

Маргарита Былинина
Мария Точилина



КАК НАЙТИ ИДЕЮ

И НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ

в Инстаграме и не только



**Маргарита Андреевна Былинина
Мария Валерьевна Точилина
Как найти идею и
начать зарабатывать в
Инстаграме и не только
Серия «Бизнес в инстаграме.
Подарочное издание»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63623917

Как найти идею и начать зарабатывать в Инстаграме и не только:

ISBN 978-5-17-116957-2

Аннотация

Маргарита Былинина (маркетолог, основатель «Диджитал академии маркетинга», известный блогер) и Мария Точилина (бизнес-консультант) написали уникальную книгу для тех, кто мечтает найти идею для своего дела и успешно развивать его. Это не волшебная таблетка и не сборник правильных решений. Эта книга – инструмент, который поможет вам получать доход от любимого дела через Инстаграм-канал и другие Интернет-сети. На реальных примерах своих клиентов и участников курсов авторы показывают, с чего нужно начинать, как представлять в Сетях себя и свой продукт, для чего нужна грамотная стратегия

продвижения, как находить свою аудиторию и заинтересовывать ее.

Специально для читателей М. Былинина приготовила подарок, о котором вы узнаете из этой книги. Он даст хороший старт и поможет начать личный бизнес-проект.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

О книге	6
Введение	8
Как работать с книгой, чтобы получить результат	13
Глава 1	15
Конец ознакомительного фрагмента.	33

**Маргарита Андреевна
Былинина, Мария
Валерьевна Точилина
Как найти идею и
начать зарабатывать в
Инстаграме и не только**

*С верой в то, что каждый может найти идею
для яркой реализации и дохода*

© М.А. Былинина, 2021

© М.В. Точилина, 2021

© Издательство АСТ, 2021

О книге

Эта книга для тех, кто мечтает получать жизненную прибыль: удовольствие и доход от любимого дела. Мечтает, но никак не может решиться. Мечтает, но не начинает.

Почему так бывает? Мы боимся что-то менять в своей работе, потому что не знаем, как сделать правильный выбор. Потому что зависим от мнения окружающих. Потому что больше ориентируемся на внешние факторы – модно, престижно, доходно и т. д., – а не на свои личные ресурсы и потенциалы. Потому что у нас нет точки опоры, которая поможет разобраться со многими вопросами о профессиональной самореализации.

Мы боимся поменять то дело и работу, которые привыкли делать, на то, чем мечтаем заниматься. И годами отдаем нелюбимой работе свою жизненную энергию, вместо того чтобы получать от своего дела радость и доход. Мы находимся в плену множества мифов и ограничивающих убеждений, мешающих нам двигаться по своей дороге в жизни.

Вы держите в руках книгу, которая поможет вам найти идею для своего дела и начать зарабатывать на нем. Это не волшебная таблетка и не сборник правильных решений. Но эта книга – инструмент. Ее мало просто прочитать. Бери и делай – вот самый главный принцип, чтобы получить сильный результат от ее прочтения.

Эта книга для старта!

Введение

Давайте знакомиться!

Здравствуй, дорогая читательница! Здравствуй, читатель!

Давайте знакомиться!

Кто мы такие и почему решили написать такую книгу?

Разрешите представиться:

Мария Точилина и Марго Былинина. И у нас совпали не только три первые буквы в имени. Главное, что у нас общая цель – написать такую книгу, которая поможет человеку найти по-настоящему СВОЕ дело, в котором он будет счастлив. Потому что именно в любимом деле и кроется настоящее счастье. Делать то, за что тебе благодарны, за что тебя ценят... – это счастье. И да, мы живем в материальном мире. Поэтому благодарность измеряется не только в «Спасибо!», не только аплодисментами, но и деньгами. Получать за свою работу достойное денежное вознаграждение – это прекрасно.

И это не просто красивые слова. Каждая из нас – абсолютно реальное подтверждение того, что ТАК возможно. ТАК – делать то, что ты любишь, получать за это те деньги, которые ты хочешь.

«Любишь» и «Хочешь» еще не стали привычными словами, если речь идет о работе. «Надо» и «Через не могу» –

больше похоже на реальность многих людей в их «сегодня». Но... Если вы держите в руках эту книгу, если уже читаете эти строки, то ваше личное «сегодня» уже изменилось: вас не устраивает «Надо» и «Через не могу». Как минимум. Возможно, вы уже на пути к «Люблю» и «Хочу». И если это так, то вы – тот самый человек, ради которого мы и написали эту книгу.

Каждая из нас уже прошла этот путь. Каждая из нас делает именно СВОЕ дело, каждая получает свою жизненную прибыль. И мы обе готовы делиться. Вы наверняка знаете старую притчу о том, что «научить рыбачить» – стратегия гораздо более долгосрочная, чем «накормить рыбой». Эта книга создана как раз для того, чтобы «научить рыбачить». В книге вы можете встретить абзацы, которые будут звучать как соло одной из нас. Это могут быть примеры из личной практики и персонального опыта работы с клиентами. Эти части текста будут отмечены.

Каждая из нас хочет дать вам напутствие.

МАРИЯ ТОЧИЛИНА. Честно? Если бы мне лет на тридцать раньше дали такую книгу, то моя жизнь могла бы сложиться по-другому. Моя Жизненная Прибыль была бы сейчас намного больше, в полной мере я начала бы наслаждаться ею гораздо раньше. Сейчас я точно знаю, что никогда не поздно начать делать то, что ты хочешь, о чем мечтаешь. Нужно просто разрешить себе это. И еще! Обязательно научить своих детей выбирать то, к чему лежит их душа. Я

уверена, что эта книга будет хорошим помощником и подсказчиком в таких задачах. По крайней мере создавалась она именно с этой целью. В своей первой книге «Разреши себе. Женские истории про счастье» я написала так: «Если хоть одной женщине книга поможет сделать первые шаги к важному разрешению в жизни, то я буду считать, что миссия выполнена». После выхода книги мне пришло столько благодарных отзывов! Теперь я точно знаю, что таких женщин действительно много. Если после прочтения этой книги хотя бы 10 человек смогут найти свое дело, смогут прокачать свою жизненную прибыль, я буду еще более счастливым человеком.

МАРГАРИТА БЫЛИНИНА. Я точно знаю: нет ничего ужаснее нереализованных людей. Без страстного вектора в жизни. Это причиняет им такую боль, что они готовы «покрыть» ею весь мир и даже делать несчастными других. Нереализованность – это ад на земле.

В нашем высокоскоростном и глобализированном мире самое ценное – найти свой путь и идти по нему с удовольствием. Реализовываться. Отдавать ценность. Жить в согласии с собой. Сегодня деньги – следствие этих трех пунктов. Деньги на жизнь сверх минимума и до бесконечности.

Каждый день я вижу тысячи проектов, среди которых – как провальные, так и успешные. Я знаю, как по кирпичику разобрать их, а после собрать ТАК, чтобы получился це-

льный космический корабль. В этой книге мы будем говорить о первом фундаментальном «кирпиче» вашей реализации – ИДЕЕ ПРОЕКТА и первых шагах к его воплощению.

Я желаю вам обрести внутреннее спокойствие и **ДЕЙСТВОВАТЬ!**

В добрый путь!

Мы не для красного словца назвали свою книгу «Как найти идею и начать зарабатывать в Инстаграме и не только». Мы писали ее для того, чтобы помочь ищущему человеку найти точку опоры. Конечно, книга – это не готовое решение, не подробная инструкция: «Делай раз, делай два, тогда у тебя все получится». Да и работают ли такие «инструкции успеха»? Вряд ли.

Мы отвечаем честно и не можем гарантировать такой же результат, который получают участники наших программ, ведь там они работают непосредственно с нами в роли экспертов. Но!

Эта книга – подсказка, карта пути, мотиватор. Если у вас есть цель (лучше понять себя, свой ресурс и начать дело или проект, который способен принести хорошую жизненную прибыль), то начать путь к ней можно уже сейчас.

Роль авторов – быть проводниками, показать тропинку, провести по «карте» к сокровищам. Вам остается эти самые сокровища найти. Вы искатель, разработчик, модератор, создатель своей собственной стратегии получения жизненной

прибыли.

В этой книге вы не раз будете сталкиваться с этим термином – жизненная прибыль. Давайте сразу проясним, что это за «зверь»:

Жизненная прибыль – это «валюта», которую мы получаем (или не получаем!) за то, что мы делаем (для других, для мира). Она выражается в УДОВОЛЬСТВИИ и ДЕНЬГАХ. Заметим: И-И, не ИЛИ-ИЛИ. Это И-И и есть ЖП, а точнее – Жизненная Прибыль.

О жизненной прибыли речь идет только тогда, когда есть оба «ингредиента», а не что-то одно, ведь если от какой-то деятельности получаешь только удовольствие, но не деньги, то это просто хобби. А если деятельность оплачивается, но не приносит удовольствия, то... такая работа надоедает, от нее устаешь, выгораешь. И часто никакие деньги не могут компенсировать того, ЧТО ты чувствуешь на такой работе, КАК ты себя в ней ощущаешь.

Вы же уже запомнили, что ЖП – это именно жизненная прибыль, а не что-то другое? Далее вы часто будете встречать эту аббревиатуру. Но сейчас, с первой страницы, вы уже знаете, что это. Теперь мы можем говорить на одном языке.

Как работать с книгой, чтобы получить результат

Кстати, а какой результат вы хотите получить? Если речь идет о том, чтобы увеличить свою ЖП (жизненную прибыль), просто читать недостаточно. С книгой нужно работать. Именно поэтому (и для этого) мы подготовили специальные упражнения, подсказки и даже место для работы – свободные листы, на которых можно и нужно писать. Когда работаешь над собой и со своим проектом, писать – необходимое условие для получения результата, а не банальная прихоть. Перебирать мысли в голове, надеясь на то, что ты все запомнишь и обязательно учтешь, абсолютно бесполезно. Пишите, друзья!

Конечно, очень многое, о чем говорится в этой книге, можно сделать, продумать, разработать самостоятельно. Очень сложно бывает объективно оценить себя, свои сильные стороны и таланты. Не всегда получается беспристрастно отнестись к оценке идеи проекта. Когда же есть человек, специалист, который может помочь, подсказать, направить, это дорогого стоит.

Как показывает практика, экспертная помощь дает лучший результат.

Таковыми экспертами для вас могут стать хороший коуч, бизнес-консультант и эксперты, которые разбираются в во-

просах самоопределения, бизнес-моделирования, продвижения.

Если у вас на примете таких нет, то можете обращаться к авторам этой книги. В нашем арсенале есть курсы, консультации и разные продукты, которые были разработаны специально для таких задач. Наши явки-пароли вы найдете в конце этой книги.

Но! Эта книга – инструмент, с которым можно и уже нужно работать. Не откладывайте, не ищите отговорки, чтобы не делать. Вы же помните, что побеждает самый быстрый? Тогда вперед!

Глава 1

Что мешает каждому взять и создать свой бизнес

Что нам стоит дом построить?

Нарисуем, будем жить!

Самуил Маршак

А в чем, собственно, проблема? Хочешь свой бизнес – бери и делай!

Кстати, столько бизнес-литературы, сколько есть сегодня на полках магазинов, не было никогда. Казалось, все секреты открыты!

Мы же расскажем об основных причинах, которые мешают многим «дом построить» – начать свое дело.

Причина 1. Не каждый

Не каждый человек хочет, чтобы у него был свой бизнес, свое дело. Многих вполне устраивает формат найма. И это прекрасно! Представьте на минуту, что будет, если все вокруг станут бизнесменами. Кто же тогда будет работать в компаниях?

Не каждый человек может открыть свое дело. Предпринимательская жилка есть далеко не у всех, верно?

Не каждый рискнет начать. Бизнес без риска – красивая

сказка, а способность идти на риск, опять же, есть не у каждого.

Но вот что важно: своим делом, теоретически, может заниматься каждый человек. Только подумайте, каким был бы мир, если бы каждый из нас делал по-настоящему свое дело! То самое, для которого был рожден. То самое, которое действительно нравится. То, что приносит пользу людям. Мир был бы совсем, совсем другим. Но это, к сожалению, утопия, в ближайшей перспективе уж точно.

Хотя... Без ложной скромности можем сказать: эту книгу мы задумали и написали для того, чтобы как можно больше людей имели шансы найти свое. Настоящим счастьем для нас, авторов, будет тот факт, что именно эта книга поможет кому-то (быть может, именно вам?) лучше понять себя, найти свое любимое дело и получать крутую ЖП.

Только по книжкам не научишься, это мы прекрасно понимаем. Поэтому и говорим про «поможет стать», а не «превратит вас» в бизнесмена или бизнесвумен.

Причина 2. По книжкам не научишься

Задайте в поисковике вопрос: «Как построить бизнес с нуля?». Выпадет масса списков вроде «ТОП-10 книг» на эту тему. Среди них есть много интересных, познавательных, мотивирующих. Но интересно, что чаще всего они оказываются почти бесполезными для тех, кто собрался открыть свое дело. Почему бесполезными?

Во-первых, авторы многих бестселлеров очень далеки от

российской действительности. И то, что возможно там, «у них», до сих пор невозможно у нас. Книги о бизнесе в другой картине мира могут показать лишь то, как это бывает в другой картине мира.

Во-вторых, история создания знаменитого на весь мир бренда – очень интересное чтение. Однако эта книга не даст ответов на вопросы, что можно сделать уже сейчас, с чего начать.

В-третьих, биографии крутых бизнесменов с их рассказами о том, как они построили свою империю... да, интересные истории про людей, которые сделали что-то крутое. Да, часто они даже делятся секретами и советами, как они это делали.

Но есть очень важное НО. У каждого из них на старте был свой потенциал: характер, таланты, уровень амбиций, свой механизм мотивации, ритм деятельности, свои цели и свои случаи, ситуации, удачные, в конце концов, стечения обстоятельств. Каждая такая биография – одна из множества интересных историй.

Кстати, а почему «почти»? Почему ПОЧТИ бесполезны? Потому что в этих книгах много полезного, точно можно найти мотивирующие слова, истории, подсказки. Бывает даже так: ты уже готов к тому, чтобы начать свое дело, запустить проект, но что-то останавливает, нужен какой-то последний «волшебный пендель». Ты берешь с полки книгу... Ну, допустим «К черту все! Берись и делай!» Ричарда Брэн-

сона. Она, к слову, часто возглавляет разные ТОП-списки. Открываешь ее, а там те самые нужные слова. Да что открываешь – один заголовок чего стоит! Ты понимаешь, что вот она – та самая последняя капля, которой не хватало, чтобы начать.

Да, так бывает, это здорово. Только этим самым «волшебным пенделем», если ты готов, может стать даже рекламный плакат Nike с их знаменитым «Just do it!» (Просто делай это!).

Просто бери и делай! И мы уже готовы, заряжены мотивацией, но... Помимо разного рода препятствий и сопротивлений, с которыми придется столкнуться, на пути к успеху нас подстерегает еще и масса мифов.

Причина 3. В плену у мифов

Мифами мы будем называть мысли, представления, убеждения и страхи, которые подстерегают многих из тех, кто решается на свое дело, проект, бизнес. Эти мифы, неправды и полуправды тем не менее часто имеют под собой какую-то вполне реальную основу. Это может быть чужой опыт, непонимание, незнание.

Приведем тут самые популярные заблуждения, с которыми нам приходилось сталкиваться в своей практике.

Миф 1. Свое дело – это моя компания, руковожу ей я

Все совсем иначе. Точнее, часто именно так и трактуется этот термин, но это лишь его разновидность. Не каждо-

му нужна своя компания, не каждый может стать руководителем – об этом уже говорили (и еще будем говорить в этой книге). Не каждому нужен бизнес.

Давайте договоримся о едином понимании термина «бизнес» в контексте этой книги. Возьмем определение из Википедии: «Бизнес – инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение дохода и развитие собственного дела».

Свое дело – это та деятельность, которую делать хочется. Это то дело, которое получается именно у тебя лучше, чем у многих. Не так важно, делаешь ли ты его в формате найма или работаешь сам на себя. Быть может, ты дизайнер или бухгалтер в компании. Отлично, если твоя работа приносит тебе достаточно денег, если она тебе нравится, если ты чувствуешь себя на своем месте! Ты делаешь свое дело.

Великолепно, если ты блогер-путешественник, получаешь доход от рекламы в своем блоге и наслаждаешься! Ты делаешь свое дело.

Замечательно, если ты творческая личность, все время реализуешь разные проекты, которые приносят тебе и удовольствие, и деньги! Ты делаешь свое дело. Под словосочетанием «свое дело» мы будем подразумевать именно это.

К слову, если вы решили строить именно бизнес, то открытие ООО, регистрация ИП или оформление статуса

самозанятого не самый первый шаг. Бизнес-модель, бизнес-план, стратегия и даже поиск первых клиентов – гораздо более важные задачи на старте. Открыть ООО или зарегистрировать ИП сегодня, пожалуй, самое простое из того, что связано с бизнесом. Начинать стоит не с этого, а с понимания, что есть ТВОЕ.

Многие возразят: «Бизнес и “нравится” – несовместимые понятия. Бизнесмен должен делать то, что выгодно, а не то, что ему вздумается».

Но мы уверены, что тот бизнесмен, который получает от своего бизнеса не только деньги, но и жизненную прибыль, наслаждается процессом: риском, принятием решений, строительством империи, управлением. Именно это он считает СВОИМ. Это его ключевые процессы. При этом сама тема для бизнеса может быть абсолютно разной: производство обуви, автосервис или сеть клиник... доступны все продукты и сферы.

Миф 2. Делать СВОЕ дело – испытывать постоянную эйфорию, иметь много свободного времени (хард-версия: ничего не делать и получать за это деньги)

Сейчас очень много говорится и пишется о том, как важно делать именно то, что любишь, о том, что в момент, когда человек находит свое любимое дело, он становится по-настоящему счастливым. И вечное: «Найди себе дело по душе, и тебе не придется работать ни дня в жизни». Эту фразу при-

писывают Конфуцию, она звучит из каждого утюга. Однако многие делают акцент как раз на «не придется работать». Уверены, что автор высказывания не подразумевал «ничего не делать».

В своей практике с людьми, которые находятся в поиске своего дела или уже начали его развивать, мы нередко сталкиваемся с последствиями этого мифа. Одна девушка сказала: «Да, в первое время было круто, могла не спать по ночам – так захватывала идея, но сейчас перегорела. Вдруг это не мое?». Вторая утверждает: «Я не вышла из декрета на прежнее место работы и создала свой проект, чтобы иметь больше времени для общения с ребенком. Но получается, что этот проект занимает все мое свободное время, все мысли, как газ, распространяющийся по комнате».

Свое дело – это не только про свободу и кайф. Это и про кровь, пот, слезы, про тяжелый труд.

Но как понять, подходит ли занятие именно тебе?

Несколько главных показателей:

- Энергия. Ее должно быть достаточно. Между «даю-беру» должен быть баланс. Сколько энергии ты получаешь, занимаясь своей работой? Есть запас? Есть баланс? Или только расход или перерасход?

- Ощущение потока. Это состояние хорошо объяснил Михай Чиксентмихайи в своей книге «Поток. Психология оптимального переживания». Если коротко, то поток – это состояние полной вовлеченности в деятельность. В полном погру-

жении и есть тот самый кайф, ведь в потоковом состоянии внимание человека максимально, а мотивация к действию очень высока.

- **Смысл и результат.** Дело, которое человек считает настоящим своим, которое он любит и умеет делать, не будет казаться ему бессмысленным. Результат (или продукт) всегда будет востребован.

Миф 3. Все ниши заняты

«Все ниши заняты!» – еще одно утверждение, которое мы слышим очень часто. «Я бы очень хотела заниматься стилем, но в этой нише уже столько разных игроков – не протолкнуться!» – говорит замечательная девушка. Однако у нее отличный ресурс для создания проекта в этой нише. Это и опыт создания шоу-рума, и обучение на курсах стилистов, и отличный вкус, и горячий интерес, увлечение темой, большая мечта. Но опасение, что места уже разобраны, а двери закрыты, препятствует развитию.

Иллюзия частотности: как только разрабатываешь план и выбираешь сферу, тут же открываешь Instagram, а там... все вокруг только ЭТИМ и занимаются. Уже и достигли всего – ого-го! – не догнать. «Стартовать поздно!» – человек делает вывод и закрывает перед собой дверь в новую жизнь.

Поздно стартовать? Да как бы не так! Сменить деятельность и начать с нуля. Сделать то, чего давно хотелось, даже несмотря на стабильность и годы успешной карьеры за

плечами. Эти истории уже не вызывают удивления, как было еще несколько лет назад. Пришло время уходить от стандартов и стереотипов, слушать и слышать себя, идти за своими ценностями и желаниями. И кто-то поступает именно так. А другой и хотел бы, но от одной мысли мороз по коже. И одним из первых на этом пути встает страх не достичь успеха, потому что «все ниши уже заняты».

«Начинать надо было вчера», «Куда ты лезешь? Там все «попилено!»» или «Да таких коучей (фотографов, блогеров, тренеров) сейчас на каждом углу!» – это и есть тот самый страх – страх не найти себе места, не справиться с конкуренцией.

Между тем популярность, наполненность или переполненность ниши говорит только об одном – в ней есть деньги. И мы не устанем это повторять! Всегда найдется место для еще одного специалиста или предпринимателя. Как? Да очень просто. Элегантно, не толкаясь локтями.

Если оглянуться вокруг и внимательно посмотреть на то, что происходит в русскоязычном пространстве, можно четко увидеть следующее.

Мы имеем ситуацию, когда подавляющее большинство делает все для всех.

Продукт или услуга изначально формируются с расчетом на массы, на огромные аудитории, из которых кто-нибудь авось да купит. На рынке множество проектов с низкой ценностью и низкими ценами соответственно – лишь бы брали.

И да, берут! Но часто не то, не те и не в том количестве. Прибыль – минимальная, удовольствие на нуле и у владельца бизнеса, и у его клиентов. Такие проекты постоянно открываются и закрываются, потому что «товар не зашел» или «конкуренты, гады, задавили». Или тратят несопоставимые по сравнению с доходностью ресурсы, чтобы просто остаться на плаву. На этом фоне взлетают планы, которые основаны не на любимом русском «авось», а на четко продуманной стратегии.

Миф 4. Если у нее получилось, то и у меня получится

Что вы сделаете, если в ваш дом начнут ломиться монстры? Не воры или головорезы, когда можно нажать кнопку и вызвать охрану, а какое-то inferнальное зло, вызывающее ужас. Забаррикадируете дверь? Заложите окна? Спрячетесь и зажмуритесь в надежде, что пронесет? Точно так же мы поступаем со своими страхами. Вместо того чтобы посмотреть им в глаза, изучить и прогнать поганой метлой – прячемся и убегаем.

На старте нового дела таких страхов множество:

«Я не оправдаю чьих-то ожиданий»,

«Я не оправдаю собственных ожиданий»,

«Меня осудят и не поддержат родственники / друзья / знакомые»,

«Если получится, то все начнут завидовать и отвернутся»,

«У меня будет как у Светы – она попробовала, не полу-

чилось».

Последний страх особенно показателен. Мы настолько боимся получать новый опыт, что стараемся считать не только чей-то успех, но и чьи-то ошибки, а потом концентрируемся на них.

«Вот же она – одноклассница-отличница, которую на всех занятиях по финансовому планированию в пример ставили, которой папа стартовый капитал выдал, открыла свой бизнес. И что? Прогорела через год, еле из долгов выбралась потом. Все карты на руках были, и то ничего не вышло! А мне-то куда» – подобные мысли бередят сомневающуюся голову.

Если мы считаем, что человек реально выложился и все равно не справился, то начинаем думать, что и у нас ничего не получится.

Но! Мы не знаем (и никогда не узнаем), что там было на самом деле. Все наши представления о людях и их поступках – всего лишь представления. Отличница-финансистка могла переложить бизнес на нерадивого управляющего. Или просто не хотела никаким бизнесом заниматься, а папа настаивал. Мы же видим только то, что на поверхности, на этом основании делаем поспешные выводы, которые тормозят наш собственный рост.

По тем же причинам нет никакого смысла ориентироваться не только на чужие ошибки, но и на чужой успех. Никто не знает, чего стоила соседу его блестящая карьера. И не факт, что, пойдя по его стопам, можно сделать то же самое.

У каждого свой путь. И сравнивать себя можно только с собой – месяц назад, год, пять лет спустя. Это сложно, ведь мы все до сих пор боремся с болезнью постсоветов – принятием себя только через сравнение с другими.

«А вот Лена... Будь, как Лена», «А вот Петя... не будь таким же». Тогда как единственно важное – быть самим собой, оценивать только себя, свои поступки, ошибки и достижения, анализировать и двигаться дальше.

На этом пути страх – маячок, который сигналист, оповещает о приближении чего-то нового. А любые нововведения мозг считает опасностью, всеми силами старается нас туда не пускать. Именно поэтому страх не лечится бегством. Он лечится только действиями, которые показывают мозгу, что все в порядке, можно уже так не переживать.

Не бойтесь делать. Бойтесь всю жизнь наблюдать за тем, как кто-то осуществляет ваши мечты.

Миф 5. Копировать нельзя придумать новое!

«...нет ничего нового под солнцем» (Экклезиаст 1:9). Эта цитата появилась тысячи лет назад, но актуальна до сих пор. Остановимся же на этом вопросе.

Страх повториться и быть повторенным есть у многих из тех, кто начинает свой проект. Точнее, проявляться он может несколько иначе – через желание во что бы то ни стало придумать что-то новое, оригинальное, СВОЕ, чтобы отличаться от конкурентов. И через навязчивую идею зашиф-

ровать-спрятать-закрыть-на-семь-замков от конкурентов то свое, что считается новым и оригинальным.

Расскажем несколько историй на эту тему:

МАРГО БЫЛИНИНА. Здесь очень легко неверно истолковать слово «копирование». Приведу пример. Через два года после запуска проекта в нишу зашел еще один конкурент, который предложил точно такой же продукт. Копировали все: подачу информации и даже сам продукт, немного изменив его. Автор того проекта пытался вырваться вперед, но это продолжало выглядеть как набор знаний и информации, которыми этот человек не умел управлять. И передавать, соответственно, тоже. Удивило нас сильнее другое: автор того проекта был явно хорош в другой нише, находящейся около той, за которую ухватился. Настолько хорош, что мы бы точно сотрудничали, если бы он делал проект в своей нише. В итоге «воришка» пыжится до сих пор, но не смог достичь и 20 % нашей доли ниши.

Что хочу донести: когда «копаете» в глубь себя, вы в чужом начинаете видеть отблеск чего-то своего. Другого. Отличающегося. Того, что принесет именно вам успех, деньги и счастье реализованности. И идете туда, оставляя «краденое» позади. Иначе же вы остаетесь бледной копией.

МАРИЯ ТОЧИЛИНА. Однажды в Суздале захожу в маленький чудесный магазинчик, в котором продавались сувени-

ниры и авторская одежда изо льна. На манекене вижу красивое льняное летнее пальто и сразу понимаю, кому из моих подружек оно позарез нужно. Пальто стоит около 15 000 рублей, поэтому купить его «не глядя» я не могу. Решаю сделать фото, чтобы отправить подруге с вопросом:

«Брать или как?». Увидев, что я хочу сделать снимок на смартфон, продавец рявкнула: «У нас нельзя снимать!». Когда я захотела узнать причину запрета, она просто указала на грозную вывеску, где было написано, что съемка запрещена, без каких-либо пояснений. Мои возражения о том, что товар нужно показать подруге, дабы купить (к слову, я так часто делаю для своих подруг), не убедили. Вопрос: чего боятся владельцы этого магазина? В чем смысл этой вывески? Если быть честными, то ассортимент ничем не отличающийся от представленного во множестве других магазинов. Одежда – да, авторская (на этикетке написано), но ничего сверхъестественного, необычного, уникального тут не было. Хорошее, добротное летнее пальто, классического фасона, однотонное. Мой снимок на телефон никак не мог бы (при моем желании, даже если бы оно было) показать какие-то нереальные швы или что-то еще, что может быть «секретным». Ценники, как это могут сделать конкуренты, я не снимала. Итог: я не купила ни пальто за 15 000 рублей, ни единого сувенира в этой лавочке. Ибо... зачем? Я просто зашла в другой магазин и приобрела все необходимое (и не на одну тысячу рублей, кстати), кроме пальто, которое лич-

но мне было не нужно. Что приобрели владельцы? Ничего, кроме недовольства клиента, конечно. От кого защищались? Кого боялись? Не знаю... Ассортиментом от других не отличаются. Не то скопировали, ребята, не то! Вместо того чтобы копировать глупые правила, лучше бы придумали какой-то оригинальный элемент в сервисе, создали бы такую атмосферу, из которой уходить не хочется. Кстати, там же, в Суздале, зашли в канцелярский отдел, чтобы купить простую школьную тетрадку. И – о нет! – встречает нас огромная вывеска прямо у входа «Фотосъемка ЗАПРЕЩЕНА». Ребята, вы сошли с ума? Простенький, даже скудный ассортимент в обычном отделе. Что вы сейчас копируете?

Зачем?!

МАРГО БЫЛИНИНА. Анна – специалист по ораторскому мастерству. Ольга тоже. Анна работает с небольшим пулом клиентов, но хочет большего. Бойтся. Ее аргумент – все, что она создаст, украдут и скопируют. Ольга сделала линейку продуктов на моих программах и вышла в соцсети. Избежала ли она риска копирования? Нет. Ее работы продолжают нагло «слизывать» более мелкие мастера, довольствуясь «крохами славы». Ольга продолжает завоевывать нишу, проводит живые тренинги в разных странах мира, на ее онлайн-курсы собирается все больше людей. Я за то, чтобы вы стали оригинальными мастерами, а не бледными копиями. Никто не может скопировать вашу энергетику, подачу,

то, как вы корректируете свой продукт и чувствуете время и аудиторию. Это про счастье реализации. И это про бóльшие деньги. Копии стоят копейки.

МАРИЯ ТОЧИЛИНА. Заходим с мужем в одну из многочисленных сувенирных лавочек в Тбилиси. Располагалась она около отеля, привлекла наше внимание вывеской «Кофе». Никаких сувениров мы вовсе не собирались покупать. Легонько брякнул колокольчик на двери, и... мы оказались в чудном царстве: вкусно пахло кофе и специями, тихо звучала красивая грузинская песня, повсюду на полках расставлены, разложены, развешаны многочисленные сувениры (каких много и в других подобных магазинчиках), тут было и вино, и чача, и чурчхела, конечно же. И продавец... Нет, язык не поворачивается назвать его так. Хозяин этого пространства с радушной улыбкой и неизменным в этих местах приветствием: «Гамарджоба!». Мы заказали кофе, сели за стойку и разговорились. Потому что по-другому даже не представлялось возможным! И не хотелось по-другому. Потому что было ощущение, что зашли в гости к старому знакомому. Хозяин угостил нас домашним вином и... Нет, мы не купили все сувениры-вино-чачу. Мы пошли гулять по городу. А на следующее утро вновь зашли сюда выпить кофе. И еще. Ираклий – так звали хозяина – уже встречал нас, будто мы его старые знакомые. Стоит ли говорить, что, уезжая, мы купили сувениры и специи именно тут? И в следующий свой

приезд в Тбилиси я обязательно найду в эту лавочку, чтобы выпить вкусный кофе с Ираклием. И сфотографироваться, да! Там можно. Давным-давно, больше тридцати лет назад, на уроке истории мы слушали рассказ учителя о Малевиче и его «Черном квадрате». И один умник выкрикнул: «Да каждый дурак может нарисовать хоть сто черных квадратов! В чем тут смысл? Я сам могу таких копий намалевать, пусть мне миллионы платят!». Владимир Петрович спокойно ответил: «Вы, Александр, намалевать сможете, но вот миллионы заплатят тогда, когда вы станете в чем-то первым, понимаете? Так что копируйте именно это. И создавайте свое». Я только позже поняла, о чем говорил наш мудрый учитель.

– А ты не боишься, что у тебя украдут материалы и скопируют проект? Вот так вот запросто рассылаешь ценную информацию на практикуме, – спрашивает меня одна девушка.

– О да! Мне очень нравится такой вариант бизнес-модели. Но ведь сейчас столько онлайн-клубов, не хотелось бы копировать и становиться как все, – говорит другая.

Я не боюсь. Просто потому, что материалы, которые я «рассылаю», без меня не работают. И у девушки не получится скопировать именно так, как делают пресловутые «все». Потому что у нее крутая и своеобразная идея, индивидуальная подача материала и стиль общения. А механизм бизнес-модели (речь шла о клубной системе с подпиской) – копируйте сколько угодно!

Конечно, если вы полностью перепишете чей-то понравившийся текст и выдадите за свой – это уже воровство. Копировать – это не про выдать чужое за свое.

Копировать – это искать ответ на вопрос о том, как это сделано. И создавать свое. Потому что стопроцентной копии все равно не получится. Потому что все будет по-своему. И в этом уже есть ТЫ. Когда много раз повторишь, проявишь себя. «Начинайте копировать то, что вам нравится. Копируйте. Копируйте. Копируйте. И найдете себя», – Йоджи Ямамото, дизайнер одежды. И еще: «Вы начинаете как копия, а затем становитесь оригиналом». Это Гленн О’Брайен, писатель. И вот это: «Мы хотим, чтобы вначале вы брали. Мы хотим, чтобы вначале вы крали, крали у нас, потому что украсть не сможете. Вы возьмете то, что мы вам дадим, предъявите миру как собственный голос, таким образом обретете его. Таким будет ваше начало. Потом, когда-нибудь, кто-то украдет и у вас», – Фрэнсис Форд Coppola.

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.