Это решение превратилось в его большую идею, которая повлияла на миллионы людей по всему миру.

Спасибо, Хэл Элрод.

Вы можете узнать больше о Хэле на сайте HalElrod.com

Оцените ваш бесплатный сопроводительный курс к книге «Обычный путь к необычному успеху»:
EOFire.com/success-course

Глава 2

Найдите свою нишу

Если все остальные делают что-то одним способом, есть большая вероятность, что вы сможете найти свою нишу, если будете идти в совершенно противоположном направлении.

– Сэм Уолтон, основатель Walmart

ПРИНЦИП № 2: найдите малоосвоенную нишу и заполните ее лучшим продуктом, что вы можете предложить.

Это невероятно важный шаг на пути к необычному успеху. К несчастью, именно этому шагу большинство сопротивляется. Людям кажется, что чем шире выбранная ниша, тем больше будет потенциальных покупателей и клиентов.

Это имеет смысл. Если продукт привлекателен для всех, то вы сможете отхватить больший кусок пирога. Конечно, вам хочется, чтобы абсолютно все покупали ваш продукт, пользовались вашими услугами и откликнулись только на ваши предложения. Но...

Если вы хотите найти отклик у всех, вы не найдете отклик ни у кого.

– Джон Ли Дюма

Пожалуйста, присядьте на минутку и подумайте над этими словами. Они избавят вас от месяцев боли, фрустрации и провалов.

Я могу повторять эту фразу до посинения, но все равно мало кто слушает: «Но, Джон, я не хочу упускать кого-то, кто может платить мне деньги!» Я понимаю заключенную в этой фразе идею, но если люди не откажутся от подобного образа мыслей, то их постигнут отчаяние и фрустрация, – это всего лишь вопрос времени.

Поделюсь с вами отличным примером того, как человек нашел свою нишу в последний момент.

Однажды бизнесмен придумал удивительный спрей, который убивал любых насекомых, каких только можно представить. Тараканов, муравьев, жуков, термитов... ну вы поняли. На баночке со спреем он огромными яркими буквами с гордостью написал: «Убьет всех насекомых в вашем доме». Он серьезно вложил, чтобы его средство появилось на полках местных магазинов, и ждал, когда деньги польются рекой. Вот только денежный дождь так и не пошел.

Бизнесмен никак не мог понять, почему его спрей не продается. Это же лучший продукт на рынке! Будучи в отчаянии, он нанял человека, который стоял возле полок со средствами от насекомых и наблюдал за покупателями. Когда кто-то выбирал другой спрей, его работник подходил и спрашивал почему.

Когда бизнесмен получил результаты, он был в шоке от того, какой простой была причина:

«У меня дома муравьи, я ищу средство, которое убьет именно муравьев».

«У меня тараканы, я хочу что-то, что специально разработано, чтобы убивать тараканов».

Тогда к нему пришло озарение, и он сменил одно общее обещание на баночке спрея на несколько этикеток с разными обещаниями.

Сто баллончиков со спреем, «убивающим всех насекомых в доме», превратились в четыре партии по двадцать пять баллончиков с надписями:

«Убивает всех муравьев в доме».
«Убивает всех тараканов в доме».
«Убивает всех жуков в доме».
«Убивает всех термитов в доме».

Теперь у него было специальное решение для каждой определенной проблемы, с которой приходили покупатели. В результате продажи подскочили в разы.

Его маркетинг все еще был на 100 % честным, но теперь он успешно следовал совету великого американского писателя Роберта Кольера:

Старайтесь всегда подключаться к тому разговору, который уже идет в голове у покупателя.

Покупатели шли в магазин, потому что у них «проблема с муравьями», а не с насекомыми. Так звучала мысль в их голове. Когда они видели слова: «Убивает всех муравьев в доме», у них не случалось никакого диссонанса, и они покупали продукт. И жили они все долго и счастливо! (Кроме муравьев, конечно.)

Вернемся к рассматриваемой теме.

Вот почему предприниматели не могут развить их большую идею: ниша недостаточно узкая, недостаточно конкретная. Вы не попадаете в тот разговор, который уже происходит в голове у вашего потенциального покупателя. Каково же решение?

Шаг 1. Определите вашу большую идею.

Шаг 2. Сузьте нишу.

Шаг 3. Еще сузьте нишу.

Шаг 4. Продолжайте сужать нишу, пока не станет больно.

А когда вам станет больно? Когда начнете нервничать от того, что ваша целевая аудитория стала слишком мала. Вот тогда вы сузили вашу нишу до такой степени, что теперь сможете в ней доминировать. Вот тогда вы сузили нишу настолько, что сможете смести всех конкурентов, потому что не будет никаких конкурентов. Теперь вы можете наращивать обороты и обслуживать клиентов лучше, чем кто-либо.

Если достигнете этой точки, считайте, что вы уже победили.

Помните, что внутри каждой большой идеи есть ниша, которую все игнорируют. В каждой большой идее есть пустота, которая требует, чтобы ее заполнили. Ваша задача – найти эту пустоту и предложить что-то этим клиентам.

На этом этапе я обычно слышу: «Но, Джон, как же я добьюсь финансовой свободы в такой маленькой нише?»

Если по-простому, то, может, и не добьетесь, но это не страшно. Цель такого болезненного сужения ниши состоит в том, чего многие предприниматели и малый бизнес никогда не получают: в *доказательстве правильности концепции*.

Доказав работоспособность своей концепции, вы обретете уверенность в своей миссии. Когда у вас есть уверенность в своей миссии, вы сможете установить отношения с аудиторией. Укрепив отношения с аудиторией, вы сможете войти к ней в доверие, определить проблему и предложить лучшее решение.

Но не будем забегать вперед.

Представьте булыжник на вершине холма. Он лежит там тысячи лет.

Задача предпринимателя – столкнуть его вниз по склону холма. Но булыжник застрял. Он не шевелится. Как бы сильно вы его ни толкали, он не сдвигается ни на миллиметр. Вы перепробовали уже все возможное, но получили только надорванную спину и пульсирующую на лбу вену.

И тут вы вспоминаете, что вы на обычном пути к необычному успеху. Вместе мы пойдем, куда именно нужно приложить силу, чтобы подтолкнуть булыжник к краешку. Как только мы доберемся до этого переломного момента, сила притяжения возьмет свое, и тогда держитесь крепче! Это будет та еще поездочка!

Итак, подведем итог:

1. Определите свою большую идею.
2. Найдите нишу, в которой клиенты еще не обслуживаются.
3. Сужайте нишу, пока не станет больно.
4. Станьте лучшим (и, возможно, единственным) выбором.
5. Получите доказательство правильности вашей концепции, уверенность и связь со своей большой идеей.
6. Найдите место, куда нужно приложить силу, дойдите до края и держитесь крепче!

Как я нашел свою нишу

Лампочка зажглась. Я ощутил озарение.

Моя большая идея состояла в том, чтобы создать подкаст, где я бы брал интервью у самых успешных и вдохновляющих предпринимателей в мире. Эти люди делились бы своими провалами, озарениями и лучшими стратегиями, которые помогли бы моим слушателям отправиться в их собственное приключение в мире бизнеса.

Мне хотелось прыгать от счастья. Я был готов побежать домой и немедленно приступить к работе. А потом я обнаружил недостаток в моем плане: я никогда раньше не делал подкасты и даже не знал, с чего начать.

У меня был небольшой опыт в интервью и организации переговоров, но я знал, что не стану классным ведущим с первого же выпуска. Чтобы мое шоу стало успешным, мне нужна была какая-то фишка, что-то, что отличало бы меня от других. Мне нужно было придумать нечто особенное и уникальное, чтобы выделиться из толпы и вызвать шумиху. *Мне нужна была моя ниша.*

Я стал думать о подкастах, которые меня вдохновляли. Что у них было общего? Что мне в них нравилось? Что не нравилось? Чего мне не хватало? Я составил список того, что мне нравилось.

- Хорошее качество звука.
 - Ведущие задавали толковые вопросы и не говорили слишком много.
 - Гости были успешными и вдохновляющими.
 - Успехи и неудачи были главной темой интервью.
 - Обсуждались конкретные бизнес-стратегии.
 - Новые выпуски выходили часто.
 - Ведущий отлично обобщал главные идеи гостя.
 - Ведущий задавал уточняющие вопросы, если мысль гостя была непонятной.
 - Интервью длилось 20–30 минут и фокусировалось на бизнес-историях и стратегиях.
- Я составил список того, что мне не нравилось.
- Плохое качество звука.
 - Ведущий перескакивал с одной мысли на другую и часто перебивал гостя.
 - Ведущий рассказывал одни и те же истории про себя, которые аудитория уже неоднократно слышала.
 - Гости не делились конкретными историями или опытом, только расплывчатыми идеями относительно успеха и мотивации.
 - Новые выпуски выходили редко и нерегулярно.
 - Ведущий не задавал уточняющих вопросов или даже будто бы не слышал, чем гость только что поделился.
 - Интервью длилось 45–75 минут, из которых редко было больше 20 минут реально полезной информации.

Теперь, когда у меня был список того, что мне нравится и не нравится, я написал новый список, где перечислил все, что, по моему мнению, сделало бы шоу классным.

- Я куплю дорогую аппаратуру и буду уверен в качестве звука для меня и моих гостей.
- Я буду искать вдохновляющих и успешных предпринимателей для интервью.
- Я буду всегда помнить, что центр моего интервью – мой гость.
- Я удостоверюсь, что мои гости приготовили стратегии и истории о прошлых успехах и провалах.
- Как ведущий я буду суммировать ключевые уроки и выводы из этих историй.

- Я буду выпускать подкасты часто и регулярно.
- Каждое интервью будет длиться 15–25 минут, но будет ценным и информативным.

Я закончил и окинул взглядом свое творение. Сердце забилось чаще: я понял, что сделал что-то особенное. В то же время я понимал, что чего-то не хватает. Я мог создать именно такой подкаст, но все равно потерпеть неудачу.

Почему? Потому что уже существовали подкасты, которые соответствовали всем этим требованиям. К тому же, у их ведущих были опыт, аудитория и движущая сила.

У меня не было.

Как же я мог обрести эту неуловимую движущую силу? Как я мог найти это первое соприкосновение с аудиторией и получить доказательство правильности концепции? *Мне пришлось сужать нишу, пока не стало больно.*

Мне нужно было найти еще не заполненный пробел на рынке подкастов. Мне нужно было найти нишу, где я мог бы доминировать с первого дня, не потому что я лучше, чем конкуренты, а потому что конкуренции бы не было. Тогда я спросил себя: «Чего же мне не хватает?»

Я снова и снова пересматривал свой список, пытаюсь найти в нем подсказку. Вдруг мне бросилось в глаза одно предложение. *Новые выпуски выходили часто.*

Бум! Вот же оно!

Я изучил расписание выхода новых выпусков моих любимых подкастов. «Часто» в мире подкастов обозначало раз в неделю. Это значило, что каждый раз, прослушав выпуск, мне приходилось ждать шесть дней до следующего. Я вспомнил, как бывал разочарован и подавлен этим ожиданием.

Что если я сужу нишу и буду выпускать в два раза больше выпусков? *Дважды* в неделю! Но я сразу же понял, что это тоже была слишком широкая ниша.

Три раза? Нет, все еще не больно.

Семь дней в неделю? *Ай.* Это было больно. Было больно, потому что я знал, сколько работы потребует ежедневное шоу, и не знал, захотят ли другие люди слушать ежедневные подкасты.

После недолгого исследования я обнаружил, что *ни одно* шоу о бизнесе не выходило семь раз в неделю. До меня дошло, что в день, когда я запущу этот подкаст, он станет *лучшим* ежедневным шоу, где берут интервью у самых вдохновляющих предпринимателей мира. Оно же будет и худшим. Оно будет *единственным*.

Вот это было потрясающе!

Еще кое-что пришло мне в голову. Если я хочу, чтобы мое шоу было хорошим, то я тоже должен быть хорош. Как я могу стать хорош в чем-то, делая это раз в неделю? Всего лишь пятьдесят два раза в год? Я стану хорошим ведущим, делая это снова и снова.

Будто отмываешь грязные руки. Намылить, смыть, повторить.

Ежедневное шоу предполагает, что я буду повторять этот цикл каждый день. Семь интервью в неделю, тридцать в месяц, триста шестьдесят пять в год!

К тому же я буду с невероятной скоростью заводить новые связи. Получить шанс пообщаться с тридцатью успешными бизнесменами в месяц – это мечта. Завести с ними отношения, а может, и дружбу – бесценно.

Игра началась.

В конце концов я понял, что чем выше планка, тем меньше конкуренции. Ежедневные интервью с успешными людьми – это настолько высокая планка, что конкурентов у меня вообще не будет. Вот такую гонку я мог выиграть!

Теперь я был готов зажигать. Я знал, что подкаст, о котором я только мечтал, теперь существует. Я посмотрел в зеркало и дал себе следующее обещание: «Я создам первый ежедневный подкаст, где буду брать интервью у самых вдохновляющих предпринимателей мира».

Я был готов к следующему шагу на моем обычном пути к необычному успеху.

Путь к необычайному успеху из шоу «Предприниматели в ударе» Селена Су о том, как она нашла свою нишу

Выберите ту нишу, которая вам нравится, в которой вы можете преуспеть и имеете шанс стать признанным лидером.

– Ричард Кох

Селена Су переживала кризис четверти жизни. Ей было двадцать пять лет, она жила в милой квартирке в Нью-Йорке с классным парнем и имела работу мечты, как ей тогда казалось, в женской некоммерческой организации. Несмотря на то что у нее было все, Селена была в депрессии.

Как такое возможно? Если она несчастлива сейчас, может ли она вообще когда-нибудь стать счастливой? Пришло время что-то менять, но что именно?

В отчаянии Селена пошла на коучинг для женщин. Там она познакомилась с авторами и идейными лидерами, которые помогали людям начать жить на полную. Она вспоминает, что тогда думала: «Я хочу, чтобы все в мире узнали об этих людях».

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.