



МАТВЕЕВ РОМАН

ТАНЦУЙ
КНИГУ

ПИСАТЕЛЬСТВО КАК ХОББИ

Роман Матвеев
Танцуй книгу.
Писательство как хобби

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38837057
ISBN 9785449047045

Аннотация

Тем, кто пишет книги на прикладные темы и находится на пути к популярности, нужно освоить специальный танец. На страницах книги описаны все его основные шаги и движения. Танцуя книгу, вы научитесь получать настоящее удовольствие от писательства.

Содержание

Кто автор?	5
Предупреждение. Что нужно знать перед тем, как покупать и читать книгу?	8
Аннотация. О чем книга?	10
Что вам даст прочтение этой книги?	11
Как работать с книгой?	13
Вступление. Как зародилась идея книги?	14
Предисловие. Что происходит вокруг и около прикладной литературы?	24
Глава 1. Что такое прикладная литература и Кто такой эксперт?	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Танцуй книгу Писательство как хобби

Роман Матвеев

© Роман Матвеев, 2018

ISBN 978-5-4490-4704-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Кто автор?



Роман Матвеев

Меня зовут Матвеев Роман. В 2015 году я всерьез увлекся написанием книг прикладной тематики. Всерьез означает регулярное времяпрепровождение за монитором, когда игровой компьютер используется не по назначению, а в качестве печатной машинки. За более, чем два года из-под моего «пера» на свет появились уже четыре некоммерческие книги и столько же коммерческих. «Танцуй книгу» – пятая.

Моя специализация – активные розничные продажи, наставничество, оценка, обучение и развитие персонала. Есть у меня в планах задумка написать об операционном управлении и Клиентоориентированности. В этих темах мне тоже есть, что сказать своим читателям. Если заглянуть еще дальше в будущее, то там можно увидеть еще много книг, вышедших под моим авторством. Я в этом уверен! Но сейчас перед вами книга, совершенно непохожая на все то, о чем я писал и еще буду писать.

В моем арсенале пока нет бестселлеров. И хотя у меня есть несколько по-своему уникальных книг, но они до сих пор не получили широкого признания. И я нисколько не боюсь рассказывать об этом. Малые тиражи и неудовлетворительные продажи – это привычное дело для рынка бизнес-литературы, головная боль для издательств и причина душевных травм авторов. Наоборот, это предмет моей гордости. Ведь, несмотря на массу разочарований, которые мне довелось пережить, я все еще занимаюсь любимым хобби.

Уверен, что многим из вас знакома ситуация, когда вы с понедельника по пятницу ходите на работу и выкладываетесь там на полную катушку, а оставшееся время посвящаете писательству. И по-моему – это круто! Даже для супергероев спасение человечества – это хобби. Не для всех, конечно. Но Питер Паркер, например, работал фотографом, Кент Кларк – журналистом. Так что совмещать работу и такое серьезное хобби, как написание прикладных книг, тре-

бует от человека наличия супер-способностей.

В любом случае, за моими плечами, как ни как, стоит определенный опыт в этом хобби. И я понял, что хочу, наконец, поделиться им с вами. На страницах «Танцуй книгу» вам откроется, в чем состоит секрет моего долголетия и производительности.

Предупреждение. Что нужно знать перед тем, как покупать и читать книгу?

Спешу принести вам извинения за любительский подход к написанию книги. И хотя на этот раз я раскошелился и заплатил деньги за редактуру текста, но тема книги обязывает сохранить меня хобби-стиль ее написания. Да, ошибки в ней пофиксили. Теперь вы можете бежать по тексту глазами и не спотыкаться о множество ям и кочек. Но авторский стиль повествования остался. Он несколько шизофренический. Порой я перескакиваю с мысли на мысль и за моей логикой трудно уследить.

По знаку зодиака я – рыбы, а мои тексты – это жаренный карась. В них много костей. Читать меня нужно внимательно, чтобы не подавиться мелкими косточками. И все же есть любители полакомиться жареным карасем. Поэтому я надеюсь, что вам будет интересно и полезно прочесть книгу.

Еще хочется извиниться за свою наглость. Вас должна была поразить стоимость книги. Говорят, что наглость – это второе счастье. В моем случае скорее наоборот, проклятье. Я был неосторожен и поклялся, что издам следующую книгу лишь тогда, когда продажи всех моих книг достигнут уровня тысячи экземпляров. Для меня эта планка оказалась на се-

годня непреодолимой. Как прыгун с шестом, я использовал уже четыре попытки, но рекордная для меня высота никак не покоряется.

Некоммерческими книгами я называю все те, чья цена находится в пределах пяти ста рублей. Вам кажется, что деньги и термин «некоммерческие» не совместимы? Тогда скажу так – я не имел в виду безвозмездные книги и не говорил о благотворительности. Забегая вперед, добавлю, что даже цена в несколько сотен рублей не делает книгу коммерческой.

И все же, если вы останетесь недовольны качеством моей книги и посчитаете, что она не стоила своих денег, то напишите мне на адрес digitalteacher@yandex.ru письмо с темой «Танцуй книгу. Рекламация», и я лично свяжусь с вами, чтобы урегулировать этот вопрос.

Аннотация. О чем книга?

Миллионы, если не миллиарды людей хотели бы стать известными. Многие хотят добиться этого с помощью своей экспертизы, делясь ею с окружающими. Но лишь баловни судьбы или, если хотите, помазанники Божьи получают признание при жизни. Большинство ныряет с головой в бурный поток сочинительства, и бурлящая стихия поглощает их. С тех пор о смельчаках никто ничего больше не слышал.

Что делать тебе, дорогой друг, если этим безрассудным смельчаком оказался ты? Написав одну или две книги, пытаюсь их продвигать на рынке, ты уже успел почувствовать, как силы и уверенность покидают тебя? Тогда скорей хватайся за спасительную соломинку, которой может стать для тебя «Танцуй книгу». Мы будем плыть вдвоем, пока ты держишь ее в своих руках.

Что вам даст прочтение этой книги?

Моя цель, ради которой написана книга, заключается в том, чтобы помочь вам прожить самый сложный отрезок творческой жизни. По крайней мере у меня он пока именно такой. Начало периода – это день, когда было принято решение написать первую книгу. Конец – момент выхода очередного творения, с которым, наконец, пришла та слава и почет, о которых вы мечтали.

Для кого предназначена «Танцуй книгу»? Для всех тех, кто пишет на прикладные темы. Если вы являетесь экспертом в какой-либо области и страстно хотите делиться своими знаниями с окружающими людьми через силу печатного слова, то «Танцуй книгу» и вы – созданы друг для друга.

Если вы только готовитесь стать автором или делаете свои первые шаги, то основной результат, который вы получите, прочитав книгу, это понимание того, с чем вам предстоит столкнуться на своем пути. И, что еще важнее, как справиться с массой психологических проблем, сопутствующих долгому пути к успеху.

Для этого мы обсудим вопросы, которые, я уверен, беспокоят каждого начинающего автора. Эти же вопросы, но в более жесткой формулировке волнуют и тех, кто успел нате-

реть трудовые мозоли, сидя за компьютером, создавая и продвигая свои книги прикладной тематики.

Мы обсудим с вами:

=Может ли книга сделать вас широко признанным экспертом?

=Можно ли заработать на издании собственной прикладной литературы?

=Как без затрат денег написать и издать хорошую книгу, за которую будет не стыдно?

=Можно ли продвинуть книгу среди читателей и не потратить при этом ни копейки?

=Когда стоит начинать вкладывать в создание и продвижение своих книг не только свое драгоценное время, но и деньги?

Как работать с книгой?

Каждая прикладная книга может принести вам пользу, но только при условии, если вы будете работать над ней. Предлагаю использовать методику, которую я узнал от моего творческого вдохновителя, Максима-Комбат Батырева.

Положите рядом блокнот, приготовьте ручку и ведите с их помощью несколько списков. «Запланировать и сделать» – это новые идеи, которые вы захотите обязательно воплотить в жизнь. «Почитать/изучить дополнительно» – это информация, которая будет вам настолько интересна, что вы захотите прочитать о ней подробнее в других книгах или изучить каким-либо иным способом. «Подумать над мыслью...» – инсайды, посетившие вас и требующие дополнительного обдумывания. «Купить» – это все то, что вам потребуется купить, чтобы реализовать задуманное. «Делегировать или купить время другого» – это больше управленческий инструмент, когда вы какие-то из своих задач перепоручаете другому человеку, если он есть в вашем подчинении, или отдаете на аутсорсинг. Вы делаете это для того, чтобы освободить свои руки, ноги, а главное, голову для решения более важных на данный момент задач.

Вступление. Как зародилась идея книги?

Прежде, чем мы перейдем к волнующим нас вопросам, позвольте рассказать о том, как появилась идея написать эту книгу.

Честно говоря, у меня совершенно не было в планах писать «Танцуй книгу». От словосочетания «совершенно не было». Я трудился над книгой под рабочим названием «Обучение на результат». На компьютере уже появился текст длиною в несколько глав, когда произошло событие, которое никак нельзя было предугадать.

Есть такая премия – «Деловая книга года в России», и я принимал участие в ней. На сайте организаторов написано: «Это единственная специализированная премия в области бизнес-литературы... оказавшей наибольшее влияние на бизнес-сообщество и затронувшей наиболее актуальные темы». Мой коллега выдвинул две мои книги на соответствующую номинацию. Уже началось голосование, когда организаторы связались со мной и оповестили, что исключают обе книги из голосования.

Почему? За что? Об этом вы еще прочитаете позже. А пока расскажу вам о своем состоянии на тот момент. Лучше всего его иллюстрирует обложка новой книги, которую мне

захотелось написать. Я поделился ею с моим коллегой через сообщение ВКонтакте. Поделюсь и с вами (Рисунок №1).

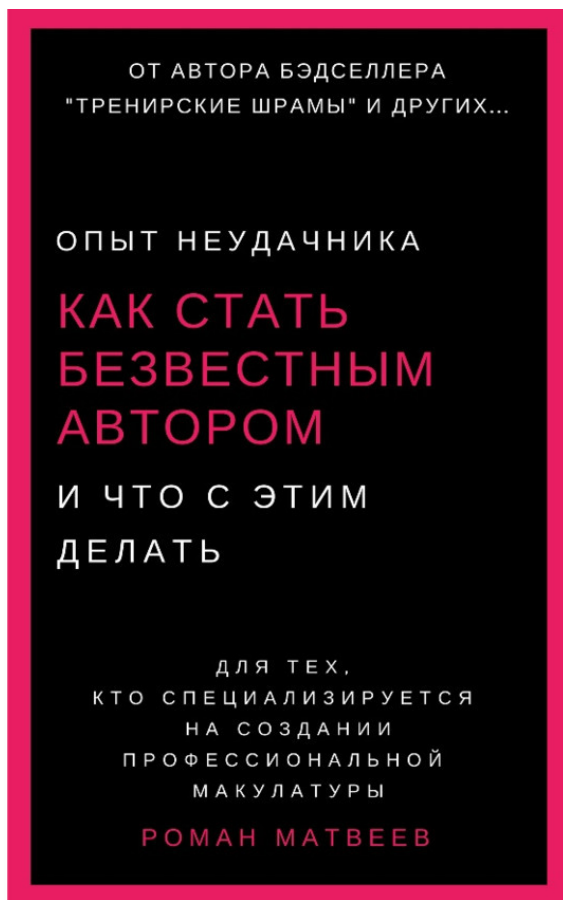


Рисунок №1: Первый вариант обложки и названия книги

Как видите, первоначально книга называлась «Как стать известным автором. Опыт неудачника и что с этим делать». И еще, обратите внимание на информацию в самом верху и снизу: «От автора бэдселлера» и «Для тех, кто специализируется на создании профессиональной макулатуры».

Когда я похвастался перед женой идеей новой книги, то она искренне отговаривала меня со словами: «Накаркаешь!» Не зря же говорят, что слова и мысли материальны. Если настраивать себя подобным образом, то тем самым наложишь на себя проклятье.

Честно говоря, я не верю в проклятья. Тем более, что часть обложки – это юмор, а вторая – вполне рациональное начало в виде «что с этим делать?» Но, как известно, в каждой шутке есть доля правды.

На тот момент времени я успел накушаться различного рода историями успеха. На каждом шагу нам рассказывают о том, как легко и быстро можно добиться триумфа, предлагают нам свою помощь в этом, показывают отзывы довольных Клиентов. Нас отлично заряжают на успех! Но за углом утаивается пугающая статистика, что большинство искателей славы остаются на дне. И причина тому далеко не всегда кроется в том, что они бездарны и поэтому безнадежны.

И я как раз один из тех, кто прозябает на где-то на дне. Я задержал дыхание и нахожусь под толщей воды. Я чувствую, как будто к моим ногам привязан тяжелый груз. Мне кажется,

ся, что это он не дает всплыть на поверхность, чтобы сделать глоток воздуха. Время идет, я барахтаюсь на самом дне, но кислород все не кончается. И я даже перестал чувствовать кислородное голодание.

Порой в жизни происходят парадоксальные события. На первый взгляд они не объяснимы. Моя книга – одна из таких вещей.

Так авторы могут вынашивать идею достаточно долго. В мою голову мысль написать эту книгу ворвалась неожиданно. Одним днем мне стало ясно, в чем я эксперт, что об этом нужно написать.

Я мало известный бизнес-автор. В свет вышло уже несколько моих книг. Эта пятая. Если продолжить писать и издавать книги такими же темпами, то скоро я догону по их количеству Дарью Донцову! Смеюсь, конечно. Но и в этой шутке есть доля правды – для бизнес-литературы мою производительность можно считать достаточно высокой. Но этот факт никак не помогает мне войти в тесный круг самых читаемых бизнес-авторов.

Как ни странно, но именно поэтому я и решил написать книгу, которая должна помочь таким же бедолагам, как и я. Ведь наша армия невидимок – тех, кто издается малыми тиражами, куда многочисленнее, чем отряд героев, имена которых известны широкому кругу читателей. В этом деле, как мне кажется, не стоит ориентироваться на опыт людей, добившихся успеха в авторском деле или в продвижении своей

экспертизы иными способами.

Почему, спросите вы? Чужой опыт повторить невозможно. Поэтому и говорят, что снаряд в одну воронку дважды не падает. И хотя человечество изобрело алгоритмы успеха тысячи лет тому назад, и с тех пор они существенно не менялись, тем не менее есть масса различных тонкостей и индивидуальных особенностей. Каждая из них влияет на то, как эти алгоритмы будут реализовываться в каждом конкретном случае. К тому же, успешные люди редко рассказывают о своих неудачах и о том, как они их преодолели. Им дорога их репутация. Вокруг признанных экспертов формируется и старательно поддерживается ореол непогрешимости. Они становятся легендой при жизни, а сама их жизнь обрастает сказочными мифами.

Это отдельное и поистине большое искусство – создание легендарного человека-бренда. Хотите убедиться? Тогда зацените, например, такое видео Аркадия Цукера (рисунок №2).



Рисунок №2: История о гардеробщице

Сами решайте, правда это или вымысел. Мое мнение, что здесь на лицо, как минимум, полуправда. Возможно, часть ситуации имела место быть. Помните сказку Александра Сергеевича о царе Салтане, когда три девицы под окном пряли поздно вечерком и между делом фантазировали о том, чтобы они сделали, будучи царицей. Подобная история могла приключиться и с гардеробщицей. Кто-то подслушал ее креативные рассуждения и додумал дальше сам. И грех было бы не сделать этого. Иначе мы лишились бы замечательной истории!

Так вот, подобные мифы маловероятно, что помогут нам стать признанными и популярными экспертами в своем деле. Удивительно, но это только с гуру приключаются такие сказочные истории. А с нами почему-то подобного не про-

исходит. На нашем пути куда полезнее будет опыт того, кто пока еще пробирается сквозь заросли крапивы и терновника. И уж точно такой опыт не будет лишним. Так что беритесь за прочтение и учитесь на чужом, но не чуждом опыте. Извлекайте пользу!

Хотя подождите... Вас терзают смутные сомнения. А не из зависти ли я занялся столь благородным делом, как помощь ближним? Конечно зависть терзает меня! То черная, то серая, то абсолютно чистая и невинная.

Помню, как я увидел в сети Facebook рекламную запись (рисунок №3).



Реклама

Нравится Страница



Как стать признанным экспертом и получить очередь из клиентов на несколько лет вперед? Написать и издать собственную книгу!

На бесплатном мастер-классе Кати Иноземцевой, автора 3-х книг, в т.ч. бестселлера «Стартап без купюр», вы узнаете как «с нуля» за 90 дней написать и издать собственную книгу!

Приходите на бесплатный мастер-класс, регистрируйтесь на нашем сайте.



Бесплатный мастер-класс. Регистрируйтесь на сайте

Напишите, издайте и раскрутите свою книгу «с нуля» до статуса «бестселлер»

Рисунок №3: Реклама вебинара Екатерины Иноземцевой «Узнайте, как написать книгу за 90 дней»

К тому моменту я сумел уже так искалечиться, пробираясь через труднопреодолимые заросли к вершине славы, что воспринял информацию скептически. Надо же, якобы можно стать признанным экспертом, написав книгу! Посмотрите на нее, написала три книги и уже учит других. Ха-ха: к тому же одна из ее книг – это подарочное издание первой книги «Стартап без купюр», а вторая книга «Как стать популярным автором». Выходит, на самом деле, у автора есть опыт

написания всего лишь одной книги в жанре «non-function»! Зато этот опыт сразу принес ей статус «бестселлер». Как тут не позавидовать?

Но на вебинар я записался и не пожалел. О том, что из себя представляет Екатерина, как эксперт в своей области, я еще успею поразмыслить на страницах этой книги. Пока скажу, что она произвела на меня весьма положительное впечатление. Поток позитивных эмоций, прекрасная улыбка и честный взгляд покорили меня, когда я смотрел вебинар. Поэтому я желаю ей лишь успеха во всех делах, которые помогут людям создавать по-настоящему хорошие и прикладные тексты.

Ваши сомнения развеяны? Или что-то еще не дает вам покоя? А, вы думаете: «Может мною движет корысть, и я хочу заработать на ваших желаниях?» Не стану отрицать, я буду искренне рад, если заработаю кругленькую сумму с помощью ваших покупок. О значении денег для автора мы тоже обязательно поговорим. А пока я не вижу в том ничего предосудительного, если, помогая вам, я получу еще и солидное вознаграждение. Труд, но не халтура, должны быть вознаграждены. И хотя мне слабо верится, что на этот раз удастся разбогатеть, но, как известно, надежда умирает последней.

Вы все еще не верите, что я написал эту книгу для вас? Черт побери! Вы, в каком-то смысле, правы. Я пишу ее во многом для себя.

На самом деле, мы никому, кроме нас самих по-настоящему и на долго не нужны. Мы – люди, страшные эгоисты. Чаще всего понимание этого момента даже не доходит до нашего сознания. Все, что мы делаем, в том числе ради других людей – мы делаем для себя. Поэтому, чем я лучше справлюсь с написанием книги и донесением информации из нее до вас, тем лучше будет для меня!

Итак, надеюсь, я достаточно подготовил вас к совместной обоюдно полезной работе. Если так, то вперед!

Предисловие. Что происходит вокруг и около прикладной литературы?

Аплодисменты восторженной публики все громче и громче. Я перестаю слышать свой собственный голос. Этот шум, как рукой снимает усталость от продолжительного выступления перед публикой. Сейчас преданные читатели ринутся ко мне на перегонки, чтобы получить заветный автограф и лично пожать руку автору. От осознания писательского счастья становится тепло и легко. Это потом усталость вернется и навалится на меня с новой силой. Я знаю это, потому что провожу далеко не первую встречу с читателями. Я исколесил всю страну и ближнее зарубежье по приглашениям многочисленных партнеров, чтобы рассказать собравшимся на форумах и конференциях свои секреты и формулы успеха в том, в чем я стал признанным экспертом.

Большие залы, удивительные знакомства, дорогие машины и роскошная недвижимость, отпуск в любой точке мира — это все не обо мне. Я нафантазировал в своем воображении картину мечты, с которой просыпаюсь, иду на работу и возвращаюсь после трудового дня назад домой.

Идея стать популярным экспертом среди широкой публики не дает покоя многим из нас. Нам хочется быть знамени-

тыми и богатыми. И вот всевозможные тренеры, именующие себя экспертами, распахивают перед искателями славы двери в светлое будущее. Человек в дорогом костюме, сидящий в шикарной машине или блистательных апартаментах, обещает, что научит нас, как стать такими же успешными, как он. Его слова звучат и действуют, как гипноз: «Если ты эксперт, то пора начинать зарабатывать миллионы».

И знаете, такой настрой крайне опасен. Есть огромная вероятность, что вы поддадитесь заверениям продавцов успеха, вовлечетесь в поток всеобщей моды и вечной гонки за славой и деньгами, но окажетесь не там, где мечтали. Вы можете очень быстро разочароваться и очутиться на свалке за окраиной города. В городе амбиций места достаточно лишь для настоящих гуру.

В начале своего пути, когда мы только задумываемся о том, чтобы стать признанным экспертом, нас можно сравнить с наивным ребенком, который только познает мир. У дитя есть животные рефлексy и наивная человеческая доверчивость. Мы вроде, как всего боимся, но нам чрезвычайно любопытно все новое.

Вот тогда и появляется человек, который говорит, что все наши страхи – это надуманные мифы. Нас убеждают, что нужно излечиться от синдрома самозванца. Это когда вам кажется, что вы не настолько хороши в своем деле, а тем более в писательстве, чтобы выносить на суд публики свои творения. Загадочный и от того вдвойне привлекательный

человек рассказывает о том, что есть технологии, которые позволяют, не имея имени, пробиться в СМИ и к широкой аудитории книголюбов, заработать на этом целое состояние. Продавец успеха с горящими глазами и пламенными речами утверждает, что с его помощью вы станете тем, кем хотите быть. И все потому, что он знает тайный рецепт, именуемый правилом Парето, когда 20% усилий приносят 80% результата. Порой продавцы успеха договариваются до того, что болтают о существовании секретного ингредиента. Стоит его применить, как всего лишь с помощью одного действия можно добиться гарантированного 100% результата.

У наивного ребенка еще нет опыта, чтобы адекватно оценить возможности, открывшиеся перед ним. И взрослые люди с радостью превращаются в грудничка, ведь люди любят халяву. Это естественное желание – лениться. И вот, мы уже забыли поучительную историю о лягушке, которая так долго и интенсивно пыталась выбраться из кувшина с молоком, что взбила молоко в сметану. Нам почему-то начинает казаться, что поговорка: «Без труда, не вытянешь и рыбку из пруда» – это не про нас. Мы уже поверили в то, что чудеса бывают. Мы – «наивный энтузиаст».

Грудничок делает свои первые шаги. Он падаем и ему больно. Ребенок подрастает и начинает думать, что может далеко не все в этом совершенно неприспособленном для его счастливой жизни мире. Приходит первое разочарование. Оказывается, секретный ингредиент не работает. Это

самый опасный период. Назовем наше состояние в этот момент – «разочаровавшийся новичок».

Первоначального заряда мотивации на успех хватает лишь на первые шаги. Это тоже самое, когда ты смотришь с высоты и тобой овладевает страх. Но находится кто-то рядом, кто толкает тебя в спину, и ты кубарем катишься вниз. Выясняется, что спуститься в овраг было самое легкое. Хотя даже после этого экстремального спуска у вас на теле появились множественные ушибы и гематомы.

Здесь, внизу оврага, дно неровное. Оно покрыто валунами, ямами, горками и усеяно скелетами тех, кто так и не смог выбраться наверх. А еще здесь темно, как в чулане. Увиденное вызывает эффект дежа вю. На нас наваливаются детские воспоминания. Помните, как было страшно, когда вы возвращались ночью домой по дороге, на которой нет ни одного фонаря. Чувствуете, как кто-то дышит вам в спину и наступает на пятки? Это страх! Он гонит вас галопом вперед. Но чтобы подняться наверх – мотивации хватает не всегда. Нельзя вечно бояться. Поэтому мы рано или поздно привыкаем к страху, останавливаемся на своем пути и просто перестаем писать книги.

Но кому-то посчастливится перейти на следующую стадию своего развития в области становления в качестве популярного эксперта. Она называется «осторожный специалист». От случая к случаю у нас что-то получается. Мы даже не всегда понимаем, за счет чего мы выстрелили и попали

в цель, а порой сделали все по науке, а результат пшик – его нету.

Наконец, заслуженный успех приходит к тем немногим, кто оказался удачливее, напористее, дисциплинированнее и более технологичным. Они становятся «уверенными профессионалами». Это и есть тот самый уровень, когда со стороны кажется, что у человека все получается с легкостью. Его книги покупают тысячами, видео ролики на его YouTube канале набирают миллионы просмотров и все в таком духе.

Правда не всем удастся долго удерживаться на гребне волны успеха. Что-то всегда может пойти не так в этом непредсказуемом мире. Он меняется с пугающей скоростью. Тема, в которой вы стали признанным экспертом, вышла из моды и больше не пользуется спросом. На арене появился более молодой и проворный конкурент, который оказался интереснее публике. Бог знает, что еще может произойти. В результате часть «уверенных профессионалов» покидает их уверенность, и они возвращаются на стадию, похожую по симптомам на состояние «осторожный специалист». Назовем ее «разочаровавшийся профессионал» (рисунок №4).



Рисунок №4: Типы писателей-любителей по уровню мотивации и профессионализма

Почему сказка о поле чудес стала возможной в области написания книг? Дело в том, что мы живем в цифровую эпоху. На нее пришлась революция в книгоиздании. Раньше лишь типография могла тиражировать книги. Теперь это доступно любому через сервисы самиздата – от момента создания текста до появления на электронных витринах интернет-магазинов.

К чему я все это рассказываю вам? Я предполагаю, что материал этой книги поможет вам справиться с каждым из описанных состояний, быстрее перейти на этап «уверенный профессионал» и балансировать на нем, пока это возможно. Почему предполагаю? Да потому, что я не проверил свою догадку до конца, так как не достиг стадии «уверенный профессионал». Зато я точно знаю, что можно получать удовольствие, находясь в каждом из состояний. Первые стадии проверены

мной лично. Последние – не нужно далеко ходить за примерами, они сами о себе рассказывают в лице тех самых гуру, которые призывают следовать их примеру.

Так что постараюсь сделать прочтение книги для вас кайфовым! Но я хочу с вами сразу договориться, чтобы вы не ожидали от меня каких-то алгоритмов успеха в деле написания прикладных книг. Алгоритм, конечно, есть. И его можно вычитать и собрать из других книг. Но важно понимать, что даже следование этому алгоритму не дает гарантированного результата. Потому что на дне оврага, который предстоит преодолеть, все равно будет темно, а еще холодно и сыро. Он как Бермудский треугольник, где не работают законы физики и алгоритмы. Зато я расскажу вам о том, о чем не рассказывают другие – как быть, пока вы бродите в впотьмах. Это поможет вам выбраться из оврага на свет. Вот, когда окажетесь на верху, тогда и будет целесообразно применять алгоритм успеха.

«Танцуй книгу» о том, как получать удовольствие пока вы находитесь на пути к популярности.

А пока посмотрите в зеркало. Кого вы там видите? Бура-тино, который только и ждет, чтобы его одурачили идеей легкого результата? Жирную обленившуюся свинью, которую бесполезно мотивировать? Или вы хотите повторить судьбу Мухи-Цекотухи, что случайно нашла денежку, и ждете, пока вам улыбнется удача? Я вот смотрю в зеркало и пока вижу на своем месте Золушку. Она вкалывает с утра до ночи и ни-

чего не ждет. Возможно, когда-нибудь придет моя тетя-фея и наградит меня за старания. Назовем такой путь стратегией Золушки. О ней мы и будем говорить на страницах книги.

Начальную мотивацию вы могли получить от продавцов успеха. Конечную – почерпнуть у тех успешных гуру, кому доверяете. Я же поделюсь с вами мотивацией в процессе вашего движения к успеху. Это тот самый недостающий пазл, с которым у вас получится сложить полную картинку своей мотивации к успеху.

Глава 1. Что такое прикладная литература и Кто такой эксперт?

Чтобы говорить на одном языке, давайте синхронизируем наше понимание того, что такое прикладная литература. Я понимаю под ней широкий спектр книг на очень разные темы. Это любимые мною бизнес-книги о технологиях, освоение и применение которых позволяет успешно вести бизнес. В той же обойме находится деловая литература. Чаще всего это истории успеха предпринимателей и профессионалов из разных областей. Книги о личностном росте тоже имеют вполне прикладную направленность, так как позволяют их читателям становиться успешными и счастливыми как на работе, так и в личной жизни. И любые другие книги, которые посвящены вопросам, как делать что-то хорошо. В моем понимании это все прикладные книги. Все их можно приложить к решению различных задач, интересных читателям.

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.