

МИХАИЛ ХМЕЛЬ

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОНЫ НА ТАНЦАХ



Михаил Хмель

**Как заработать
миллионы на танцах**

«ЛитРес: Самиздат»

2017

Хмель М.

Как заработать миллионы на танцах / М. Хмель — «ЛитРес: Самиздат», 2017

Авторское издание о том, как стать успешным преподавателем, открыть свою школу танцев, зарабатывать миллионы на танцах. Акцент на практике (не просто "читаем и киваем"). Все по делу - никакой воды. Написано легко и понятно.

Содержание

Предисловие	5
О методике	6
Моя душераздирающая история (лирическое отступление)	8
Успешный преподаватель. Кто же этот супермен?	10
Как действует эффективный преподаватель	12
«Умные цели» или тренируй мозг!	15
Успех внутри каждого	16
Теория и практика	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Предисловие

Приступая к рукописи этой книги, я размышлял, каждый ли человек может стать успешным специалистом. Стать профессионалом, который достигает высоких результатов в работе, хорошо зарабатывает, имеет отличную репутацию у коллег? Неважно, врач ли это, предприниматель, учитель танцев или английского языка. Можно ли научиться достигать успеха или это получается только у единиц?

Я представил себя в каждой из перечисленных ипостасей и нашел ответ: если бы мне нравилось дело, увлекало меня – я бы смог! Безусловно, этого может достичь любой, кто по-настоящему захочет и предпримет верные шаги на пути к своей цели.

С чего начать учителю? Где взять учеников и набирать большие группы? Как добиться высоких результатов от учеников? Как давать по 8-10 уроков в день и зарабатывать 200 000 – 350 000 р. в месяц?

Убеждён, что данная книга даст не просто специальные знания для преподавателя танцев, но и знания, позволяющие стать эффективным практически в любой сфере.

Занимаясь танцами, мне было интересно соревноваться, участвовать в турнирах. Когда я стал профессиональным танцором, мне стало интересно передавать свои знания, и я стал педагогом. Чуть позже у меня возник интерес к зарабатыванию денег – я стал предпринимателем.

Сейчас я удовлетворен результатами своих спортивных выступлений, достижениями учеников, итогами бизнеса. Открывая новую студию, обучая новых сотрудников, я с энтузиазмом жду и получаю результаты намного выше, чем в предыдущей студии.

Способность постоянно улучшать свои результаты является ключевой основой на пути к становлению вас как успешного преподавателя.

Рано или поздно вы начнете передавать свой опыт, знания и умения ученикам. Каждый из вас осознает – на определенном этапе для продолжения карьеры танцора необходимо начать преподавать, чтобы иметь возможность зарабатывать, а, значит, вкладывать деньги в собственное развитие.

Но наверняка каждый из вас понимает, что хороший танцор – не значит хороший преподаватель, хотя одно другого не исключает.

Вы спросите, каждый ли может стать эффективным и успешным? Как говорит один мой знакомый: «Научите меня, как сделать лучше, ведь делать плохо я и сам умею»!

Эта книга – точная инструкция для тех, кто хочет добиться максимальных результатов в короткие сроки как преподаватель танцев. Методика поможет избежать массы ошибок, которые допустили многие тренеры, включая меня, прежде чем добиться желаемых результатов. Вы наберете большие группы, будете давать индивидуальные уроки и подготовите отличных учеников. Прохождение данного курса – отличное начало для вашей будущей школы танцев, а, возможно, и целой сети школ.

Конечно, гениальными людьми исключительно рождаются, а не становятся. И в данной книге пойдет речь именно о том, как из интересного для вас дела извлечь максимальную эффективность и прибыль, а именно, занимаясь преподаванием стать успешным тренером и хорошо зарабатывать.

Я помню замечательное чувство в предвкушении желанного результата и даже немного вам завидую, ведь впервые ощутить такие эмоции можно только раз и это бесценно! Желаю вам успехов!

О методике

За 15 лет педагогической практики я пробовал множество отличных идей, которые работали в одних условиях и не работали в других, были применимы к одному направлению, а в другом давали низкие показатели. Когда для одного возраста учеников актуально применить одну механику, а с другим возрастом эта механика выводила на нулевой результат.

Многие ошибки сейчас для меня выглядят банальными. Но в начале моей преподавательской деятельности я все же допускал их. Порой мне кажется, что я совершил все возможные ошибки и потерял много времени, денег, сил и, конечно, учеников, которые ушли от меня.

Но разве мне были доступны знания, которые описаны в этой книге, разве в университете мне рассказывали, как набирать группы, составлять расписание, работать с родителями учеников и т. д. и т. п.? Конечно же, нет.

Самые значительные достижения, на мой взгляд, получаются в экстремальных условиях. Именно такими были условия, в которых я находился в начале пути к успеху.

Посудите сами: мне нужно было на что-то покупать билеты на дорогие семинары, индивидуальные уроки у иностранных педагогов и на что-то жить. Когда группа, с которой я получал прибыль, разваливалась или у меня переставали брать индивидуальные занятия, мне очень быстро нужно было находить решение этих проблем.

Сегодня для меня при рассмотрении соискателя на должность тренера в нашу студию важным фактором является опыт преподавателя, а не классическое педагогическое образование. Я затратил порядка пяти лет, чтобы найти свою модель работы и разработать систему обучения, которая теперь дает понятные и прогнозируемые результаты.

В итоге мы вышли на высокий уровень. Но я понимал, что больше не справляюсь с обучением преподавателей лично. Книга была выходом из этой ситуации.

Я считаю, что на любую, даже самую классную идею нужно всегда смотреть скептически и давать ей тест-драйв. Если ты смог добиться высоких результатов, это не значит, что, делая то же самое, другой человек добьется такого же успеха. Условия и мир постоянно меняются. В связи с этим нужны универсальные инструменты и механики, которые будут безотказно работать в любом направлении преподавательской деятельности.

Поэтому даже после написания книги, мне важно было проверить эффективность методики, в первую очередь, на своих преподавателях и клиентах. А это, скажу я вам, большой риск, который иногда обходился очень дорого.

Мне необходимо было понять, как книга будет работать без моего участия.

На первом этапе получались разные результаты даже в рамках одного направления, но у разных тренеров. Только по прошествии 6 месяцев «отточек», «подкруток» и «доработок», я понял, что разноплановость направлений, разносторонность тренеров, специфика условий и возрастов, начала выглядеть как понятная, стройная и очень простая система. Результаты получились выше ожиданий.

Таким образом мы нашли универсальные инструменты, чтобы наши преподаватели стали успешными. Как известно, у успешного преподавателя практически всегда успешные, а значит, и довольные ученики. Рады были все. Преподаватели стали зарабатывать очень хорошо, в студии появилось много клиентов и большинство из них стали постоянными. Ученики показали результаты выше ожиданий и имидж студии вырос. Вследствие, выросла и прибыль. Все, что мы делали на тот момент – это открывали студии в таких же условиях и с такими же принципами работы. Это был успех, после которого я выпустил книгу в открытый доступ.

Практически любой новый тренер быстро осваивал мою методику и выходил через пару-тройку месяцев на отличный результат. Наши клиенты были очень довольны. В какой-то

момент я даже подумал, зачем нам менеджер по работе с клиентами? Ведь количество жалоб и негативных отзывов практически равно нулю.

На данный момент я руковожу сетью студий танцев M.Dance, в которой более 20 направлений танцев, йоги и фитнеса. Ежемесячно в студии от 4–5 тыс. посещений клиентами в возрасте от 2,5 до 60 лет. Преподаватели работают по моей авторской программе.

Наша студия принимает участие практически во всех крупных танцевальных и социальных событиях. Мы также организовываем ряд крупных мероприятий и проектов.

Когда я смотрю на результаты наших сотрудников, меня переполняет гордость за них и за нашу студию. Каждый новый сезон мы получаем более высокие достижения, чем в предыдущем, используя знания, умения и навыки, которые описаны в этой книге.

Получив большое количество прекрасных результатов и отзывов, я решил пустить книгу в широкий тираж, включив в нее отзывы преподавателей.

Я был бы и вам безмерно благодарен за отзывы о ваших успехах и результатах, которые вы можете отправить мне с пометкой «Успех» на почту askmdance@gmail.com.

В менторстве очень важно не давать своим подопечным прямой ответ. Нужно задать правильный вопрос, после чего человек сам поймет, что и как необходимо делать. В этой книге собраны точные ответы, но даже они не способны сделать все за вас, ведь только поняв и пропустив через себя все знания, вы действительно сможете их в полной мере применить. Более того, вы получите знания, которые я называю универсальными. То есть, научившись быть эффективным в преподавании, вы научитесь быть эффективным практически в любой интересной вам профессии.

Прочтите книгу и станьте успешным преподавателем, а, возможно, и собственником своей школы танцев.

Речь идет о том, чтобы вы начали зарабатывать свои первые 200 000–350 000 р. в месяц и смогли уверенно двигаться дальше, выстраивая дополнительные источники дохода. В этом вам на все 100% помогут навыки эффективности, которые вы усвоите и примените. Поняв, как правильно действовать, вы уже не будете прежними и успех в работе станет успехом в жизни.

В этой книге для опытного преподавателя будет не меньше полезной информации, чем и для начинающего. Ведь и опытные тренеры не хотят останавливаться на достигнутом, поэтому принципы, описанные в данном издании, будут более чем полезны и для них.

Но чтобы этого добиться, нужно соблюсти важное условие – **дело должно по-настоящему вам нравиться и быть интересным**. От этого напрямую зависит, как скоро вы усвоите прочитанное.

Интерес и любовь к делу, которым вы занимаетесь, сродни топливу для автомобиля. Без бензина машина просто не поедет. А если заправить топливо низкого качества – поедет плохо, да и попросту может сломаться. Только заинтересованность и любовь к своему делу позволит в самые короткие сроки стать успешным преподавателем танцев.

К моменту, когда вы прочитаете данную книгу, вы получите результат намного выше, чем ранее. Но нужно прочитанное сразу применять на практике.

Только подумайте, вы прочитали главу и идете на занятия с мыслями о том, что будете сразу улучшать процесс, получая почти сразу отличные результаты.

Итак, поздравляю вас – вы всего в нескольких шагах от повторения нашего успеха, и я верю в вас, как и в каждого, кто прошел этот замечательный путь в преподавании!

Моя душераздирающая история (лирическое отступление)

Когда мне было 17 лет я окончил школу и готовился к поступлению в университет. На тот момент я уже более 10 лет занимался танцами. Мои родители дали ясно понять, что финансирование моих занятий закончено и далее все затраты на свое развитие я должен нести сам. Более того, у меня не было варианта поступать в университет на платное обучение по той же причине. Оценив свои перспективы, я ясно понимал, что должен попасть на бюджет, чтобы не угодить в армию и начать зарабатывать деньги, чтобы иметь возможность развиваться в танцах. Так я начал преподавать детям в школе, которую закончил. В этой школе работали группы, которые вел мой тренер. Был июнь месяц, учеников в группах немного. Мой преподаватель отдал мне две группы с одним условием, если количество учеников в группе будет меньше пяти человек, группы закрываются на каникулы. В первой группе было семь человек, во второй – шесть. Половина средств от занятий полагались мне и пусть они приносили сущие копейки, выбирать было не из чего.

Скажу сразу, это был epic fail. Мне удалось провести буквально 3–4 занятия до того, в группе стало меньше пяти человек и ее закрыли на каникулы. Сказать, что я был расстроен – не сказать ничего. Всю ситуацию я принял на свой счет и пребывал несколько дней в ужасном состоянии. Казалось, это была моя самая большая неудача и самый большой провал.

На тот момент я ничего не знал о сезонности танцевального бизнеса и что каждый год летом практически все ученики уходят на каникулы и продолжают свои тренировочные занятия в августе – сентябре. Для меня было нормой продолжать свои тренировки летом. Времени этому можно было уделять больше, т.к. учебных занятий в школе не было. В моей голове крутились мысли, что ученики перестали посещать занятия в результате моего непрофессионализма и незнания.

Уже намного позже я понял, что причина была в банальных отпусках, запланированных задолго до ведения мной уроков. Самое забавное, что мой руководитель об этом знал и дал мне своего рода проверку, испытание, чтобы посмотреть, как я буду действовать в этой ситуации. Мудрое решение.

Мне было стыдно сообщать ему о том, что группа буквально развалилась. Но, к моему удивлению, он сказал, что многие родители очень довольны тем, как я занимался с детьми. Дети после тренировок с горящими глазами рассказывали дома, как прошло занятие, как им

понравились упражнения и новые движения. Не могу сказать, что меня это успокоило. Однако руководитель сказал, что уезжает в отпуск, а одна пара хочет работать летом индивидуально. И они согласны, чтобы работал с ними я. Услышав это, я был невероятно рад!

Пара мне досталась просто замечательная. Прекрасные ребята 8 лет, Никита и Ксения. Я настолько проникся к их дисциплине, желанию заниматься и работоспособности, что еще больше уважал моего руководителя. Я дал себе слово, что сделаю все возможное, чтобы эта пара за отведенные мне 2 с небольшим месяца работы показала невероятные результаты и я доказал окружающим, что могу работать с детьми и добиваться успеха своих учеников.

Перед каждым уроком я продумывал все, что мы будем делать, я выучил все схемы, которые они исполняли на тот момент и танцевал их дома, на своих тренировках и даже на остановках общественного транспорта). Я искал варианты наилучшего исполнения хореографии, ритма, самых эффектных фигур, красивых позировок, которые подойдут именно этим ребятам. В итоге мы сделали хореографию, которая, на мой взгляд, была лучшим вариантом для этой пары, и принялись ее готовить к выступлению на турнире.

Через 2,5 месяца Никита и Ксения танцевали открытое первенство «Европа – Азия» в финале, в категории «Дети до 10 лет». Для детей и их родителей это был выдающийся результат, который вывел пару в самый высокий класс по классификации на тот момент.

Еще через 3 месяца ребята стали победителями чемпионата Челябинска и Челябинской области, а чуть позже вошли в список лучших 48 пар России в своей категории. Надо ли говорить, что ценность тренера – в учениках, которые его представляют, а уважение и признание коллег заключается в результатах. После этой пары было много талантливых учеников и высоких достижений.

Кстати, я поступил в университет на факультет педагогики и психологии, на бюджет. Я получал знания и сразу применял их на практике в работе со своими учениками. К моменту открытия своей первой студии танцев я преподавал уже 10 лет. Оглянувшись назад, я понял, как много ошибок мною было допущено и как много времени потеряно. Все можно было сделать лучше, быстрее и эффективнее.

Наверное, это и послужило толчком к тому, чтобы передать весь мой опыт в первую очередь моим коллегам – преподавателям студии, ведь начиная бизнес с нуля, с практически нулевым капиталом, я не мог себе и своим сотрудникам позволить допускать столько ошибок. Я знаю много примеров неудачных бизнесов и стартапов. Часто все решает время и то, насколько быстро ты сможешь выйти на хороший оборот и доход. Поэтому данная книга стала своего рода чек-листом, по которому я и мои преподаватели двигались на пути к нашему общему успеху.

Занятно, но на практике именно выдающихся результатов зачастую достигают не обязательно выдающиеся танцоры. Ведь умение выразить себя в танце – не значит умение выразить свои мысли и объяснить материал словесно и, более того, добиться желаемого от своего ученика.

Хотя, я думаю, вы согласитесь, что показ материала является частью обучения, но, повторюсь, лишь частью. Я знал много талантливых преподавателей, не обладающих «идеальным» показом и учеников, которых заставляли согласиться с тем, что успешный танцор и успешный тренер – это не обязательно один и тот же человек.

Чтобы достичь результата, надо четко понимать, что именно является результатом. В этом помогает постановка целей. А дальше, чтобы достичь этих целей, мы последовательно решим ряд задач.

Успешный преподаватель. Кто же этот супермен?

Чтобы окончательно понять, к каким целям вы должны прийти после прочтения книги, нужно определить, что из себя представляет успешный тренер, нарисовать портрет этого супермена.

В общих чертах, у эффективного преподавателя всегда много учеников, большие группы, много индивидуальных занятий. Он востребован и зачастую нет времени уделить внимание всем желающим.

Такой преподаватель даже выглядит успешно, ведет себя уверенно. Люди верят ему, идут за ним. Эффективный преподаватель имеет большой авторитет у учеников, нередко является для них кумиром и примером для подражания. Ученики обычно обладают большой преданностью к такому тренеру и, кажется, готовы идти за ним на край света.

Успешный тренер всегда на связи с учениками, он очень много знает о них, как о личности и их жизни. Зачастую он консультирует и помогает своим ученикам в вопросах и ситуациях, не связанных с танцами и тренировками.

Такой тренер всегда занят, увлечен и имеет широкий горизонт будущих целей. У него в планах ряд конкурсов, выступлений и мероприятий, к которым преподаватель готовит учеников и на которых он обязательно с ними. Нередко тренер сам принимает участие в этих мероприятиях.

Но это внешние черты преподавателя, которые видны всем. Есть и внутренние составляющие, а именно профессиональные качества.



Эффективный преподаватель хорошо знает материал, который преподает

Чтобы преподавать танцы, необходимо понимать – чему и как обучать. Сам материал должен быть составлен с учетом возраста учеников, особенностей направления и конечной цели обучения.

Не стоит волноваться, если программы у вас нет. Это не проблема, ведь изобретать велосипед заново вам не нужно. Не забывайте, данная книга для того и написана, чтобы с нуля сделать себе доход от 200 000–350 000 р./мес.



Умеет настроить контакт с учеником и группой, найти общий язык.

Для усвоения материала ученики должны вас воспринимать и понимать. И понимать правильно.

Люди очень по-разному воспринимают информацию в силу личных особенностей восприятия окружающего мира. Достаточно вспомнить теорию о каналах восприятия информации.

Люди, которые хорошо воспринимают информацию через звуки (речь, музыку) аудиалы. Визуалы лучше реагируют на зрительные образы. Кинестетики – на прикосновения (взять в руки, пощупать и т. д.). Соответственно, и контакт с учениками большей частью может быть аудиальный, визуальный, кинестетический.

Когда я только начинал преподавать танцы, мне иногда казалось, что ученики «тупят» и «тормозят». Нужно было найти в себе силы признать – это проблема не ученика, а преподавателя. К сожалению, понимание приходило, когда мои ученики показывали гораздо лучшие результаты, занимаясь у других тренеров...

Естественно, мы говорим про физически и психически здоровых людей. У меня часто наступали «тяжелые» моменты занятий, когда казалось, что уже все возможные инструменты

и подходы я применил. Казалось, надежда на то, что ученики меня когда-нибудь поймут и сделают так, как я объясняю, вот-вот умрет.

В эти моменты я всегда вспоминал о цирковом медведе, катающемся на велосипеде. Конечно, люди не звери и преподавание не дрессировка. Но если медведь научился, неужели мы, преподаватели, не сможем обучить учеников танцам?! Подробнее настройку контакта с учеником мы разберем чуть позже.



Умеет заинтересовать

Любой, даже самый правильный материал не будет усвоен, если он неинтересен. Например, все знают, что дети воспринимают информацию в игровой форме. Думаете, взрослые не любят игры?) За более чем 15-летний стаж работы я убедился, что просто для взрослых нужны «взрослые» игры, а для детей – «детские».

Одно удовольствие работать с учениками, которые приходят на урок «готовыми». Я говорю про тех, кто приходит с горящими глазами, задает массу вопросов и очень хочет научиться хорошо танцевать. Но сколько у вас таких было за карьеру? Конечно, у именитых преподавателей мирового уровня подобных учеников много, ведь цена урока вряд ли предполагает, что придет «овощ» и будет учить базовые шаги.

Здесь же речь идет о большинстве учеников, которые еще не настолько понимают всех прелестей занятий танцами. И они должны получить этот интерес, в том числе от вас.

Считайте, что вы как некий проводник в яркий и увлекательный мир танцев и именно вы должны его открыть ученику. От того, насколько хорошо вы сумеете заинтересовать новых и поддержать интерес уже тех, кто занимается, зависит ваш личностный рост и рост вашего дохода. Приемы и техники поддержания интереса мы также разберем далее.



Умеет ставить цели и задачи.

Вы не получите результат, если не поставите цель. Вернее, получите результат и даже, может быть, очень хороший. Но не поймете – та ли это цель, к которой вы стремились или нет. И вы не добьетесь высокого результата, если не поймете, какие задачи решать и что нужно сделать.

Человек, не знающий, чего хочет, делает то, что хотят другие. Если вы не ставите целей ученикам, они уйдут к тем, кто сделает это за вас. Люди в большинстве своем, каким бы странным это ни казалось, не хотят сами думать, куда и как им двигаться в жизни. Большинство людей нуждаются, чтобы за них решали и говорили, какие перед ними стоят планы, цели и задачи. Научившись организовывать себя, вы научитесь ставить цели и задачи перед своими учениками.



Умеют анализировать и делать выводы.

Как я говорил, вы получите результат своей работы в любом случае. Но! Если результат вас не устраивает, что вы будете делать? Неужели то же самое? Вряд ли. Наверняка вы сделаете необходимые выводы. И от того, насколько правильными они будут, зависит будущий результат.

Запомните, не ошибаются только те, кто ничего не делает. Все самые **выдающиеся** результаты достигались кропотливой каждодневной работой. Часть вашей работы займет именно анализ результатов и выводы, что было успешно, а что нет.

Прочитав эту книгу, вы станете эффективным преподавателем, способным планомерно достигать любых поставленных целей, эффективно работать с учениками и вырастить успешных танцоров.

Как действует эффективный преподаватель

Правильно. Постепенно. Постоянно.

Это называется правилом 3-х П.

Только преподаватель определяет, какая цель правильная и какие задачи необходимо решить для ее достижения. Только он регулирует сроки решения задач и достижения поставленной цели. И, наконец, только преподаватель организует постоянную, бесперебойную работу для достижения поставленной цели.

Как известно, рыба гниёт с головы. А это значит – если преподаватель не знает куда нужно двигаться, какие заложены сроки, если работа ведется не системно, то и результат ученика будет непредсказуемый.

Мне очень понравилась книга Джима Коллинза «От хорошего к великому». Автор анализирует истории множества западных компаний, которые добились не просто выдающихся результатов, но смогли «удержаться» на высокой планке в течение десятилетий. Залогом успеха стало правильное построение работы руководителем в течение длительного времени. Даже после его ухода компания великолепно работала и развивалась. Все было сделано Правильно, Постепенно и Постоянно.

Автор также описывает кейсы брендов, которые достигали в разное время отличных и даже выдающихся результатов, но в какой-то момент эти компании разорялись, либо поглощались более крупными.

Действительно выдающиеся достижения – те, что в течение долгих лет остаются на высоких позициях и активно развиваются и улучшаются. Именно правило трех «П» позволит вам достигнуть таких высот!

Очень рекомендую прочитать эту книгу Джима Коллинза.

Сейчас вы, наверное, представили супергероя или многорукого многонога, который неуязвимым и умеет все. Но вспомните известных преподавателей. Возможно, которые обучали вас или учителей танцоров, добившихся выдающихся результатов. Примерив на них вышеописанные умения и навыки, вы поймете, что они обладают данными навыками или большинством из них. Хочу вас успокоить: это только на первый взгляд кажется непреодолимым и сложным.

В данной главе разберем, кто такой эффективный и успешный преподаватель. Кроме того, мы поставим очень точную и правильную цель.

Когда я учился в университете, часто занятия по психологии проходили в форме тренингов. На тот момент я не придавал особого значения им. Это были просто интересные задания, которые я выполнял с удовольствием. Уже позже я осознал, что практически все цели, с которыми я работал на тех занятиях, реализованы в полной мере. Поразительно, как это хорошо работает. Применяя данные методики, я не раз убеждался в их эффективности.

Чтобы сейчас поработать с данными техниками, мы сформулируем нашу основную, главную и желанную цель.

Я успешный преподаватель со стабильной занятостью 8-10 часов в день, заработком от 200 000 до 350 000 р. в месяц и мои ученики попадают во все престижные финалы, фестивали, чемпионаты и первенства.

Ну как, хорошо звучит?

Теперь мы с этой целью поработаем и начнем воплощать уже сейчас.

Первую методику я называю «**Визуализация целевой картинки**». Чтобы поставить и сформулировать цель, ее нужно очень точно представить и визуализировать.

Закройте глаза и представьте – ваше желание уже сбылось, цель достигнута. Образ должен быть максимально полным. Вы должны представить себя и отметить максимум деталей.

Как вы выглядите, во что одеты, где находитесь, кто вокруг вас. Какие слова говорите, как с вами разговаривают окружающие люди, как они относятся к вам. Где вы живете и в каких условиях работаете.

Представьте это, как небольшой момент или даже целый день из вашей уже успешной жизни. Как он проходит? Проживите его и почувствуйте себя успешным уже сейчас.

Посмотрите на себя со стороны. Чем более подробно вы представите этот образ, тем лучше. Ну как, вы все еще хотите достичь поставленной цели? Когда я представил себе картину успеха на тренинговых занятиях, я ощутил невероятный прилив сил, был готов немедленно приступить к реализации. Это все равно, что быть голодным и почувствовать запах и вкус самого любимого блюда.

Обязательно визуализируйте мечту, пусть это раздражит ваш внутренний аппетит и потребности. Не забывайте, самый мотивированный человек – тот, кто сильно захотел в туалет. Главное в этой методике – максимально подробно представить со всеми возможными деталями целевую картину.

Есть и вторая ступень визуализации целевой картинке, **«Проигрывание мечты»**. После максимально полного представления целевой картинке поставьте небольшой спектакль. Невероятно крутая вещь!

На тренингах это делается следующим образом. Я визуализировал картинку, рассказал коллегам, что и как в ней происходило, кто там был, что говорил и т. д. Мы распределили роли, а мои коллеги вели себя так, как в моей целевой картинке делали действующие лица.

Мы постарались воссоздать из подручных столов, стульев, одежды и других предметов обстановку моей визуализированной мечты. В итоге получился целый спектакль, где я был главным героем. Мои коллеги постарались максимально полно дать мне прочувствовать мечту и ощутить, будто она сбылась. В какой-то момент я настолько в это поверил, что, казалось, расплачусь от радости и счастья, переполнявших меня в тот момент. Моя мечта и целевая картинка стали частью меня.

Есть несколько рекомендаций по этим техникам. Во-первых, обязательно сделайте хотя бы первую часть. Во-вторых, «Проигрывание мечты» надо выполнять в помещении, куда никто внезапно не войдет и будет возможность, пусть даже из подручных средств, воссоздать похожие условия. В-третьих, без фанатизма. Если вы загадали, например, дорогие часы, «Роллс Ройс» и собственный огромный зал с дорогим паркетом, то не нужно это суматошно искать, а представить их в комнате с помощью стола, стула и любой повязки на руку.

Главное находится в вашей голове и вашем воображении. Проживите этот момент, и он станет частью вас. И берите в свой спектакль только тех людей, кто, на ваш взгляд, действительно искренне желает вам реализовать мечту. Пусть два-три человека, но по-настоящему верящие в вас люди!

Помните – все, что вы узнаете из книги, надо делать? Тогда вперед и с песней! Отложите книгу и начинайте прямо сейчас! Вы еще здесь?) Начните путь к успеху сию же секунду и станьте успешным в своем воображении! Помните про цель?

Я успешный преподаватель со стабильной занятостью 8-10 часов в день, заработком от 200 000 до 350 000 руб. в месяц и мои ученики попадают во все престижные финалы, фестивали, чемпионаты и первенства.

Приведу отзыв от одного из моих самых успешных читателей.

Алина С., г. Краснодар

Добрый день, Михаил! Я прочитала вашу книгу 8

месяцев назад и сейчас заканчиваю чтение книги про открытие своей школы танцев.

Занимаюсь хип-хопом уже 6 лет и год назад начала преподавать. Учусь на хореографа в институте на бюджете. Хочу поделиться своими результатами.

У меня сейчас 4 группы и более 50 учеников. Занимаюсь по 6 часов в день. Мой доход сейчас составляет 180-190 тыс. р./мес. и я планирую выйти на 250-280 тыс. через 3-5 месяцев. Сейчас открываю свою школу танцев. Когда я, студент 2 курса об этом рассказала одноклассникам, они не поверили и решили, что я вру. Сегодня мне подтвердили аренду, и я запускаюсь уже через 2 недели!

Помимо огромной благодарности, я хочу написать про упражнение «Визуализация целевой картинки». Я выполняла его три раза. В первые две попытки я ничего, о чем вы писали, не ощутила, хотя цель, которую вы ставите в этой книге, для меня более чем желаемая. Я не сдалась и решила поменять условия и людей, с которыми я делала это упражнение.

В итоге на третью попытку меня «прорвало» и я практически ощутила все, о чем вы писали, а также я расплакалась как ребенок на глазах у своих учеников и их родителей.

Делая вывод, хочу сказать, что люди и место, где вы выполняете это упражнение – самые ключевые вещи! Первый раз я делала упражнение с одноклассниками в аудитории института, второй – с родными дома, а третий раз в зале, где веду занятия со своей шоу-группой и их родителями. Всего было 8 человек.

Так вот, я поняла, что самое уютное и классное место для меня – это мой зал, а самые близкие по духу, энергетике и вере в меня оказались даже не мои родственники, а ученики. После выполнения упражнения я сделала 5-тикратный рост в наборах и своем доходе и за это вам большой респект!

Алина чуть позже мне написала уже об открытии студии и сейчас я с интересом наблюдаю за ее развитием!

Я был бы и вам безмерно благодарен за отзывы о ваших успехах и результатах. Пишите мне с пометкой «Успех» на почту askmdance@gmail.com.

«Умные цели» или тренируй мозг!

Надеюсь, вы сделали предыдущее упражнение и начали думать как успешный человек. Также, надеюсь, вы испытываете большое желание двигаться к заветной цели!

Чтобы достичь любого глобального результата, разделите путь на мелкие этапы, блоки или шаги. Каждый этап двигает вас ближе к цели и, пройдя его, вы понимаете, что еще осталось сделать и в какие сроки.

Для правильного распределения шагов и этапов, сроков, а также постановки задач и подзадач, есть классная методика Smart (от англ. умный). Постановка умной цели значит, что вы максимально точно описываете результат, которого хотите достичь. Вы точно описываете задачи, сроки, показатели и характеристики, которые должны получиться.

Любую цель можно «смартовать», то есть доводить до максимальной «умности». Предлагаю всегда начинать с общих вещей и, «отсмартовывая», далее переходить к цели, которая максимально точно, с цифрами, в одно предложение описывает будущий результат.

Наша цель уже достаточно «умная»:

Я успешный преподаватель со стабильной занятостью 8–10 часов в день, заработком от 200 000 до 350 000 р. в месяц и мои ученики попадают во все престижные финалы, фестивали, чемпионаты и первенства.

Но тут чего-то не хватает... Можете сказать, чего?

Правильно! В нашей цели нет сроков. Ведь вы осознаете, что можно реализовывать ее за 1 месяц или за 25 лет. Когда вы получите результат? Никто за вас не решит. Именно вы определяете желаемые сроки для реализации целей! Поэтому я бы доработал нашу цель по показателям и получится так:

Через 12 месяцев я успешный преподаватель с пятьюдесятью учениками, стабильной занятостью 8–10 часов в день, заработком от 200 000 до 350 000 р. в месяц. Мои ученики попадают во все престижные финалы, фестивали, чемпионаты и первенства.

Ну как, заметили изменения? Мы поставили deadline в 12 месяцев. Теперь, когда есть показатели, вы понимаете, сколько нужно времени и сколько необходимо добрать учеников и прибыли.

Планомерно обучаясь каждому из навыков, вы сможете даже быстрее, чем думаете, стать эффективным преподавателем, а значит, и зарабатывать желаемую сумму, создавая себе прекрасный имидж и репутацию для собственной студии, а, может, и целой сети студии танцев.

Успех внутри каждого

Вы когда-нибудь были на лекциях, семинарах, обучении, где во время занятия понимали, что спикер или преподаватель говорит о вещах, в которых, мягко говоря, сам не разбирается или не верит в то, что говорит? Я сталкивался с таким явлением и считаю это по меньшей мере странным.

Хочу сразу разделить исполнителей-практиков и преподавателей, тренеров, консультантов. Речь идет не о том, что, если я стал чемпионом мира, значит я обязательно смогу всех вокруг сделать чемпионами мира. Многие великие преподаватели и тренеры сборных, выводили подопечных к высочайшим вершинам, в то время как сами не достигали их в своей карьере. Я говорю о цельности, уверенности и стойкости на пути к великим результатам, которыми должен обладать успешный преподаватель, консультант и т. п.

Успех, как ни странно, должен сначала зародиться внутри вас и после реализоваться во внешнем мире. Именно так и никак иначе. Вы преподаватель, который хочет быть востребованным, успешным и зарабатывать много. При этом вы не уверены и не знаете, как вам действовать?! Люди будут это чувствовать и рано или поздно уйдут.

Начать путь к успеху нужно с себя, точнее, со своих мыслей. Я не буду долго рассуждать на темы тонких материй, о том, что мысли материальны и т. д. Вам необходимо верить в то, что вы делаете и уже сейчас думать так, будто вы уже успешны. При таком подходе вы настраиваетесь на волну успеха и прежде всего ваши мысли начинают работать как у успешного человека. Пока вы мыслите иначе, у вас нет возможности стать успешным.

Все начинается с мыслей, далее эти мысли выражаются в мотиве и уже мотив проявляется в действии. Не пытайтесь начать с другого конца. Действия, не основанные ни на чем, не принесут желаемый результат. Сформулируйте для себя установку, по которой вы будете действовать каждый день и ваши действия приобретут нужную основу.

Представьте, что ваши действия – это деньги, которые обязательно должны быть чем-то обеспечены. Ваши мысли – это золото, которое обеспечивает ваш доход. Только высокообеспеченные действия приносят высокий результат.

Люди почувствуют вашу цельность и вашу «обеспеченность». Это фундаментальная основа для вас, как для человека, к которому приходят и хотят остаться рядом, чтобы достичь результата. Вы им нужны, просто необходимы, иначе они бы к вам не пришли и не хотели остаться.

Задача – каждодневно убеждать, в первую очередь, себя и верить в то, что вы уже стали тем, кем хотите, а не станете когда-то. Люди должны это ясно чувствовать через ваши слова, действия.

Вы ходячий успех и успех уже у вас внутри. Вы уже мысленно успешны, вы уже этого добились и это для вас – норма жизни. Сколько времени ни прошло, вам обязательно нужно осознать себя успешным и поверить в себя настолько, чтобы у других людей не возникало сомнений – с вами их ждет непременно светлое будущее.

Итоги:



Успешный преподаватель востребован

.



Успешный преподаватель точно знает, чего хочет, умеет ставить цели и задачи

.



Успешный преподаватель использует «Правило трех П» (Постепенно, Постоянно, Правильно)

.
●

Успешный преподаватель может поставить и описать «умную» цель

.
●

Успешный преподаватель является источником успеха. Успех у него
внутри. Успех начинается с правильных мыслей, люди это чувствуют.

Теория и практика

Наконец, мы подошли к одному из ключевых моментов. Я называю его «безотрывное производство». Для меня это значит – Берись и делай!

Есть отличная книга выдающегося мирового бизнесмена Ричарда Брэнсона «К чёрту всё! Берись и делай!». Основная идея книги – любимое занятие всегда должно приносить не только удовольствие, но и прибыль, а это значит, что если вы занимаетесь любимым делом, то нет причин не заработать на нем. Нет никаких причин заниматься тем, что не приносит удовольствия.

Прямо сейчас надо бросить все, что не приносит радости и заняться тем, от чего вы становитесь более счастливыми и без чего не видите свою жизнь радостной. Но это еще не все.

Заработайте на этом! Любимое дело не просто должно приносить радость, но и давать хорошую прибыль. Очень рекомендую прочитать книги Брэнсона.

Я считаю, что у нас нет времени заниматься непонятно чем и быть несчастными. У меня одна жизнь, и я хочу взять от нее все и быть счастливым человеком. Эта глава о том, как любимое дело нужно прямо сейчас брать и делать и с каждым днем быть все более эффективным и успешным преподавателем.

Я считаю довольно скучным делать одно и то же изо дня в день и не развивать и не улучшать собственные результаты и/или результаты своих учеников.

Каждое из новых умений вам необходимо применять на практике практически сразу после прочтения.

И помните – дело, где нет любви, быстро загнетса и не будет развиваться. Когда мне было 6 лет, старшая сестра привела меня на танцы. Мне очень понравилось заниматься, но это было, мягко говоря, не престижно среди дворовых мальчишек.

Когда меня поставили в пару с невероятно красивой девочкой, и мы начали выигрывать соревнования, мне стало уже неважно, что думают мои дворовые друзья. Стоит ли говорить, как я ждал каждую тренировку с партнершей, от которой был без ума! К слову, и на танцы я попал потому, что моя сестра была влюблена в моего преподавателя.

В общем, любовь меня окружала со всех сторон. Думаю, это и стало одним из самых важных условий того, что я уже более 25 лет в танцах и не собираюсь изменять своему любимому делу.

Итак, вы спросите, когда надо начинать? Я отвечу – вчера! Займитесь тем, от чего вас «прет» прямо сейчас и станьте успешными преподавателями! Именно такой подход к делу позволит вам за каких-нибудь пару-тройку месяцев освоить и внедрить все полученные знания и получить высокие результаты практически сразу.

Думаю, вы согласитесь, что любая хореография требует постоянных повторений, отработки и практики. И для усвоения даже самой классной хореографии и информации нужны отработки и систематические повторения. Именно поэтому я акцентирую ваше внимание, чтобы после прочтения каждой новой главы применять полученные знания. Это приведет вас к желаемому результату.

Только подумайте, в результате успешного применения вами знаний ученики начнут прекрасно выступать и занимать престижные места на чемпионатах фестивалях и первенствах. Все узнают вас как успешного тренера. Вы сможете каждый день добавлять по одному индивидуальному занятию в неделю. За каких-нибудь две-три недели – собрать новую группу и не одну.

Предположим, ваш индивидуальный урок стоит от 1000 до 1500 рублей. Значит, добавляя себе по одному индивидуальному занятию каждый день, вы добавите 28 индивидуалок в месяц, обеспечив себе плюс 28 000 – 420 00 рублей.

Также представим, что групповые занятия стоят от 3000 до 3500 рублей в месяц. Средняя группа – 8-10 человек. Следовательно, собрав новую группу, вы ежемесячно получаете дополнительно 30 000—35 000 рублей.

Но ведь ваши ученики шикарно выступают, и вы получили прекрасную репутацию! Вследствие этого, возможно, ваш урок уже стоит не 1000—1500, а 2000—2500 р. А групповые занятия – 3500—4500.

Их стоимость выросла, ведь количество занимающихся теперь стало больше, и вы вправе на основе результатов и успешного имиджа зарабатывать гораздо большие деньги. Ведь когда у вас прекрасная репутация и имидж успешного преподавателя, люди понимают, почему ваши занятия стоят дороже, чем у ваших конкурентов.

Более того, ваши ученики, а также их родители уже сами начнут вас рекламировать и рассказывать про результаты занятий. Вы же не будете спорить с тем, что стоимость занятий в различных школах танцев отличается в зависимости от крутости школы, а уроки у топовых танцоров стоят дороже, чем у неизвестных. Еще дороже стоят уроки у преподавателей, ученики которых показывают высокие результаты.

Именно это и называется **«имидж успешного преподавателя»**. Ведь преподаватель без учеников – не преподаватель, а успешный тренер без успешных учеников – не успешный тренер.

А теперь представьте, что вы добавили по два-три индивидуальных занятия и собрали не одну, а две или три дополнительных группы. Я уже чувствую, как ваши глаза загорелись и вы в предвкушении будущего результата. Только безотрывное производство позволит вам максимально быстро достигать хороших результатов.

Практика, практика и еще раз практика. Вот что необходимо после получения важной информации. Конечно, при условии, что информация верна. Так вот, считайте, что материал у вас есть. И не просто материал, а годами отработанные методики и проверенные, так сказать, на передовой, на мне, моих сотрудниках и коллегах. От вас требуется только взять и сделать.

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.